

Общественная организация «Межрегиональная ассоциация образовательных организаций высшего образования» (ОО «МАООВО»)

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



BUSINESS EDUCATION LAW

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 4 (41) ноябрь

Release № 4 (41) november

Волгоград 2017

Журнал представляет интересы российских и иностранных ученых, бизнесменов, политиков, докторантов, аспирантов, магистров, студентов, занимающихся исследованиями в области знаний: «Экономические науки», «Юридические науки», «Педагогические науки».
Журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, в соответствии с решением Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6.
Приказом Минобрнауки России от 25 июля 2014 г. № 793 с изменениями, внесенными приказом Минобрнауки России от 3 июня 2015 г. № 560 (далее – Приказ) (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25 августа 2014 г., регистрационный № 33863), Минобрнауки России сформирован перечень рецензируемых научных изданий, в котором должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, доктора наук. Сформированный Перечень вступил в силу 1 декабря 2015 г. В него включен научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право».

The journal presents the interests of Russian and foreign scientists, businessmen, politicians, under-graduate and post-graduate students, masters of sciences and students involved in researches in the areas of Economic sciences, Legal sciences, and Pedagogical sciences.
The journal is included in the list of leading peer-reviewed scientific journals and publications, which should publish the main scientific results of dissertations for scientific degrees of doctor of science and candidate of science in accordance with the decision of the Presidium of the Supreme Attestation Committee of the RF Ministry of education and science dated February 19, 2010 No. 6/6.
In compliance with the order of the RF Ministry of education and science dated July 25, 2014 No. 793 with revisions incorporated in accordance with the order of the RF Ministry of education and science dated June 3, 2015 No. 560 (hereinafter the Order) (registered by the RF Ministry of justice dated August 25, 2014, registration No. 33863), the RF Ministry of education and science developed the list of peer-reviewed scientific publications, which should publish the main results of dissertations for scientific degrees of the candidate of science and the doctor of science. The developed list came in force on December 1, 2015. It includes the scientific peer-reviewed journal «Business. Education. Law».

http://vestnik.volbi.ru **E-mail:meon_nauka@mail.ru**

Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт: http//vestnik.volbi.ru, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

0+

Адрес издателя, учредителя, редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63
тел. (8442) 52 62 43.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: http//vestnik.volbi.ru

Подписано в печать 13.11.2017. Формат 60x84 1/8
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 40, 92. Тираж 200. Заказ .
Отпечатано: Акционерное общество
«Т8 Издательские технологии» 109316, Москва,
Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5
Тел.: 8 (499) 322-38-30

Выпуск № 4 (41) ноябрь 2017

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (http//elibrary.ru).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная

Главной целью научного журнала является освещение результатов научно-исследовательской деятельности российских и зарубежных ученых по направлениям: **экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки.**

ЦЕЛИ научного рецензируемого журнала:

– оперативное освещение результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых по направлениям: экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки;

– развитие международного сотрудничества в сфере экономики, юриспруденции, педагогики;

– предоставление ученым возможности публиковать результаты собственных исследований;

– формирование открытой научной полемики, способствующей повышению качества диссертационных исследований;

– привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических, юридических и педагогических наук;

– поиск новых знаний для социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации;

– налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов;

– развитие единого информационного пространства научной коммуникации в сфере экономики, юриспруденции, педагогики;

– пропаганда основных достижений научно-исследовательской деятельности в РФ и Волгоградском институте бизнеса.

The main goal of the scientific journal is presentation of the results of the scientific-research activity of Russian and foreign scientists in the areas of **economics (main trends), law and pedagogics.**

GOALS of the scientific peer-reviewed journal:

– operative publication of results of the scientific-research, scientific-practical and experimental activity of Russian and foreign scientists in economics (main trends), legal sciences and pedagogical sciences;

– promotion of international cooperation in economics, law, pedagogy;

– providing scientists with the possibility of publication of the results of researches;

– establishing an open scientific disputes contributing to the increase of dissertation researches quality;

– attraction of attention to the most urgent issues and perspective trends of development of the economic, legal and pedagogical sciences;

– search for new knowledge for the social-economic development of Russia and the entities of the Russian Federation;

– establishing scientific links and exchange of opinions between researchers from different regions;

– development of united information space of scientific communication in economics, law, pedagogic;

– promotion of the main achievements of scientific and research activity in the Russian Federation and Volgograd Business Institute.

География подписчиков, авторов и партнеров рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право» представлена партнерами в ближнем и дальнем зарубежье (более 20 стран) и в Российской Федерации (более 60 городов).

Geography of subscribers, authors and partners of the peer-reviewed scientific journal «Business. Education. Law» is presented by the partners in CIS countries and Abroad (more than 20 countries) and in the Russian Federation (more than 60 cities).

- **Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)**
- **Двухлетний импакт-фактор РИНЦ – 1,136**
- **Пятилетний импакт-фактор РИНЦ – 0,872**
- **Общее число цитирований журнала в 2016 году – 1303**
- **Пятилетний индекс Херфиндаля по цитирующим журналам – 2195**
- **Десятилетний индекс Хирша – 14**
- **Общее число статей из журнала в РИНЦ – 2018**
- **Суммарное число цитирований журнала в РИНЦ – 9526**

- **The journal has been included into the Russian index of scientific citation (RISC)**
- **Two-year impact factor RISC – 1,136**
- **The five-year impact factor RISC – 0,872**
- **The total number of citations of the journal in the 2016 year – 1303**
- **The five-year Herfindahl by quoting magazines – 2195**
- **Ten-year h-index – 14**
- **Total number of the journal's articles in RISC – 2018**
- **Summarized number of the journal citations in RISC – 9526**

БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО.
Вестник Волгоградского института бизнеса

Учредитель – частное образовательное учреждение высшего образования «Волгоградский институт бизнеса» (ЧОУ ВО «ВИБ»)

№ 4 (41), ноябрь 2017 ISSN 1990-536X
Научный журнал издается с 2006 г. Выходит 4 раза в год.

Подписной индекс в каталоге «Почта России» — 38683
Редакционный индекс — Р8683

BUSINESS. EDUCATION. LAW.
Bulletin of the Volgograd Business Institute

Founder – private educational institution of higher education «Volgograd Business Institute» (PEI of HE «VIB»)

№ 4 (41), november 2017 ISSN 1990-536X
Scientific journal has been published since 2006; and is issued 4 times a year.

Subscription index in the catalogue of «Mail of Russia» — 38683
Editorial address — P8683

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор –
Ващенко Александр Николаевич, *д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ».*
Заместитель главного редактора –
Кумейко Елена Анатольевна, *канд. экон. наук.*

Заместители главного редактора:
Кабанов Вадим Николаевич, *д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ», куратор направления «Экономические науки»;*
Анисимов Алексей Павлович, *д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права ЧОУ ВО «ВИБ», куратор направления «Юридические науки»;*
Васильева Светлана Ивановна, *канд. социол. наук, доцент, проректор по учебной работе и управлению качеством ЧОУ ВО «ВИБ», куратор направления «Педагогические науки»;*

Анисимов П. В., д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой теории и истории государства и права ЧОУ ВО «ВИБ»;
Алпатов А. В., канд. физ.-мат. наук, доцент, и. о. зав. кафедрой информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;
Белоненко М. Б., д-р физ.-мат. наук, профессор кафедры информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;
Гуляихина Е. С., канд. пед. наук, доцент кафедры информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;
Изюмова О. Н., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансово экономических дисциплин ЧОУ ВО «ВИБ»;
Клеткина Ю. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансово-экономических дисциплин ЧОУ ВО «ВИБ»;
Миронова С. М., канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой конституционного и административного права ЧОУ ВО «ВИБ»;
Михайлова Е. В., канд. экон. наук, доцент кафедры финансово экономических дисциплин ЧОУ ВО «ВИБ»;
Нарушкевич С. В., канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права ЧОУ ВО «ВИБ»;
Полтавская М. Б., канд. социол. наук, доцент кафедры экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ»;
Ростовщиков И. В., д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры предпринимательского права ЧОУ ВО «ВИБ»;
Сибиряков С. Л., д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса ЧОУ ВО «ВИБ»;
Филиппов М. В., канд. техн. наук, доцент, зам. зав. кафедрой информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;
Шамрай Л. В., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ».

Ответственный секретарь – Донскова Александра Олеговна

EDITORIAL COMMITTEE

Editor-in-chief – Vashchenko Alexander Nikolayevich, *doctor of economics, professor, professor of the department of economics and management of PEI of HE «VIB».*
Deputy of the editor-in-chief –
Kumeiko Elena Anatolyevna*, candidate of economics*

Deputies of the editor-in-chief:
Kabanov Vadim Nikolayevich, *doctor of economics, professor, professor of the department of economics and management of PEI of HE «VIB», curator of economic sciences school;*
Anisimov Alexey Pavlovich, *doctor of law, professor, professor of the department of the civil law of PEI of HE «VIB», curator of legal sciences school;*
Vasilyeva Svetlana Ivanovna, *candidate of sociology, assistant professor, pro rector in charge of training activity and quality management of PEI of HE «VIB», curator of pedagogical sciences school;*
Anisimov P. V., doctor of law, professor, head of the department of the theory and history of state and law of PEI of HE «VIB»;
Alpatov A. V., candidate of physical-mathematical sciences, acting head of the department of computer science and mathematics of PEI of HE «VIB»;
Belonenko M. B., doctor of physics and mathematics, professor of the department of computer science and mathematics of PEI of HE «VIB»;
Gulyakhina E.S., candidate of pedagogical sciences, assistant professor of the department of information science and mathematics of PEI of HE «VIB»;
Izyumova O. N., candidate of economics, head of the department of financial-economic disciplines of PEI of HE «VIB»;
Kletkina Yu. A., candidate of economics, assistant professor of the financial and economic disciplines of PEI of HE «VIB»;
Mironova S. M., candidate of law, assistant professor, head of the department of constitutional and administrative law of PEI of HE «VIB»;
Mikhailova E. V., candidate of economics, assistant professor of the department of financial-economic disciplines of PEI of HE «VIB»;
Narushkevich S. V., candidate of law, assistant professor, head of the department of the civil law of PEI of HE «VIB»;
Poltavskaya M. B., candidate of sociology, assistant professor of the department of economics and management of PEI of HE «VIB»;
Rostovshchikov I. V., doctor of law, professor, professor of the department of entrepreneurial law of PEI of HE «VIB»;
Sibiryakov S. L., doctor of law, professor, head of the department of criminal law and proceedings of PEI of HE «VIB»;
Filippov M. V., candidate of technical sciences, assistant professor, deputy of the head the department computer science and mathematics of PEI of HE «VIB»;
Shamray L. V., candidate of economics, assistant professor, head of the department of economics and management of PEI of HE «VIB».

Secretary in charge – Donskova Aleksandra Olegovna

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ № ФС 9-0878 от 27.07.2006 г., перерегистрирован:
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.

The journal is registered by the Federal service for supervision in the area of mass communications and protection of cultural heritage PI № FS 9-0878 dated 27.07.2006, re-registered:
Certificate of registration PI № FS 77-33692 dated 03.10.2008.

Редакционный совет журнала

Председатель редакционного совета – Ващенко А. А.,
д-р экон. наук, доцент, ректор ЧОУ ВО «ВИБ»
(г. Волгоград);
Балашова Н. Н., д-р экон. наук, профессор ВолГАУ
(г. Волгоград);
Дашков Л. П., д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник Высшей Школы РФ, академик РАЕН (г. Москва)
Киреенко А. П., д-р экон. наук, профессор,
проректор по научной работе БГУЭП (г. Иркутск);
Ковалев В. Р., д-р экон. наук, профессор, ректор ГИЭФПТ
(г. Гатчина);
Козенко З. Н., д-р экон. наук, профессор ВолГАУ (г. Волгоград);
Кузнецова З. М., д-р пед. наук, профессор ФГБОУ ВПО «Поволжская ГАФКСиТ» (г. Набережные Челны);
Лисс Э. М., д-р социол. наук, профессор, ректор РМИЭУ
(г. Ростов-на-Дону);
Ломовцева О. А., д-р экон. наук, профессор НИУ БелГУ
(г. Белгород);
Тинякова В. И., д-р экон. наук, профессор РГАУ-МСХА
им. К. А. Тимирязева (г. Воронеж);
Чернов С. С., канд. экон. наук, доцент НГТУ
(г. Новосибирск);
Байматов А. А., д-р экон. наук, профессор, директор научно-исследовательского Центра УШОС ТГУ ПБП (Таджикистан);
Джезус Грасиа Санс, д-р экономики, бизнеса и финансов Университета Camilo José Cela (Испания);
Чиладзе Г. Б., д-р юрид. наук, д-р экон. наук, д-р инж. наук, профессор факультета экономики, бизнеса
и управления ТГУ (Грузия);
Морин Минелли, д-р философии, доцент Колледжа Кингсборо Университета Нью-Йорка (США);
Плыгавка Л. Л., д-р филол. наук, доцент (Литва);
Козубцов И. Н., канд. техн. наук, профессор (Украина);
Чаба Фёльдеш, д-р филол. наук, профессор, зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия);
Яблочников С. Л., д-р пед. наук, канд. техн. наук, профессор (Украина).

Editorial board of the journal

Chairman of the editorial board – Vashchenko A. A.,
doctor of economics, associate profwessor, rector PEI of HE «VIB» (Volgograd);
Balashova N. N., doctor of economics, professor VolSAU (Volgograd);
Dashkov L. P., doctor of economics, professor, honorable worker of the Higher School of the Russian Federation, Academician of the RANS (Moscow)
Kireyenko A. P., doctor of economics, professor, pro-rector in charge for scientific activity BSUEL (Irkutsk);
Kovalev V. R., doctor of economics, professor, rector GIEFPT (Gatchina);
Kozenko Z. N., doctor of economics, professor VolSAU (Volgograd);
Kuznetsova Z. M., doctor of pedagogical sciences, professor, FSEI of HPE Volga Region SAPCSaT (Naberezhnye Chelny);
Liss E. M., doctor of sociology, professor, rector RMIEU (Rostov-on-Don);
Lomovtseva O. A., doctor of economics, professor NRU BelSU (Belgorod);
Tinyakova V. I., doctor of economics, professor RSAU-MSHA named after K. A. Timiryazev (Voronezh);
Chernov S. S., candidate of economics, associate professor NSTU (Novosibirsk);
Baimatov A. A., doctor of economics, professor, director of scientific-research Center TSU LBP (Tadzhikistan);
Jesus Grasia Sana, doctor of economics, business and finances University Camilo José Cela (Spain);
Chiladze G. B., doctor of law, doctor of economics, doctor of engineering sciences, professor of the department of economics, business and management of TSU (Geargia);
Morin Minelli, doctor of philosophy, associate professor of Kingsborough College New-York University (USA);
Plygavka L. L., doctor of philosophy, associate professor (Lithuania);
Kozubtsov I. N., candidate of technical sciences, professor (Ukraine);
Chaba Feldesh, doctor of philosophy, professor, head of the department of German science of language of Erfurt University (Germany);
Yablochnikov S. L., doctor of pedagogical sciences, candidate of technical sciences, professor (Ukraine).

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ

Редакция журнала принимает к рассмотрению ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований по следующим областям: **экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки.**

Редколлегия принимает решение о принятии материалов или отказе в публикации исключительно на основе их актуальности, новизны и научной значимости.

Материалы, не соответствующие по тематике перечисленным предметным областям исследования, к рассмотрению не принимаются.

Автор предоставляет редакции официальное заявление с просьбой публикации его научной статьи с указанием темы. Согласно своему заявлению автор разрешает редакции размещать его научное произведение в журнале, библиотеках, любых информационных средствах печати, Интернете с целью распространения в научном сообществе и в обществе сведений о его научных идеях, достижениях, результатах.

Автор (соавторы) несет ответственность за достоверность представляемой информации, точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр и других данных, приведенных в материалах.

Тексты, рисунки, иллюстрации, представленные в редакцию в рукописях авторов статей, не должны быть отсканированы.

Редколлегия проверяет научную работу на наличие заимствований на сайте antiplagiat.ru и извещает автора (-ов) о результатах экспресс-оценки рукописи (отклоняется или принимается для дальнейшего рецензирования).

С целью экспертной оценки поступившие в редакцию статьи направляются на внутреннее рецензирование согласно **Положению о правилах направления, рецензирования и опубликования научных статей (материалов), представляемых к публикации в редакцию научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право».**

К рецензии допускаются научные статьи, оформленные в полном соответствии с требованиями, предъявляемыми к публикациям, размещенными на сайте журнала: ***http://vestnik.volbi.ru/***

В случае если рецензия содержит рекомендации по исправлению или доработке научного материала, автору направляются замечания и/или предложения рецензента (без указания фамилии, имени, отчества, должности, места работы рецензента) для их устранения или доработки.

Доработанная статья представляется автором в редакцию журнала, рассматривается в общем порядке и направляется на повторное рецензирование вместе с ответом автора по каждому пункту замечаний.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта. Исправления орфографического и стилистического характера вносятся в статью корректором без согласования с автором (-ами). При необходимости серьезных исправлений правка согласовывается с автором (-ами).

Статьи, направленные авторам на доработку, подлежат возврату в редакцию в рекомендованный срок с произведенными изменениями и исправлениями в тексте в электронном виде.

Электронные файлы статей после их опубликования в журнале могут в формате PDF предоставляться автору (-ам) по запросу на указанный e-mail.

Полученная авторами электронная версия может быть использована ими только для персональных научных нужд

(выступлений, лекций, обсуждений, дальнейших разработок и пр.). **Ссылка на оригинал публикации обязательна.** Все требования от третьих сторон на использование этой работы должны направляться в редакцию ***(e-mail: meon_nauka@mail.ru).***

Статьи, не принятые к опубликованию, возврату не подлежат. В случае отказа в публикации статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.

Редакция предоставляет рецензии по запросу экспертным советам в ВАК.

TERMS AND CONDITIONS OF ARTICLES PUBLICATION

The Journal editorial board accepts scientific articles, reviews, surveys, comments reflecting scientific opinions, results and achievements of fundamental and theoretical and applied researches, which have never been published in any other printed or electronic issues in the following areas: **economic sciences (main trends), legal sciences and pedagogical sciences.**

The editorial board makes decision regarding acceptance of articles or rejection of the article based on their urgency, novelty and scientific value.

Materials that do not correspond to the listed areas of research are not accepted for review.

The author provides a version of the official application for the publication of his scientific article with the title. In compliance with his statement the author permits the editorial board to publish his scientific article in the journal, libraries, any information mass media, Internet in order to distribute scientific ideas, achievements and results in the scientific community and society.

The author (co-authors) takes responsibility for the trustworthy of provided information, accuracy of names, quotations, formulas, numbers and other data presented in the article.

Texts, figures, illustrations submitted to the editorial board within the authors' works shall not be scanned.

The editorial board reviews the scientific article for borrowing using the site antiplagiat.ru and notifies the author(s) about results of the article assessment (whether it is rejected or accepted for further review).

For the purpose of expert review, the articles received by the editorial board shall be sent for internal review in accordance with **the Provision about the rules of direction, review, and publication of scientific articles (materials) submitted to the editorial board of the scientific journal «Business. Education. Law» for publication.**

The scientific articles executed in full compliance with the requirements to publications specified at the journal web site: ***http://vestnik.volbi.ru/*** are approved for review.

In case the review contains recommendation for revision or further development of the scientific article, the author shall be sent comments and/or proposals of the reviewer (without indicating last name, name, patronymic, title and the work place of the reviewer) for their incorporation or further development.

The finished article shall be submitted by the author to the editorial board of the Journal; shall be studied and sent for the repeated review together with author's response for each comment.

The editorial board keeps the right for revision of the articles without changing the scientific content of the original article. Corrections of spelling and style shall be incorporated in the article by the proof-reader without approval of the author(s). If serious corrections are required, they shall be made upon coordination with the author(s).

The articles submitted to the authors for further development shall be re-sent to the editorial board in the electronic format at the recommended date with incorporated changes and revisions.

Electronic files of the articles after their publication in the journal can be returned to the authors in PDF format upon their requests to the specified email.

Electronic copy received by the authors can be used by them only for personal scientific demands (speeches, lectures, discussions, further developments, etc.). **Original publication shall be mandatory referenced.** All requests from the third parties for the article use shall be sent to the editorial board at ***e-mail: meon_nauka@mail.ru***

The articles not accepted for publication shall not be returned. In case of the article rejection, the editorial board shall send the reasoned response to the author.

The editorial board provides reviews to the expert committees of the Higher Attestation Committee upon request.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО»

1. Для издания принимаются ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы, соответствующие научным специальностям: 08.00.00 – Экономические науки; 12.00.00 – Юридические науки; 13.00.00 – Педагогические науки.

2. Автором (-ми) в редакцию предоставляется обязательный печатный и идентичный ему электронный пакет документов:

– текст статьи на русском или английском (с переводом), или национальном языке (с переводом на русский язык) (печатный вариант статьи подписывается всеми авторами);

– анкета автора (и соавторов);

– заявление автора о праве использования научной статьи в рецензируемом журнале;

– справка с места учебы (для аспирантов).

Пакет документов направляется в редакцию:

– в печатном виде по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, д. 63, каб. 107;

– в электронном виде по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru

Телефон для справок: (8442) 52-62-43. URL: http://vestnik.volbi.ru

В статью в соответствии с требованиями ВАК должно быть включено следующее:

– индекс УДК (располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева);

– индекс ББК (располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева);

– фамилия, имя, отчество полностью на русском и английском языках;

– ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре), по которой автор проводит диссертационное исследование, на русском и английском языках;

– аспирантами, докторантами, соискателями, преподавателями вузов указывается кафедра, учебное заведение (магистранты указывают направление подготовки) на русском и английском языках;

– должность, место работы, город, страна на русском и английском языках;

– e-mail;

– шифр научной специальности (по номенклатуре);

– название статьи на русском и английском языках (заглавными буквами, шрифт TNR 16, выравнивание по центру);

– аннотация на русском и английском языках (шрифт TNR 14, начертание – курсив, выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков без пробелов);

– ключевые слова на русском и английском языках (10–12 слов или словосочетаний из двух или трех слов, через запятую, шрифт TNR 14, начертание – курсив, выравнивание по ширине);

– введение, где формулируются степень изученности проблемы, актуальность, целесообразность разработки темы, научная новизна, цель и задачи исследования;

– основная часть. В основной части статьи путем анализа и синтеза информации раскрываются исследуемые проблемы, пути их решения, обосновываются полученные результаты, их достоверность;

– методология. В этом разделе описывается последовательность выполнения исследования, обосновывается выбор используемых методов;

– результаты. Эта часть занимает основное место в научной статье, в ней, с помощью обобщения и анализа данных, автором доказывается рабочая гипотеза по проблеме. Результаты исследования излагаются кратко, но содержат достаточно информации для формирования выводов;

– заключение, выводы. Заключение содержит краткие результаты исследования;

– библиографический список. В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература.

Тексты, рисунки, иллюстрации, представленные в редакцию в рукописях авторов статей, не должны быть отсканированы.

Статьи, направляемые в редакцию без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC PEER-REVIEWED JOURNAL «BUSINESS. EDUCATION. LAW»

1. The author's materials – scientific articles, reviews, surveys, comments corresponding to the scientific specializations: 08.00.00 – Economic sciences; 12.00.00 – Legal sciences; 13.00.00 – Pedagogical sciences, that have not been previously published in either printed or electronic issues, are accepted for publication.

2. Author(s) shall submit the required hardcopy of the document package and the similar electronic one to the editorial office:

– text of the article in the Russian or English languages (with translation), or any national language (with translation into Russian) (article hard copy shall be signed by all authors);

– author (or team of authors) questionnaire;

– application of the author regarding the right of use of the article in the peer reviewed journal;

– certificate from the place of study (for post-graduate students).

Document package shall be submitted to the editorial office:

– hard copy to the address: 400010, Volgograd, Kachintsev Street, building 63, office 107;

– electronic copy to the email address: meon_nauka@mail.ru

Telephone for enquiries: (8442) 52-62-43. URL: http://vestnik.volbi.ru

The following shall be included in the article in accordance with the requirements of the Higher Attestation Commission:

– UDC index (to be located at the top left-hand corner at the beginning of the scientific article);

– LBC index (to be located at the top left-hand corner of the scientific article);

– last name, name and patronymic in the Russian and English languages;

– scientific degree, academic rank, name and code of the scientific specialty (as per the range) of the dissertation research of the author in the Russian and English languages;

– department and educational institution shall be specified by the post-graduate students, doctoral student, external doctoral students, teachers of higher schools (master's degree students shall specify specialty of training) in the Russian and English languages;

– position, place of work, city, and country in the Russian and English languages;

– e-mail;

– code of the scientific specialty (as per the range);

– title of the article in the Russian and English languages (in capital letters, fonts TNR 16, center alignment);

– abstract in the Russian and English languages (fonts TNR 14, typeface – italics, full justification, minimum 600–800 characters without spaces);

– keywords in the Russian and English languages (10–12 words or phrases consisting of two-three words, comma separated, fonts TNR 14, typeface -– italics, full justification);

– introduction that states urgency, feasibility of the subject working out, scientific novelty, goal and objectives of research;

– main part. Main part of the article shall disclose the issues under consideration by means of analysis and synthesis, the ways of their resolution; shall justify received results and their confidence;

– methodology. This part shall describe sequence of research and justify selection of the used methods;

– results. This part takes main part of the scientific article; the author justifies the working hypothesis by means of generalization and data analysis. Research results shall be stated in brief; however, shall contain sufficient information for making conclusions;

– conclusion, findings. Conclusion shall contain summary of research results;

– references. References shall contain only the literature that quoted in the article.

Introduction, in which the level of the issue examination, its urgency, feasibility of studying, scientific novelty, goal and objectives of research are stated.

The articles submitted to the editorial office without meeting the above mentioned requirements shall not be reviewed.

СОДЕРЖАНИЕ

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бареева Э. Р., Набиев Р. А.
Методические подходы к оценке и управлению объектами водной урбанистики
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.3. Строительство) 16

Борисова А. А., Токарева А. С.
Трудовая миграция выпускников российских вузов:
предикторы роста и программы регулирования
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (5. Экономика труда) 21

Дарманян А. П., Филиппов М. В., Руденко А. Ю., Шохнех А. В.
Применение кластерного анализа для оценки социально-экономического развития
городов Федерального округа (на примере Южного Федерального округа)
08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики 28

Киселева И. А.
Экономическая безопасность предприятия
08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики 33

Клочко Е. Н., Кобозева Е. М.
Этноэкономика региона: потенциал, функции, барьеры развития
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 38

Краюхин Г. А., Смирнов Р. В.
Проблемы функционирования малых инновационных предприятий
в регионах Российской Федерации
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 42

Панаедова Г. И.
Проблемы устойчивости банковской системы Северо-Кавказского федерального округа
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит 47

Пинская М. Р., Сёмкина Т. И.
Особенности применения патентной системы налогообложения в России и за рубежом
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит 52

Писарева Е. В.
Формирование маркетинговых решений в условиях современного рынка
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 56

Празднов Г. С.
Инновации как фактор ускорения и повышения эффективности функционирования
промышленных предприятий
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.1 Промышленность) 60

Садыкова Э. Ц., Очирова Г. Ю.
Роль экологических инноваций в устойчивом развитии Байкальского региона
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 65

Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Брик А. Д.
Развитие в контексте рыночных взаимодействий: институциональные условия,
маркетинговый потенциал и новые перспективы
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 68

Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Плохотникова Г. В.
Реализация маркетингового подхода в вопросах экономического развития
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 72

Тимохина Г. С., Капустина Л. М., Жадько Е. А.
Исследование вовлеченности взрослого населения России в непрерывное образование
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 76

Шамрай-Курбатова Л. В., Леденёва М. В.
Вектор развития Волгоградской области: сильные и слабые стороны, факторы развития
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (3.14. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов; мониторинг экономического и социального развития регионов) 83

Шульженко Т. Г.
Прикладные аспекты управления качеством транспортного обслуживания населения в логистической системе общественного пассажирского транспорта крупного города
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 87

Асланова И. В., Соколов В. В.
Совершенствование системы развития персонала сельскохозяйственных предприятий с позиций компетентностного подхода
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 99

Балабин А. А.
О совершенствовании технологий кредитования нефтегазовых компаний
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит 105

Беликова Е. В., Орехова Д. В.
Особенности налоговой оптимизации в малом бизнесе
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 111

Беликова Е. В., Чуб М. В.
Оценка современного состояния налогообложения и проблем администрирования малого бизнеса в РФ
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 116

Горевая Е. С., Гаранина М. В.
Эволюция системы интернет-маркетинга: новые инструменты и трансформация концепций
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (9. Маркетинг. 9.20. Развитие виртуальных рынков, маркетинговые технологии в организации электронной торговли и продвижении товаров и услуг в сети Интернет) 123

Дворецкая Ю. А., Прищеп Н. С.
Исследование и совершенствование системы управления денежными потоками организации
08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика 130

Дмитриева Л. И., Шалик К. К.
Формирование профессиональных компетенций в процессе обучения менеджменту
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 136

Киселева М. М., Яцко В. А.
Сравнительный анализ методов калькулирования себестоимости продукции
08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика
08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики 141

Коковихин А. Ю., Огородникова Е. С., Плахин А. Е.
Стратегический инструментарий субъектов рынка медицинских услуг
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами) 144

Мамонов В. И., Полуэктов В. А.
Определение объема партии поставки при выполнении монтажных работ
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 149

Матвеев А. С., Филиппов М. В., Попов С. Е.
Разработка инновационного сервиса туристического онлайн-гида
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 154

Михайлова Е. В., Карпова А. А., Ишкин Д. А.
Проблемы и перспективы развития материально-технического обеспечения сельского хозяйства Волгоградской области
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (3. Региональная экономика) 162

Митюгина М. М., Кравченко Т. В.
Анализ эволюции представлений о сущности понятия «человеческий потенциал» как основы обеспечения реиндустриализации экономики региона
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 168

Романишина Т. С.
Современные методы и принципы регулирования развития инновационных предприятий
с учетом опыта Калужской области
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 173

Спиридонова Е. В., Трофимова К. В.
Источники финансирования инноваций: концептуальная модель для принятия управленческих решений
08.05.00 – Экономика и управление народным хозяйством 180

Тимофеева Ю. Н., Норманский Р. Н.
Об учете расходов на персонал в тарифах
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 185

Халитова Л. Р.
Управление воспроизводством рабочей силы на основе теории ограничений
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 188

Царьков А. Ю., Чернов С. С.
Инновационный потенциал предприятия как определяющий фактор его развития
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 194

Чернов С. С., Колкова Н. А.
Мировой опыт формирования тарифов на услуги электросетевых компаний
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 198

Чернова В. Ю.
Перспективы использования межстрановых сравнений при анализе уровня образования в странах БРИКС
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 201

Шамрай-Курбатова Л. В., Филиппов М. В.
Основные положения механизма оплаты труда работников
с учетом стоимости электронной информации, используемой в организации
08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики 207

Шахбанова А. М., Юсуфова А. М., Лабазанова Д. Б., Ашурбекова З. Н.
Положительные стороны развития финансового контроля после передачи функции Федеральной службы
Финансово-бюджетного надзора органам федерального казначейства
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 212

Щербакова Н. А.
Адаптация результатов НИОКР к экономическим возможностям предприятия
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 216

Лымарь М. П.
О конвергентных процессах в национальных системах бухгалтерского учета и отчетности России и Китая
08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика 221

Миронов Д. С., Благинин В. А., Худякова Т. С.
Концептуальная модель формирования институциональной среды индустриальных парков
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 225

Крылова Е. В.
Планирование производственной деятельности при возникновении фактора неопределенности
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 230

Упоров В. А.
Методологические аспекты диагностики внешних проявлений внутреннего кризиса предпринимательских структур
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 233

Варулина А. С.
Всеобщее управление качеством как инструмент управления инновационной деятельностью
на предприятии (ретроспективный анализ)
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 237

Пастушенко И. Л.
Управление энергосберегающими инновациями в нефтяной и газовой промышленности
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (2. Управление инновациями) 240

Исаян Г. В.
Социокультурная адаптация: ключевые проблемы исследования
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (6. Экономика народонаселения и демография) 246

Хусаинова А. И.
Проблема доверия к деньгам: дискуссионный аспект
08.00.01 – Экономическая теория. 250

Сенченко Е. В.
SMM-технологии в продвижении энергетических компаний в социальных сетях на примере «ВКонтакте»
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 253

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Чиркин В. Е.
Юридические лица частного и публичного права в бизнесе и некоторых иных хозяйственных отношениях
12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.14 – Административное право; административный процесс. 256

Колесников Ю. А.
Новации в гражданско-правовом регулировании в сфере финансов
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.04 – Финансовое право; налоговое право; бюджетное право 265

Рыженков А. Я.
Принцип обязательности оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений
об осуществлении хозяйственной и иной деятельности и проблемы его реализации на практике
12.00.06 – Земельное право; природоресурсное право; экологическое право; аграрное право. 269

Скоробогатов А. В., Скоробогатова А. И.
Вторичная правовая социализация как средство гармонизации правовой реальности
12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве 275

Алтенгова О. Л.
Соотношение частных и публичных интересов при изъятии имущества
для государственных и муниципальных нужд
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право. 279

Апольский Е. А.
Формирование учения о государственном (конституционном) праве зарубежных стран:
опыт отечественной дореволюционной научной разработки
12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве 284

Бортников С. П.
О диспозитивности в налоговых отношениях
12.00.04 – Финансовое право; налоговое право; бюджетное право 288

Голоманчук Э. В., Пономарева Д. А.
Основные направления защиты прав и законных интересов несовершеннолетних в нотариальной деятельности
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право. 293

Горохова С. С.
Основные цели государственной политики Российской Федерации
в сфере обеспечения экономической безопасности
12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве 299

Сорокина Н. В.
Проблемы юридической ответственности должностных лиц
органов местного самоуправления в муниципальном праве
12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право 303

Газвинова Э. Э.
Указ Президента как один из видов правотворчества
12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право 307

Севостьянов В. В.
Понятие и структура модели договорного регулирования деятельности
по эксплуатации опасных производственных объектов как разновидности предпринимательства
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право 310

Арнаутова А. А.
Методика проведения антикоррупционной экспертизы: юридико-лингвистическая неопределенность
12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве 315

Гаращук О. А.
Вопросы ответственности собственников юридического лица и актуальные способы их решения
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право 318

Лайкова Е. А.
Новый вид фиктивной регистрации и фиктивной постановки на учет иностранных граждан и лиц без гражданства
12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право 323

Лисицкая А. Ю.
Понятие «слабая сторона договора»
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право 327

Менкеева Е. П.
Опека и попечительство как формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей: дискуссионные вопросы
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право 331

Митрофанова И. А.
Некоторые проблемы регулирования сделок, совершенных под условием, в российском гражданском праве
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право 337

Ефимова Ю. С.
К вопросу о праве собственности на имущество паевых инвестиционных фондов
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право 341

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Вахрушина Н. А., Кашапова Л. М.
Формирование исполнительских умений и навыков у обучающихся начального и общего образования
на занятиях по хореографии
13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования 347

Ганичева А. В.
Согласование интересов участников учебного процесса
13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 350

Кудашкина О. С.
Культурно-досуговая деятельность как средство эстетического воспитания детей
13.00.05 – Теория, методика и организация социально-культурной деятельности 356

Лапп Е. А., Ярикова С. Г.
Школа-интернат как научно-методический центр поддержки субъектов
интегрированного и инклюзивного обучения детей с ограниченными возможностями здоровья
13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 362

Микиденко Н. Л., Сторожева С. П.
Роль научно-исследовательской работы в формировании «мягких» компетенций студентов
13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 366

Смирнова Е. И., Сухостав О. А., Пантюхова Е. А.
Внешние факторы, влияющие на формирование у подрастающего поколения
интереса к занятиям физической культурой и спортом
*13.00.04 – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки,
оздоровительной и адаптивной физической культуры* 373

CONTENT

08.00.00 ECONOMIC SCIENCES

Bareeva E. R., Nabiev R. A.
Methodical approaches to assessment and management of urban aquatic facilities
08.00.05 – Economics and management of national economy (1.3. Construction) 16

Borisova A. A., Tokareva A. S.
Migration of graduates of russian universities:
predictors of growth and programmes of management
08.00.05 – Economics and management of national economy (5. Labour Economics) 21

Darmanyan A. P., Filippov M V., Rudenko A. Yu., Shokhnekh A. V.
Use of cluster analysis for assessmeny of the socio-economic development
of cities of the Federal district (on the example of the southern Federal district)
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics 28

Kiseleva I. A.
Economic safety of an enterprise
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics 33

Klochko E. N., Kobozeva E. M.
Region ethnoeconomies: potential, funktions. development barries
08.00.05 – Economics and management of national economy 38

Krayuhin G. A., Smirnov R V.
Problems of funktioning of small innovative enterprises
in regions of the Russian Federation
08.00.05 – Economics and management of national economy 42

Panayedova G. I.
Problems of stability of the banking system of the North Caucasian federal district
08.00.05 – Economics and management of national economy
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit 47

Pinskaya M. R., Semkina T. I.
Particularities of applying patent tax system in Russia and in foreign countries
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit 52

Pisareva E. V.
Formation of marketing decisions on today's market
08.00.05 – Economics and management of national economy 56

Prazdnov G. S.
Innovation as a factor of acceleration and increase of efficiency
of industrial enterprises functioning
08.00.05 – Economics and management of national economy (1.1 Industry) 60

Sadykova E. T., Ochirova G. Yu.
Role of ecological innovations in sustainable development of the Baikal region
08.00.05 – Economics and management of national economy 65

Sergienko E. S., Saprykina N. V., Brik A. D.
Development in the context of market interactions: institutionale environment,
market potential and new prospects
08.00.05 – Economics and management of national economy 68

Sergienko E. S., Saprykina N. V., Plohotnikova G. V.
Implementation of marketing approach
in matters of economic development
08.00.05 – Economics and management of national economy 72

Timokhina G. S., Kapustina L. M., ZHad'ko Ye. A.
Research of Russia's adult population involvement in continuous education
08.00.05 – Economics and management of national economy 76

Shamray-Kurbatova L. V., Ledeneva M. V.
Vector of the development the Volgograd region: strengths and weaknesses, development factors
08.00.05 – Economics and management of national economy (3.14. Problems of sustainable balanced development of regions; monitoring of economic and social development of regions) 83

Shulzhenko T. G.
Applied aspects of public transport services quality management in the logistic system of public passenger transport in big cities
08.00.05 – Economics and management of national economy 87

Aslanova I. V., Sokolov V. V.
Improvement of system of development of personnel of agricultural enterprises from the point of view of competence-based approach
08.00.05 – Economics and management of national economy 99

Balabin A. A.
On improvement of technologies for crediting oil and gas companies
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit 105

Belikova E. V., Orekhova D. V.
Features of tax optimization in small business
08.00.05 – Economics and management of national economy 111

Belikova E. V., Chub M. V.
Evaluation of the present state of taxation and problems of administration of small business in the Russian Federation
08.00.05 – Economics and management of national economy 116

Gorevaya E. S., Garanina M. V.
Evolution of system of internet marketing: new tools and transformation of the concept
08.00.05 – Economics and management of national economy (9. Marketing. 9.20. Virtual market development, marketing technologies in organizing e-trade and promotion of goods and services on the Internet) 123

Dvoretskaya Yu. A., Prishchep N. S.
The study and improvement of the system of cach flow management of the organization
08.00.12 – Accounting, statistics 130

Dmitrieva L. I., Shallick C. K.
Formation of professional competences in the process management training
08.00.05 – Economics and management of national economy 136

Kiseleva M. M., Yatsko V. A.
Comparative analysis of methods of calculating production prime cost
08.00.12 – Accounting, statistics
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics 141

Kokovikhin A.Yu., Ogorodnikova E. S., Plakhin A. Ye.
Strategic tools of the market entitirs of medical services
08.00.05 – Economics and management of national economy (1. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes) 144

Mamonov V. I., Poluektov V. A.
Determination of the volume of delivery when performing assembly work
08.00.05 – Economics and management of national economy 149

Matveev A. S., Filippov M. V., Popov S. E.
Development of innovative service of online travel guide
08.00.05 – Economics and management of national economy 154

Mikhailova E. V., Karpova A. A., Ishkin D. A.
Problems and prospects of development of logistical support of agriculture of the Volgograd region
08.00.05 – Economics and management of national economy (3. Regional Economics) 162

Mityugina M. M., Kravchenko T. V.
Analysis of the evolution of ideas about the nature of «human potential» as the basis for ensuring reindustrialization of the regional economy
08.00.05 – Economics and management of national economy 168

Romanishina T. S.
The modern methods and principles of regulation the development of innovative enterprises based on the experience of Kaluga region
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 173

Spiridonova E. V., Trofimova K. V.
Sources of financing innovations: a conceptual model for adopting managerial decisions
08.05.00 – Economics and management of national economy . . . 180

Timofeeva Ju. N., Normansky R. N.
About staff costs' inclusion to tariff calculations
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 185

Khalitova L. R.
Management of reproduktion of the labor power based on the theory of constraints
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 188

Tsarkov A. Yu., Chernov S. S.
Innovative potential of the enterprise as a determining factor of its development
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 194

Chernov S. S., Kolkova N. A.
World experience of tariff formation of electric grid companies
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 198

Chernova V. Yu.
Prospects of using cross-country comparisons in the analysis of level of education in the countries of BRICS
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 201

Shamray-Kurbatova L. V., Filippov M. V.
The basic provisions of the mechanism of labor compensation taking into account the cost of electronic information used at an organization
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics . . . 207

Shakhbanova A. M., Yusufova A. M., Labazanova Ja. B., Ashurbekova Z. N.
Positive aspects of the development of financial control after the transfer of the functions of the Federal service for finance and budget supervision to the bodies of the Federal treasury
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 212

Shcherbakova N.A.
Adaptation of research and development to economic opportunities of an enterprise
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 216

Lymar' M. P.
About convergent processes in systems of national accounting and reporting of Russia and China
08.00.12 – Accounting, statistics . . . 221

Mironov D. S., Blaginin V. A., Khudyakova T. S.
Conceptual model of formation of the institutional environment of industrial parks
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 225

Krylova E. V.
Planning production activities in the event of uncertainty
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 230

Uporov V. A.
Methodologikal aspects of diagnosis external manifestations of the internal crisis in enterpreneurial structures
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 233

Varulina A. S.
Total quality management as a management tool of company innovative performance (retrospective analysis)
08.00.05 – Economics and management of national economy . . . 237

Pastushenko I. L.
Management of energy-saving innovations in the oil and gas industry
08.00.05 – Economics and management of national economy (2. Innovation management) . . . 240

Isayan G. V.
Socio-cultural adaptation: the main problems of research
08.00.05 – Economics and management of national economy
(6. Economics of population and demography) 246

Khusainova A. I.
The problem of trust in money: a discussion aspect
08.00.01 – Economic theory 250

Senchenko E. V.
SMM technologies in the promotion of energy companies in social networks on the example of «VKontakte»
08.00.05 – Economics and management of national economy 253

12.00.00 LAW SCIENCES

Chirkin V. E.
Legal persons of private and public law in business and some other economic relation
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law
12.00.14 – Administrative law; administrative procedure 256

Kolesnikov Yu. A.
Innovations in civil regulation in the field of finance
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law
12.00.04 – Financial law; tax law; budget law 265

Ryzhenkov A. Y.
The principle of obligatoriness of environmental impact assessment while making decisions
on implementation economic and other activity and a problem of its practical realization
12.00.06 – Land law; natural resources law; ecological law; agrarian law 269

Skorobogatov A. V., Skorobogatova A. I.
Secondary lega socialization as means of harmonization of legal reality
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state 275

Altengova O. L.
Relation between private and public interests in case of withdrawal of property for the state and municipal needs
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law 279

Apolskiy E. A.
Formation of the state (constitutional) law of foreign countries:
the experience of domestic pre-revolutionary scientific development
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state 284

Bortnikov S. P.
On dispositivity in the tax relations
12.00.04 – Financial law; tax law; budget law 288

Golomanchuk E. V., Ponomareva D. A.
The main directions of protection of the rights and legitimate interests of minors in terms of notary activity
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law 293

Gorokhova S. S.
The main objectives of the state policy of the Russian Federation
in the sphere of economic security
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state 299

Sorokina N. V.
Problems of legal liability of officials of local self-government bodies in municipal law
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state
12.00.02 – Constitutional law; constitutional litigation; municipal law 303

Gazvinova E. E.
Presidential decree as one of the types of lawmaking
12.00.02 – Constitutional law; constitutional process; municipal law 307

Sevostyanov V. V.
The concept and structure of the model of the contractual regulation of operation
of the hazardous industrial facilites as a form of entrepreneurship
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law 310

Arnautova A. A.
Methodology of anti-corruption examination: legal and linguistic uncertainty
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state 315

Garaschuk O. A.
Issues of liability of owners of a legal entity and actual ways to solve them
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law 318

Laikova E. A.
A new kind of fictitious registration and fictitious registration of foreign citizens and individuals without citizenship
12.00.08 – Criminal law and criminology; criminal and penal law 323

Lisitskaya A. Yu.
Notion «weaker party of contract»
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law 327

Menkeeva E. P.
Guardianship like a form of adoption of children without parental care: discussable questions
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law 331

Mitrofanova I. A.
Some problem of regulation agreements in the Russian Civil law
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law 337

Efimova Yu. S.
On the issue of the right of ownership of property of unit investment trust
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law 341

13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES

Vakhrushina N. A., Kashapova L. M.
Formation of performing competences and skills of primary school students in choreography classes
13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education 347

Ganicheva A. V.
Coordination of interests of participants of the training process
13.00.08 − Theory and methodology of professional education 350

Kudashkina O. S.
Cultural and leisure activity as a means of aesthetic education of children
13.00.05 – Theory, method and arrangement of social-culture activity. 356

Lapp E. A., Yarikova S. G.
The boarding school as the scientific-methodological support centre for subjects
of integrated and inclusive education for children with limited health possibilities
13.00.08 − Theory and methodology of professional education 362

Mikidenko N. L., Storozheva S. P.
The role of scientific research work in the formation of soft competences of students
13.00.08 − Theory and methodology of professional education 366

Smirnova E. I., Sukhostav O. A., Pantyukhova E. A.
External factors influencing the formation of interest
of the rising generation in physical training and sports
13.00.04 – Theory and method of physical training, sport training,
health-promoting and adaptive physical culture 373

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
08.00.00 ECONOMIK SCIENCES

УДК 330.1
ББК 65.050

Bareeva Elvira Rustamovna,
candidate of pedagogical sciences,
associate professor of the department «Architecture»
of the Astrakhan state
technical university,
Astrakhan,
e-mail: architecture@astu.org

Бареева Эльвира Рустамовна,
канд. пед. наук,
доцент кафедры «Архитектура»
Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: architecture@astu.org

Nabiev Ramazan Abdulmuminovich,
doctor of economic sciences,
director of the Institute of urban development
of the Astrakhan state
technical university,
Astrakhan,
e-mail: nabiev56@list.ru

Набиев Рамазан Абдулмуминович,
д-р экон. наук,
директор Института градостроительства
Астраханского государственного
технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: nabiev56@list.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ ОБЪЕКТАМИ ВОДНОЙ УРБАНИСТИКИ

METHODICAL APPROACHES TO ASSESSMENT AND MANAGEMENT OF URBAN AQUATIC FACILITIES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.3. Строительство)
08.00.05 – Economics and management of national economy (1.3. Construction)

В статье обоснованы методические подходы к оценке и управлению объектами водной урбанистики, которые способствуют формированию современной комфортной городской среды и развитию рынка недвижимости. Установлены факторы и условия, необходимые для оценки земель водного фонда для градостроительных целей. Выявлены противоречия в существующей системе отношений участников инвестиционно-строительных проектов плавучих зданий и сооружений и предложен организационно-экономический инструментарий выстраивания сбалансированных взаимоотношений. Исследована практика управления объектами водной урбанистики в муниципальном образовании «Город Астрахань» и предложены рекомендации по ее совершенствованию.

The article substantiates methodical approaches to assessment and management of urban aquatic facilities, which contribute to formation of modern comfortable urban environment and development of the real estate market. There are determined factors and conditions necessary for evaluation of water resource lands for urban purposes. There are revealed contradictions in the existing system of relations of participants of investment and construction projects of floating buildings and structures and there are proposed organizational economic tools to build a balanced relationship. There are investigated practice of management of urban aquatic facilities in the municipal entity «City of Astrakhan» and given recommendations for its improvement.

Ключевые слова: земельные участки водного фонда, объекты водной урбанистики, недвижимость, инвестиционная привлекательность, рентные отношения, экономические инструменты, территориальное зонирование, градостроительная деятельность, организационно-экономический механизм, инвестиционно-строительные проекты, экологическая безопасность, капитализация.

Keywords: water resource lands, urban aquatic facilities, real estate, investment attractiveness, rent relations, economic instruments, land zoning, urban development, organizational economic mechanism, investment and construction projects, environmental security, capitalization.

Введение

Земельные участки различного назначения, в том числе земли водного фонда, в городском пространстве являются ключевыми элементами, играют роль транспортных артерий, выступают связующим звеном между отдельными районами города, местами отдыха жителей. В то же время их комплексному использованию уделяется еще недостаточно внимания. Возникают новые функции водных объектов, которые до конца еще не получили ни градостроительной, ни экономической оценки. В любом случае водные объекты являются украшением города, в то же время их надо эффективно вовлекать в хозяйственный оборот в целях повышения комфортности проживания населения, в том числе путем размещения на них плавучих зданий и сооружений.

Вышеизложенное, наряду со слабой проработанностью проблем экономической оценки и управления объектами водной урбанистики, предназначенных для решения задач градостроительного развития, определяет **актуальность** темы исследования.

Основная часть

При использовании водных объектов в градостроительных целях для размещения на них плавучих зданий и сооружений возникает проблема экономической оценки их отдельных участков при выделении пользователям и построения на этой основе экономических отношений участников проектов. В этой связи целесообразно исследовать существующие подходы к оценке земельных участков и установить возможность их применения к городским территориям с водными объектами.

Анализ вопросов оценки городских земель в трудах отечественных и зарубежных ученых позволил выявить ряд закономерностей, которые следует учитывать при оценке земель водного фонда: решающее влияние на стоимость объекта недвижимости оказывает его местоположение (близость к общественным центрам, водным объектам, зеленым пространствам, транспортная доступность и т. д.); наблюдается чрезмерное колебание цен от центра города к периферии; рост цен на объекты недвижимости напрямую связан с увеличением численности населения.

При этом оценка земель поселений является многоуровневой, многофакторной динамической задачей и предлагает учет трех уровней факторов влияния, формирующих земельный участок как объект недвижимости: регионального уровня (факторы социального, экономического, физического и политического характера, непосредственно не связанные с объектом оценки); местного уровня (в масштабе города или микрорайона исследуются факторы, непосредственно связанные с оцениваемым объектом, в том числе местоположение объекта, его физические характеристики, условия продаж, временные факторы, схемы финансирования); микроуровня (учитываются факторы архитектурно-строительного и финансово-эксплуатационного характера объекта).

Налоговая политика муниципалитетов должна в первую очередь быть ориентирована на ставки земельного налога и арендные платежи за пользование землей. При определении относительной ценности земель городских территорий для каждой конкретной оценочной зоны применяются коэффициенты относительной ценности, сформированные на основании групп факторов. Подобный многоуровневый, многофакторный подход целесообразно использовать при формировании оценки территорий с водными объектами. В то же время очевидно, что состав факторов и зонирование этих земель будут отличаться.

Важным аспектом оценки является инвестиционная привлекательность земельного участка, на расчетную стоимость которого оказывают влияние: расположение участка, вид использования и застройки, территориальное зонирование, предшествующее использование участка, рельеф местности и т. д. Каждому фактору присваивается коэффициент важности, на базе которых затем рассчитываются взвешенные оценки факторов. Оценки сводятся к комплексному показателю уровня инвестиционной привлекательности конкретного участка [1].

Очевидно, что проекты по развитию территорий с водными объектами преимущественно будут реализовываться с привлечением инвестиционного капитала, в связи с этим, при оценке их отдельных участков, следует учитывать наиболее эффективное использование, формирующее их инвестиционную привлекательность, а будущую доходность плавучего здания следует рассматривать как граничное значение.

Территории с водными объектами имеют особенность, заключающуюся в том, что это земля покрытая водой, поэтому при их оценке должны учитываться не только градостроительные факторы, но и характеристики водного объекта. Важным исследовательским вопросом является определение правового статуса водного объекта, что имеет значение для построения экономических отношений между его государственным собственником, исполнительной властью субъекта Федерации и коммерческим инвестором.

С позиций предмета исследования настоящей статьи представляет интерес работа Е. П. Ушакова, который считает водные ресурсы недооцененными и выступает за переход к рентным отношениям на основе модели долгосрочного устойчивого водопользования при условии сохранения государством монополии на водные объекты, реализуемой в два этапа: дифференциация рентных платежей (паушального взноса и роялти) за пользование водным объектом, отражающая реальную ценность водных ресурсов; реализация мероприятий, стимулирующих рациональное водопользование [2].

В системе управления инвестиционно-строительными проектами развития территорий города с водными объектами участниками являются: федеральный собственник водного объекта, орган исполнительной власти города и пользователь водного объекта — владелец плавучего здания или сооружения. Анализ показал, что основное противоречие в существующей системе отношений участников инвестиционно-строительных проектов плавучих зданий и сооружений сложилось между собственником водного объекта и органами городской власти. Причем эти противоречия находятся как в области экономических инструментов, так и организационно-правовых. Так, действующее законодательство не содержит каких-либо ограничений на виды разрешенного использования плавучих зданий, что приводит к излишней нагрузке на прилегающие территории, за что город не получает справедливой компенсации от владельца плавучего здания. В то же время город не имеет возможности регулировать функциональное назначение, архитектурные решения плавучих зданий, размещаемых на участке водного объекта, находящегося на его территории. При этом очевидно, что рассматриваемые проблемы должны решаться совместно органами, управляющими водным объектом и городскими территориями и располагающими обоснованными экономическими инструментами.

Методические подходы к управлению объектами водной урбанистики в соответствии с этапами жизненного цикла плавучего здания представлены в таблице на стр. 18.

При этом строительство на воде рассматривается как градостроительная деятельность, то есть деятельность по развитию территорий, осуществляемая в виде территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства.

Таблица

Этапы жизненного цикла плавучего здания

Этапы жизненного цикла	Содержание
1	2
Этап стратегического территориального планирования	Органы исполнительной власти города разрабатывают: схемы территориального планирования водных объектов (приводятся сведения о видах, назначении и наименованиях планируемых для размещения плавучих зданий, их основные характеристики, местоположение) и согласовывают их с Федеральным агентством водных ресурсов, которое, в свою очередь, включает данные предложения в схему комплексного использования и охраны водного объекта; правила землепользования и застройки, которые включают карту градостроительного зонирования (определяются зоны инженерной и транспортной инфраструктур, жилые, общественно-деловые, производственные, рекреационного назначения, особо охраняемых территорий, размещения военных объектов и др.) и градостроительные регламенты (в отношении земельных участков, в том числе водного фонда (далее — ЗУВФ), объектов капитального строительства, расположенных в пределах соответствующей территориальной зоны, указываются виды разрешенного использования земельных участков и объектов капитального строительства, предельные размеры земельных участков и параметры разрешенного строительства). В завершение данного этапа органы исполнительной власти города и территориальные органы управления водным объектом получат стратегический документ интегрированного развития объекта водной урбанистики
Прединвестиционный этап	Предполагает предоставление инвестору проекта строительства плавучего здания ЗУВФ в пользование на условиях аренды на водном аукционе. Предельный срок предоставления водных объектов в пользование на основании договора водопользования не может составлять более 20 лет. Договор водопользования признается заключенным с момента его регистрации в государственном водном реестре. Согласно договору предусматривается плата за пользование водным объектом или его частью, которая устанавливается дифференцированно в зависимости от бассейна, к которому относится водный объект. Однако, при размещении плавучего здания на водном объекте, находящимся в городской черте, ценность его местоположения должна определяться как отношением к бассейну, так и функциональным назначением ЗУВФ, качеством прилегающих к этому участку городских территорий с учетом имеющейся инфраструктуры. Обоснование проекта строительства плавучего здания по функциональному назначению, размерам и техническим характеристикам осуществляется городом с учетом региональных нормативов градостроительного проектирования, устанавливающих расчетные показатели минимально допустимого уровня обеспеченности объектами населения и максимально допустимого уровня территориальной доступности таких объектов для обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности. Нормативы градостроительного проектирования должны учитываться уже при подготовке проекта схемы территориального планирования субъекта РФ, а далее определять мощность возводимого плавучего здания. Функциональное назначение плавучего здания может быть самое разнообразное: плавучие здания и сооружения, связанные с обслуживанием судоходства, торгово-бытового назначения, в том числе гостиницы, культурно-просветительские, лечебно-оздоровительные и спортивно-рекреационные объекты. Для подготовки ЗУВФ к водному аукциону предлагается откорректировать его стоимостную оценку, полученную на основе удельных показателей кадастровой стоимости прилегающих к границам водного объекта земельных участков, на коэффициент его качества применительно к конкретному проекту строительства плавучего здания. Инвестор, со своей стороны, делает технико-экономическое обоснование проекта для того, чтобы определить предельную величину стоимости права аренды земельного участка, при которой проект будет финансово реализуемым
Инвестиционный этап	Включает выполнение проектно-изыскательских работ, получение свидетельства об утверждении архитектурно-градостроительного решения объекта капитального строительства. Служба государственного строительного надзора города выдает разрешение на строительство, а после завершения СМР составляет заключение о соответствии построенного объекта капитального строительства требованиям технических регламентов и проектной документации, на основании которых оформляется разрешение на ввод объекта в эксплуатацию. В целом процессы управления строительством плавучего здания на этом этапе соответствуют требованиям Градостроительного кодекса РФ, относящихся к обычному строительству на земельном участке
Предэксплуатационный этап	После ввода плавучего здания в эксплуатацию предусмотрена государственная регистрация его и относящихся к нему причальных сооружений, позволяющая оформить права собственности на них. В государственный кадастр недвижимости заносится информация о плавучем здании, а также ЗУВФ, на котором оно расположено, при этом информация о находящихся на водном объекте плавучих зданиях и сооружениях также передается в водный реестр. В состав сведений включаются: кадастровый номер здания или сооружения в государственном кадастре недвижимости и дата его присвоения; кадастровый номер земельного участка, занятого зданием и сооружением; описание местоположения ЗУВФ. Таким образом плавучее здание или сооружение будет зарегистрировано в кадастре недвижимости и водном реестре, что отвечает условиям комплексного развития территорий с водными объектами при их использовании в градостроительных целях
Эксплуатационный этап	Предусматривает обязательства его собственника, кроме всего прочего, осуществлять мониторинг состояния водного объекта, а также выполнять текущие платежи в виде арендной платы и налогов. При этом арендную плату за пользование водным объектом он выплачивает федеральному собственнику водного объекта по ставкам, установленным Правительством РФ
Этап ликвидации плавучего здания	Предусматривает физическую разборку здания и причальных сооружений, снятие их с кадастрового учета в государственном кадастре недвижимости и государственном водном реестре и закрытие договора водопользования

В качестве экономических инструментов организационно-экономического механизма управления инвестиционно-строительными проектами плавучих зданий в течение их жизненного цикла, позволяющих учесть экономические интересы участников проектов и создать условия для их реализации на городских территориях с водными объектами,

предлагается использовать: обоснованную стартовую стоимость земельных участков водного фонда (далее — ЗУВФ); распределение платежа за право аренды ЗУВФ между федеральным собственником водного объекта и городом на основе оценки водной и городской ренты; арендные платежи за пользование ЗУВФ по установленным ставкам, применяемым к его кадастровой стоимости и перечисление их федеральному собственнику водного объекта; налоги на имущество и прибыль от использования плавучего здания как объекта недвижимости и предпринимательской деятельности, зарегистрированного на территории субъекта, и перечисление их в бюджет субъекта и федеральный бюджет.

В качестве организационных инструментов предлагается использовать: согласованную федеральным собственником и городом разработку стратегических документов территориального планирования, использования и охраны водных объектов; совместную подготовку и проведение водного аукциона, по результатам которого заключается трехсторонний договор водопользования; осуществление строительства на воде в соответствии с требованиями Градостроительного кодекса Российской Федерации; регистрацию плавучего здания в государственном кадастре недвижимости и государственном водном реестре.

Рассмотрим подходы к управлению объектами водной урбанистики, принятые в муниципальном образовании «Город Астрахань». Постепенное изменение роли реки Волги и ее притоков, выражающееся в замещении промышленно-транспортных функций оздоровительными, эстетическими, рекреационными и туристическими, предъявляет новые требования к организации прибрежных территорий. Как следствие, сокращаются промышленно-портовые зоны, а жилые, общественные и туристско-рекреационные расширяются. Эти тренды отражаются в регулирующих градостроительное развитие города документах.

Так, принят ряд нормативно-правовых актов, направленных на обеспечение рационального водопользования при реализации мероприятий Генерального плана и государственных программ города Астрахани, направленных на развитие социальной и транспортной инфраструктуры, его рекреационного потенциала, улучшение экологической ситуации и условий обеспечения сохранности объектов культурного наследия, повышение экономической эффективности использования и рост инвестиционной привлекательности городских территорий.

Индивидуальные условия комплексного природопользования устанавливаются инвесторам, застройщикам в градостроительной документации и в проектных материалах на строительство (реконструкцию) зданий, сооружений и иных объектов для реализации инвестором, застройщиком градостроительной и иной деятельности. Вышесказанное в полной мере относится к вопросам регулирования воздействия плавучих зданий на поверхностные водные объекты.

Ключевым вопросом в обеспечении экологической безопасности плавучих объектов является разрешение их подключения к городским инженерным коммуникациям при условии оформления договоров водопользования [3].

В целях планомерного превращения набережных и других прибрежных территорий реки Волги и ее притоков в благоустроенные общественные ландшафтно-рекреационные пространства следует принять Целевую программу комплексного благоустройства и ландшафтного оформления набережных реки Волги и ее притоков для создания гармоничной водно-прибрежной городской среды, обеспечения доступа жителей к акватории реки на всем ее протяжении, организации удобных связей береговой полосы с общественными центрами и жилыми микрорайонами, а также создания необходимой инфраструктуры для отдыха и спорта, которая может быть размещена на плавучих объектах, в том числе яхт-клубы, пляжи, кафе, кинотеатры и др. Участки различного функционального назначения расположены вдоль Волги и ее притоков в границах города Астрахани, береговой фронт которой по обоим берегам составляет около 174 км.

С учетом выявленных приоритетов развития городских территорий с водными объектами были выполнены расчеты по их стоимостной оценке. С учетом технических, экологических и историко-культурных ограничений по использованию водных объектов в зону оценки попали все набережные за исключением некоторых их участков. По полученным оценкам около 10 % общей площади поверхности водного объекта занимают участки, пригодные для размещения плавучих зданий и сооружений. Оценка ЗУВФ для размещения плавучих зданий и сооружений осуществляется в рамках подготовки участка к выставлению на аукцион за счет средств города. Оценка выполняется сертифицированными оценочными компаниями по аналогии с оценкой земельных участков методом сравнительных продаж на основе удельной кадастровой стоимости земельных участков суши, прилегающих к береговой линии.

Полученные оценки прилегающих территорий суши применяем к определенным кадастровым кварталам водного объекта, находящимся на соответствующей набережной.

Таким образом определяются зоны возможного размещения плавучих зданий и сооружений и их оценки на основе усреднения удельных показателей кадастровой стоимости прилегающих земельных участков. Далее производится оценка стоимости каждого отдельного ЗУВФ для реализации конкретного инвестиционно-строительного проекта плавучего здания или сооружения определенного функционального назначения. Оцененная стоимость является стартовой при выставлении ЗУВФ на водный аукцион.

Анализ окружения ЗУВФ позволяет оценить степень влияния ценообразующих факторов на его стоимость в соответствии с рисунком.

Факторы	1 отлично	2 хорошо	3 удовлетворительно
Ограничение по высоте объекта	Без ограничений (кроме ограничений технического характера)	Вровень с набережной	Ниже набережной
Архитектурные решения	Без ограничений	В соответствии с прилегающей застройкой	Особые требования
Удаленность общественного транспорта	250 м	400 м	800 м
Сходы стационарные	<75 м	75-150 м	> 150 м
Причальные сооружения	100 м	300 м	> 300 м
Возможность паркирования на земле	Наличие обустроенных парковочных мест	Возможность остановки	Отсутствие возможности паркирования
Инженерные системы здания	автономные	смешанные	городские
Экологическое влияние здания на водный объект	низкое	среднее	высокое

Рисунок. Расчет влияния ценообразующих факторов на стоимость земельного участка

Полученную стоимость предлагается рассматривать как стартовую при выставлении участка на водный аукцион под конкретный инвестиционно-строительный проект.

В процессе проведения анализа прилегающих к руслу реки земельных участков вблизи зон рекреации, парковых

комплексов и зеленых массивов применение сравнительного подхода нецелесообразно и затруднительно. При возникновении подобной ситуации для определения кадастровой стоимости предлагается применять доходный подход, а в рамках его — метод прямой капитализации и технику остатка для ЗУВФ. Для метода прямой капитализации необходимо знать функциональное назначение будущего объекта. При определении коэффициента капитализации учитывается процент на капитал и норма возврата капитала. Стоимость ЗУВФ рассчитывается методом остатка, как разница между чистым операционным доходом единого объекта и доходом, приносимым улучшениями [4].

Анализ экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов плавучих зданий и сооружений осуществляется инвестором на этапе подготовки к участию в водном аукционе. В то же время затраты, способствующие росту капитализации территорий города с водными объектами, осуществляют три участника: федеральный собственник водного объекта, городские власти и сам инвестор, соответственно, как было показано выше, доход, получаемый от использования этого участка путем размещения на нем плавучего здания или сооружения, распределяется пропорционально вложенному капиталу. В связи с этим целесообразно рассмотреть некоторые виды затрат, специфических для такого вида строительства.

Федеральный собственник водного объекта осуществляет проведение: мероприятий по укреплению берегов на природных территориях; необходимых работ по расчистке и углублению дна в зонах возможного размещения дебаркадеров; инженерно-геологических изысканий и мероприятий по стабилизации геологической среды на участках потенциально оползневых склонов и возможного развития карстово-диффузных процессов; создание сети мониторинга за состоянием водного объекта и др.

Город обеспечивает: строительство объектов паркирования автотранспортных средств в зоне водного объекта; развитие основных действующих и новых маршрутов перевозок пассажиров всеми видами общественного транспорта, включая развитие водного транспорта в пределах нормативной пешеходной доступности; развитие улично-дорожной сети на территории, прилегающей к реке; строительство объектов и развитие сетей инженерной инфраструктуры города в соответствии с государственными программами и планами перспективного развития города Астрахани.

Владелец плавучего здания или сооружения осуществляет: проектирование, получение согласований и разрешений, строительство и ликвидацию оборудованных причальных сооружений с надежными путями эвакуации людей на берег; подключение к береговым коммуникациям инженерного обеспечения; использование автономных сетей жизнеобеспечения. К специфическим затратам владельца плавучего здания или сооружения (по договору водопользования) следует отнести проведение экологического мониторинга состояния водного объекта с последующей передачей информации в соответствующие органы, а также проведение других мероприятий, защищающих экологию водного объекта, в том числе возведение боновых заграждений.

Заключение

Обобщая изложенное, методические подходы к управлению развитием городских территорий с объектами водной урбанистики базируются на бизнес-процессах управления инвестиционно-строительным проектом плавучего здания или сооружения на всем его жизненном цикле с учетом интересов взаимодействующих сторон. **Практическая значимость** работы заключается в том, что полученные результаты могут быть применены при разработке схем территориального планирования, включающих водные объекты; построении систем эффективного управления проектами строительства на воде с участием федеральных и городских органов власти с целью привлечения инвесторов для реализации инвестиционно-строительных проектов плавучих зданий и сооружений, повышающих качество и комфортность городской среды.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Соболева И. В. Система рынка недвижимости РФ // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 3 (20). С. 156–161.

2. Ушаков Е. П., Ушакова С. Е. Водный рынок как институт рентных отношений водопользования // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 9. С. 38–49.

3. Богатенкова Е. Ю. Социальная ответственность бизнеса в контексте задач повышения качества жизни населения // Бизнес. Образование. Право. 2011. № 4 (17). С. 113–116.

4. Малова Т. А. Анализ процесса капитализации рыночной стоимости в условиях экономического кризиса // Бизнес. Образование. Право. 2010. № 2 (12). С. 53–59.

REFERENCES

1. Soboleva I. V. The System of the real estate market of the Russian Federation // Business. Education. Law. 2012. No. 3 (20). P. 156–161.

2. Ushakov E. P., Ushakova S. E. Water market as an institution of rent relations of water management // Property relations in the Russian Federation. 2014. No. 9. P. 38–49.

3. Bogatenkova E. Ju. Social responsibility of business in the context of challenges to improve living standards of the population // Business. Education. Law. 2011. No. 4 (17). P. 113–116.

4. Malova T. A. Analysis of the process of the market value capitalization under the conditions of an economic crisis // Business. Education. Law. 2010. No. 2 (12). P. 53–59.

Как цитировать статью: Бареева Э. Р., Набиев Р. А. Методические подходы к оценке и управлению объектами водной урбанистики // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 16–20.

For citation: Bareeva E. R., Nabiev R. A. Methodical approaches to assessment and management of urban aquatic facilities // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 16–20.

УДК 331.556
ББК 65.240.53

Borisova Alena Aleksandrovna,
doctor of economics,
associate professor of the department of management
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: A.Borisova@corp.nstu.ru

Tokareva Aleksandra Sergeevna,
undergraduate
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: tok-al@mail.ru

Борисова Алена Александровна,
д-р экон. наук,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: A.Borisova@corp.nstu.ru

Токарева Александра Сергеевна,
магистрант
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: tok-al@mail.ru

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ: ПРЕДИКТОРЫ РОСТА И ПРОГРАММЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

MIGRATION OF GRADUATES OF RUSSIAN UNIVERSITIES: PREDICTORS OF GROWTH AND PROGRAMMES OF MANAGEMENT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (5. Экономика труда)
08.00.05 – Economics and management of national economy (5. Labour Economics)

Исследование посвящено выявлению факторов, стимулирующих тенденцию роста трудовой миграции выпускников российских вузов. Выявлены темпы роста миграции, выделены причины, усиливающие настроенность молодежи на построение карьеры на зарубежном рынке труда. Определены этапы формирования настроенности на перемещение и предложены индикаторы диагностики. Проведена апробация инструментария диагностики, получены результаты, характеризующие распределение выпускников вузов по критерию «степень настроенности к трудовой миграции». Предложены мероприятия по реализации политики возвратной трудовой миграции.

The research is aimed to discover the factors stimulating the labor migration growth trend of the Russian universities graduates. The paper characterizes the growth rates and determines the factors increasing the youth orientation to building their career abroad. The paper also specifies the stages of an emerging intention to move and identifies indicators thereof. The authors approbate the diagnostic tools and receive the results characterizing the distribution of the graduates based on the «level of determinacy for labor migration». Finally, the authors suggest regulatory measures to implement return labor migration policy.

Ключевые слова: спрос на образовательные услуги, вуз, рейтинг, миграционная настроенность, миграция молодежи, статус «мигрант», трудовая миграция, профессиональная реализация, факторы-стимулы и ограничители, программа содействия.

Keywords: educational demand, higher education institution, rating, migration moods, youth migration, the status of «migrant», labor migration, professional realization, driving and restricting factors, promotion program.

Постановка проблемы и обзор теоретико-прикладных подходов к изучению трудовой миграции молодежи

Последствия глобализации процессов хозяйствования способствуют расширению конъюнктуры рынка труда и ослаблению формальных границ государств. Это приводит к расширению возможностей поиска более благоприятных условий для жизни и работы, упрощению миграционных процессов и увеличению потоков миграции между государствами.

Анализ динамики численности выезжающих граждан Российской Федерации в страны дальнего зарубежья подтверждает тенденцию наращивания объемов миграционных потоков [1] (см. рис. 1).

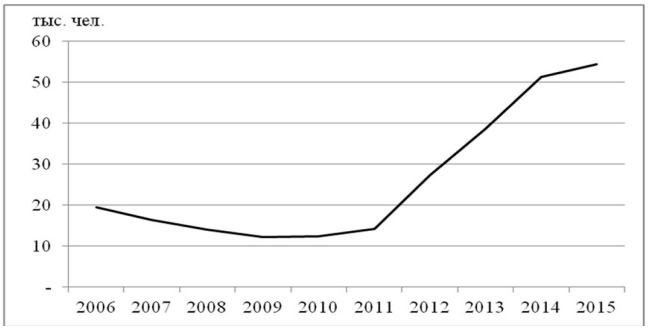


Рис. 1. Темпы наращивания миграционных потоков России, 2006–2015 годы

Традиционно и на протяжении длительного времени ведется мониторинг трудовой миграции Федеральной службой государственной статистики (Росстат) и его региональными подразделениями (статистические сборники «Численность и миграция населения в России» [1], «Регионы России» [2], «Труд и занятость в России» [3]). Данные о динамике сопоставляются с наблюдениями специалистов из других стран (статистические данные

Отделения населения ООН [4] и Евростата [5], исследования Института миграционной политики [6], Федерального бюро статистики Германии [7], Бюро трудовой статистики США [8]).

Вследствие того, что при сборе и анализе статистических данных исследовательские институты используют различные методы, иногда в полученных результатах наблюдаются расхождения. Примером подобного расхождения может стать сравнение показателей объема миграционных потоков из России в США, приведенных в отчетах Института миграционной политики США [9] и в бюллетене Росстата [1] (см. рис. 2).

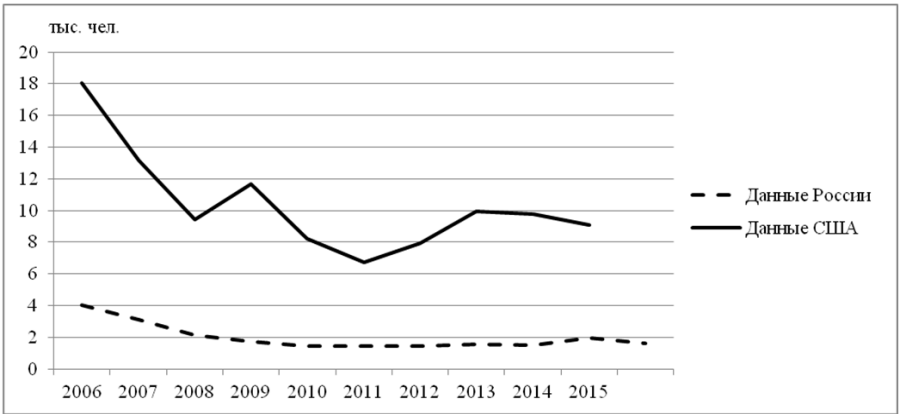


Рис. 2. Иммиграционные потоки из России в США, чел.

Источник: данные [1; 9].

Подобная разница может быть объяснена разными подходами к ведению статистического учета в разных государствах. Так, в США иммигрантом считается иностранец, приехавший на территорию США и получивший статус постоянного жителя («грин-карту»). При этом российские граждане, покинувшие территорию России и получившие вид на жительство в другой стране, но все еще сохраняющие регистрацию по месту жительства в России, не учитываются в качестве эмигрантов, хотя и считаются иммигрантами за границей.

Перекрестный анализ данных позволяет анализировать валидность и надежность методик сбора и обработки информации и принимать решения о коррекции исследовательских подходов к изучению трудовой миграции. Но данные статистических сборников не являются достаточными для регулирования объема и вектора трудовой миграции, поскольку отражают реальные факты свершенных действий и не позволяют выявить факторы-предикторы, обусловившие перемещение. Информация о предикторах является важной, поскольку знание предпосылок, установок и факторов-мотиваторов перемещения позволят в случае необходимости вводить целевое превентивное управление на ранних этапах принятия решения о смене территории. Поэтому и ценны результаты социоэкономических исследований по выявлению предикторов трудовой миграции и силе их влияния на конечную результирующую — факт трудовой миграции.

Обзор теоретико-прикладных эмпирических исследований выявил относительно ограниченный интерес (по числу) исследователей, занимающихся проблематикой трудовой миграции. Предполагаем, что ограничения связаны с трудностями сбора репрезентативных эмпирических выборок. Отсутствие централизованных программ поддержки инициации и проведения мониторинга трудовой миграции способствует дифференциации наблюдений и получению точечных, как правило, территориально ограниченных замеров. В целом такая ситуация не способствует выработке единой согласованной политики регулирования масштабов и векторов трудовых перемещений.

В то же время имеющиеся точечные результаты анализа трудовой миграции показывают «срезы», «аспекты изучения», представляющие интерес отдельных исследовательских групп, например, распространенность миграционных настроений и направленность трудовой миграции жителей Армении, Белоруссии, Грузии, Молдовы и Украины (N = 400) (Жакевич В. Д., 2008 [10]); зависимость миграционных настроений жителей Калининграда и области от гендерных факторов (N = 1 100) (Тюрюканова Е. В., 2008 [11]); причины и факторы миграции молодежи Мурманской области (N = 955) (Шарова Е. Н., 2015 [12]); влияние этнической самоидентификации на миграционные установки (Сидорова Т. Н., Сысолятина М. Ю., 2015 [13]); факторы-предпосылки трудовой миграции жителей крупных и значимых городов Хабаровского края (N = 400) (Скрипник Е. О., 2010 [14]); миграционные настроения жителей малых городов и выявления популярных маршрутов перемещений (Флоринская Ю. Ф., Рощина Т. О., 2008 [15]); факторы, определяющие миграционное поведение и выбор направлений потенциальной миграции студентов выпускных курсов девяти российских городов (N = 2797) (Варшавская Е. Я., Чудиновских О. С., 2014 [16]); влияние удовлетворенности условиями проживания на силу миграционных настроений (N = 400) (Кашкина Л. В., 2014 [17]); зависимость миграционных настроений студентов Амурского государственного университета от уровня семейного дохода (N = 344) (Дзевенис М. А., 2015 [18]).

Разнообразие аспектов изучения, с одной стороны, обогащает знание о факторах, определяющих трудовую миграцию, но с другой — отсутствие репрезентативных выборок ограничивает возможность трансляции результатов и выводов на всю генеральную совокупность, по которой ведется изучение трудовой миграции. Поэтому многие исследования считается поисковыми, а полученные данные относятся к разведочным.

Российские исследователи дифференцируют готовность человека к миграции на два состояния, отличающиеся силой сформированной мотивации субъекта и активностью

предпринимаемых им действий. Выделяют миграционную настроенность и миграционные намерения. В большинстве концепций трудовой миграции под миграционной настроенностью понимают желание [10, с. 91; 18, с. 97] или потенциальную готовность [11, с. 23; 14, с. 43; 17, с. 63]. Миграционная настроенность характеризует желаемую ориентацию субъекта труда на выезд за пределы страны. Ориентация, как правило, не имеет четкой формулировки, не подкреплена сравнительным анализом выгод, не имеет детальной проработки механизма реализации возможностей по достижению желаемого. По сути, миграционная настроенность описывает видение пула возможностей по самореализации и актуализации. Поэтому миграционную настроенность можно рассматривать как составляющую предготовности трудовой миграции.

Переход предготовности к готовности характеризуется появлением намерения (замысла, плана). Миграционные намерения, в отличие от настроенности, характеризуются меньшей подверженности влиянию случайных факторов, поскольку переход к реализации замысла (плана) основан на проработке маршрутных целевых карт. Планирование действий активизирует настроенность субъекта и позволяет проанализировать варианты реализации намерения. Активный мыслительный процесс и конструирование образа достижения намерения усиливает включенность и укрепляет приверженность человека. Также затраты ресурсного обеспечения на ментальную проработку пула вариантов действий опосредует желание субъекта получить социально-экономическую отдачу вложений. Таким образом, включенность в процесс, высокая приверженность и желание получить отдачу усиливают вероятность реализации миграционной настроенности.

Вышесказанное обосновывает необходимость разделения предикторов трудовой миграции по этапам предготовности и готовности. Анализ доступных публикаций выявил, что хотя в большинстве теоретических моделей разграничены понятия «миграционная настроенность» и «намерение», в последующем при диагностике явления не ведется дифференциация обуславливающих предикторов. Полагаем, что поскольку сущностные и содержательные основания предикторов настроенности и намерения различаются, то имеется необходимость восполнения методического пробела и разработки инструментария, позволяющего диагностировать предпосылки трудовой миграции. Поэтому **целью** настоящего исследования является разработка и апробация методических средств диагностики предикторов трудовой миграции российской молодежи. Идея исследования базируется на обосновании предикторов, актуализирующих настроенность молодежи на трудовую миграцию, и выявлении силы сдерживающих это явление факторов.

В соответствии с целью выдвинуты исследовательские **задачи**:

— обосновать необходимость дифференциации предикторов трудовой миграции по этапам готовности и предготовности;

— выявить критерии и индикаторы, определяющие настроенность на трудовую миграцию;

— оценить масштабы трудовой миграции и охарактеризовать доминантные факторы, ее обуславливающие.

Решение задач и достижение цели позволит расширить теоретико-прикладное знание об используемых управленческих воздействиях к стимулированию/ограничению трудовой миграции молодежи.

Эмпирическая база исследования: объем и способы формирования

Замысел исследования потребовал формирования адекватной эмпирической базы. Выбраны следующие критерии отбора целевых респондентов: *возраст*, приближающий к началу выхода на рынок труда (обучающиеся вузов 3–5 курсов и выпускники вузов в течение года после завершения обучения); *форма обучения* (бакалавриат и магистратура); *направление подготовки* (техническое и экономико-управленческое), а также *географическая принадлежность* (регион страны). Объем выборки составил 1 183 ед. респондентов. Распределение респондентов по квотам формирования эмпирической базы представлено в таблице.

Таблица

Характеристика эмпирической базы исследования

Квоты	Распределение эмпирических объектов, % от общего числа
Географическая принадлежность	Новосибирск (25,4); Санкт-Петербург (16,2); Омск (11,7); Самара (10,9); Москва (4,7); Нижний Новгород (3,9); Смоленск (3,2); Хабаровск (2,8); Ярославль (2,5); Воронеж (2,5); Екатеринбург (2,3); Челябинск (1,9); Благовещенск (1,3)
Форма обучения	Бакалавриат (55,9); магистратура (44,1)
Направление подготовки	Техническое: инженерия, программирование, радиотехника (35,7); экономико-управленческое: менеджмент, управление персоналом, экономика (64,3)
Курс подготовки	Третий (30,2); четвертый (25,7); 1-й курс магистратуры (14,8); 2-й курс магистратуры (12,3); пятый (4,8); выпускники, закончившие вуз не старше одного года (13,2)

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Таким образом, эмпирическая база охватывает крупные города разных регионов страны. Однако имеется смещение выборки, поскольку каждый четвертый ответ отражает позицию респондента экономико-управленческого направления подготовки из г. Новосибирска.

Форма организации сбора данных — онлайн-опрос с помощью системы «Testograf». Электронная ссылка с доступом к анкете исследования была размещена в крупных тематических университетских сообществах социальных сетей, участники которых обсуждают вопросы качества образования и последующего трудоустройства.

Результаты, полученные на основе сформированной эмпирической базы, позволяют апробировать диагностический инструментарий и сделать предварительные заключения об объемах и силе миграционной настроенности российской молодежи.

Настроенность на трудовую миграцию: критерии и инструменты диагностики

Основными критериями, определяющими настроенность на трудовую миграцию, в исследовании выбраны:

— целевое назначение миграции. Отражает вектор направленности субъекта трудовой деятельности в отношении использования сформированного профессионально-квалификационного и интеллектуального капитала. Целевое назначение трудовой миграции раскрывается четырьмя типами [19, с. 65; 20]:

во-первых, профильным трудоустройством по профессии, приобретенной в России;

во-вторых, непрофильным с понижением объема использования трудового потенциала;

в-третьих, непрофильным с приобретением новой профессии, требующей более высокого трудового потенциала;

в-четвертых, профильно-возвратным, предполагающим на начальном этапе поиск работы вне рамок полученной профессиональной подготовки, а затем возвращение к основному виду деятельности;

— силу готовности к построению трудовой карьеры за рубежом косвенно можно оценить через требуемый интервал времени, который необходим субъекту труда для реализации намеченных планов. Поэтому в опрос включена оценка периодизации временных интервалов, которые необходимы обучающимся для активизации действий по выезду из страны;

— движущие факторы, стимулирующие усиление настроенности, демонстрируют оценки проявления неудовлетворенности текущими условиями жизни в целом и труда в частности и характеризуют желаемые перспективы и метрики успешной самоактуализации, в том числе и в профессиональной области;

— влияние факторов, сдерживающих трудовую миграцию, детерминирует меру настроенности к реальным действиям. Набор таких факторов условно дифференцирован на две группы: *экономические*, связанные с ресурсным обеспечением на организацию переезда и первичной адаптацией к новому месту проживания, и *психосоциальные*, характеризующие готовность субъекта к вводу активных изменений в профессиональную и личную жизнь;

— наличие опыта миграции в целом и трудовой в частности, полагаем, существенно может влиять на подвижность молодого специалиста. Накопленный опыт снимает психологический страх и боязнь перемен, поскольку получены навыки решения вопросов адаптации на новом месте проживания. Кроме этого, миграционная практика способствует расширению коммуникативных связей. Поэтому наличие такого опыта способствует усилению настроенности на трудовую миграцию;

— готовность прикладывать усилия к осуществлению трудовой миграции фиксирует вероятность перехода от этапа предготовности к этапу готовности. Декларативный характер намерения в отсутствие подкрепления фактическими действиями не может в полной мере отражать настроенность субъекта на трудовую миграцию. Расширение набора предпринимаемых действий для осуществления намерения, рост ресурсного обеспечения их реализации усиливает вероятность последующего перемещения;

— планируемый регион перемещения позволяет выявить частоту преобладающих миграционных маршрутов и косвенно оценить привлекательность региона для трудоустройства выпускников российских вузов. Перечень миграционных маршрутов составлен на основе классификации, применяемой Всемирной Торговой Организацией [21]. Выделено семь ключевых направлений маршрутных перемещений: европейский, азиатский, американский регионы, Ближний Восток, Африка, Океания, страны СНГ.

Европейский регион подвергся более детальной дифференциации. Рассматривались направления западной, восточной, северной и южной Европы. Такая детализация объясняется географической близостью территории к границам России и высокой популярностью среди трудовых мигрантов. Так, согласно данным статистической службы ОЭСР, в период с 2010 по 2014 год наблюдается прирост числа трудовых мигрантов из России в страны Европы с 49 до 56 тысяч, при этом в 2013 году показатель достиг 70 тысяч человек [22].

Дифференциация американского региона проведена в связи с существенными экономическими и культурными различиями стран, образующих регион.

Тесные контакты на протяжении длительного периода времени, географическая близость и, соответственно, большая доступность территории для российских трудовых мигрантов объясняют выделение специфического региона — «страны СНГ».

Таким образом, выбранные и охарактеризованные индикаторы позволят диагностировать настроенность выпускников вузов к трудовой миграции на зарубежный рынок труда.

Результаты диагностики настроенности на трудовую миграцию и выводы

Зафиксирована сильная готовность к трудовой миграции у каждого десятого обучающего (выпускника) российского вуза. Сильная готовность подкрепляется имеющейся стратегией достижения цели и предпринимаемыми действиями в текущем периоде (например, интенсивное обучение иностранному языку, тестирование на подтверждение уровня владения языком, поездки, установление контактов с диаспорами и пр.). Более четверти респондентов отмечают, что вариант поиска работы за рубежом входит в число приоритетных сценариев карьеропостроения. Однако в настоящем периоде подготовительные действия для усиления вероятности реализации именно этого сценария не являются настолько интенсивными, чтобы рассчитывать на быстрое и успешное закрепление на зарубежном рынке труда. Более 16 % респондентов отмечают наличие значительных трудностей и собственную пассивность в приложении усилий выстраивания карьерных траекторий на иностранном рынке труда. Категорический отказ от реализации профессиональной карьеры за рубежом демонстрируют 5,8 % респондентов. В основе их отказа не столько слабая готовность к работе в иных условиях, сколько высокая патриотичная сознательность и сильное влияние сдерживающих (как правило, социальных) факторов.

Таким образом, трудовая миграция по выстраиванию профессионально-ориентированной карьеры за пределами отечественного рынка труда носит относительно умеренный характер. Настораживает, что каждый третий выпускник предпримет действия разной меры интенсивности для закрепления на зарубежном рынке труда. Сравнивая полученные результаты с ранее проведенными исследованиями, можно зафиксировать опасный тренд роста доли выпускников с устойчивым намерением на трудовую миграцию [23, с. 238; 24; 25].

Более 60 % опрошенных имеют опыт территориальных перемещений. Расширение возможностей в выборе учебных заведений значительно усилило мобильность выпускников школ и обусловило рост числа обучающихся в вузах за пределами территории постоянного проживания. Накопление социального опыта адаптации к новым условиям жизни и трудовой деятельности, безусловно, расширяет ментальные границы субъекта труда в поиске возможностей лучшей профессиональной реализации. Кроме того, на рынке труда в настоящем преобладают специалисты

из поколения Y и Z, ключевыми характеристиками которых в том числе является мобильность в поиске интересных проектов в разных областях жизни. Поэтому для многих выпускников вузов уже не является значительно сдерживающим фактором необходимость территориального перемещения и адаптации к новым условиям. Это становится потребностью, стимулом для поиска новых возможностей самоактуализации.

Готовность к трудовой миграции подтверждается сжатыми сроками фактической ее реализации. Каждому третьему обучающему, планирующему дальнейшее трудоустройство за пределами страны, необходимо не более двух месяцев, чтобы организовать переезд. Более 14 % респондентов готовы к трудоустройству в зарубежных организациях в более короткие сроки. Готовность демонстрируют даже студенты старших курсов обучения. Однако большая часть обучающихся (43,9 %) все-таки намерена завершить процесс обучения в российском вузе. Получение диплома рассматривается как устойчивая гарантия востребованности на отечественном рынке в случае сложностей карьерного продвижения за рубежом. Стратегия «синица в руках» может рассматриваться как колебание настроенности на трудовую миграцию. Вовлечение в трудовую занятость в период обучения может влиять на вектор колебания и определять устойчивость закрепления намерения работать на отечественном или зарубежном рынках.

Движущие факторы, стимулирующие обучающегося к трудоустройству за рубежом, на протяжении длительного времени остаются устойчивыми. Результаты нашего исследования подтверждают ранее полученные оценки [16, с. 51; 18, с. 95]. Наиболее привлекательными факторами по-прежнему являются более высокий уровень жизни в другой стране (68 % от числа опрошенных) и, как следствие, более конкурентоспособная ставка заработной платы (51,6 %). Каждый третий респондент уверен, что трудовая миграция расширяет границы для профессионального развития. Возможно, это в большей мере связано с возможностью реализовывать современные практики, основанные на иных принципах управления.

Преобладает доминирование силы сдерживающих трудовую миграцию экономических факторов над психосоциальными. Ресурсное обеспечение, необходимое для адаптации к новым условиям жизни, сдерживает намерение на переезд практически каждого второго респондента, а неготовность к изменениям в профессиональной и личной жизни ограничивают подвижность лишь каждого пятого. Данные подтверждают необходимость реализации долгосрочной стратегии реализации намерения на трудовую миграцию, поскольку в сжатые сроки не представляется возможным обеспечить достаточное финансовое обеспечение и овладеть должным уровнем знания иностранного языка.

Сдерживающим фактором также являются затруднения в поиске нового места работы за пределами страны. Мониторинг рынка труда ведется лишь ограниченным числом обучающихся. Возможно, языковая подготовка не позволяет свободно и в дистанционном формате реализовывать стратегии активного поиска работы.

Оценки противодействия сдерживающих и движущих факторов трудовой миграции позволили дифференцировать потенциальных трудовых мигрантов по критерию «сила настроенности» на четыре группы: радикально пассивные, умеренно пассивные, умеренно активные и активные (см. рис. 3).



Рис. 3. Группировка потенциальных трудовых мигрантов по силе настроенности на перемещение

Умеренно пассивные потенциальные трудовые мигранты (их доля в выборке составила 28 %) с большей мерой гарантии могут реализовывать возвратные стратегии перемещения. В случае создания достаточно благоприятных условий на родине, высока вероятность того, что они либо не будут предпринимать устойчивых действий для осуществления миграции, либо (если предприняли усилия по выезду) возвратятся. Мониторинг и оценка соотношения преимуществ профессиональной реализации на разных рынках труда умеренно пассивными мигрантами осуществляется регулярно.

Усиление воздействия сдерживающих факторов влияет на подвижность потенциальных мигрантов и изменение размерности групп «умеренно активные» (в настоящем, по нашим данным, их доля составила 26 %) и «радикально пассивные» (38 %).

Полученное в исследовании распределение потенциальных мигрантов по силе настроенности на перемещение обусловливает необходимость ввода регулирующих мероприятий в реализацию кадровой политики государства.

Выводы и рекомендации

Достаточно настораживающие оценки потенциальной трудовой миграции выпускников отечественных вузов стимулируют ввод корректирующих действий. Направления регулирования могут реализовываться через набор мер, нацеленных на рост влияния сдерживающих и блокирующих трудовую миграцию факторов или действий, способствующих усилению воздействия движущих возвратных факторов. Текущие условия ведения бизнеса практически не позволяют реализовывать мероприятия по сдерживанию трудовой миграции. Перспективными, на наш взгляд, являются мероприятия, нацеленные на стимулирование возврата трудовых мигрантов. К таким мероприятиям могут быть причислены программы временного трудоустройства российской молодежи на основе паритетных соглашений. Правительство РФ может заключать договоры с правительствами других стран о профессиональном обмене молодыми специалистами на определенный срок с условием возврата в Россию. В результате действия соглашения государство-экспортер может получать высококомпетентного сотрудника с иным профессиональным опытом, а государство-импортер — снижение ресурсного обеспечения на формирование трудовых ресурсов (в том числе и за счет компенсационных выплат за обучение от государства-экспортера), молодой специалист при этом может наращивать профессионализм в новых условиях ведения бизнеса на принципах патернализма.

Реализация программ содействия возможна не только через государственные институты. Вышесказанное подтверждает актуальность и востребованость расширения инфраструктуры рынка путем ввода новых услуг по содействию

и сопровождению обучающихся, намеренных трудоустроиться на зарубежном рынке труда. Более трети обучающихся при наличии таких посреднических услуг на рынке воспользовались бы предложением в консалтинговом формате. Еще треть могли бы передать весь объем работ по поиску нового места работы за рубежом и организации переезда. Потенциальный объем рынка такого рода услуг значительный. Результаты анализа показывают возможную территориальную специализацию деятельности агентства, представляющего такого рода услуги. Большинство выпускников с высокой мерой настроенности на трудовую миграцию рассматривают возможность переезда в страны Западной Европы. Локализация посреднических структур должна, на наш взгляд, преобладать в крупных периферийных городах, так как большая доля обучающихся, склонных к трудовой миграции, зафиксирована в городах Новосибирск, Омск, Хабаровск, Смоленск.

Итак, в исследовании подтверждена негативная тенденция роста потенциальной трудовой миграции выпускников отечественных вузов и необходимость ввода мероприятий, направленных на регулирование принципов возвратной миграции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Численность и миграция населения Российской Федерации. Статистические бюллетени [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 (дата обращения: 02.02.2017).
2. Регионы России. Социально-экономические показатели 2016. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf (дата обращения: 02.02.2017). Загл. с экрана.
3. Труд и занятость в России 2015. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/trud15.pdf (дата обращения: 02.02.2017). Загл. с экрана.
4. International Migration Report 2015 [Электронный ресурс] / Department of Economic and Social Affairs. United Nations. New York, 2016. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf (дата обращения: 07.02.2017). Загл. с экрана.
5. Immigration by age group, sex and citizenship [Электронный ресурс] / EUROSTAT. Официальный сайт. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=migr_imm1ctz&lang=en (дата обращения: 25.03.2017).
6. Институт миграционной политики. Отчеты [Электронный ресурс] // Migration Policy Institute. Официальный сайт. URL: http://www.migrationpolicy.org/research/reports (дата обращения: 07.02.2017).
7. Федеральное бюро статистики Германии. Отчеты [Электронный ресурс] / DESTATIS. Statistisches Bundesamt. URL: https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/SocietyState/Population/Migration/Migration.html (дата обращения: 07.02.2017).
8. Бюро трудовой статистики США. Отчеты [Электронный ресурс] / U.S. Bureau of Labor Statistics. Официальный сайт. URL: https://www.bls.gov/data/ (дата обращения: 07.02.2017).
9. Visa Statistics. Report of the Visa Office [Электронный ресурс] / U.S. Visas Официальный сайт. URL: https://travel.state.gov/content/visas/en/law-and-policy/statistics/annual-reports.html (дата обращения: 07.02.2017).
10. Жакевич В. Д. Миграционные настроения в странах СНГ (по итогам международного исследования) // Социологические исследования. 2008. № 10. С. 88–96.
11. Тюрюканова Е. Миграционные траектории и миграционные намерения жителей Калининградской области. Результаты социологического исследования / Международная организация по миграции. М., 2008. 72 с.
12. Шарова Е. Н. Миграционные установки молодежи Мурманской области // Проблемы развития территории. 2015. № 3 (77). С. 88–103.
13. Сидорова Т. Н., Сысолятина М. Ю. Взаимосвязь этнической идентичности и миграционных установок молодежи // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 5 (часть 2). С. 202–203.
14. Скрипник Е. О. Миграционные настроения городского населения Хабаровского края // Пространственная экономика. 2010. № 4. С. 42–57.
15. Флоринская Ю. Ф., Рощина Т. Г. Оценка уровня миграционной мобильности молодежи малых российских городов // Проблемы прогнозирования. 2008. № 3. С. 125–138.
16. Варшавская Е. Я., Чудиновских О. С. Миграционные планы выпускников региональных вузов России // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2014. № 3. С. 36–58.
17. Кашкина Л. В. Миграционные настроения населения монопрофильного города европейского севера (по результатам социологического исследования) // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2014. № 9. С. 60–64.
18. Дзевенис М. А. Социологическое исследование потенциальной миграции (на примере студентов АмГУ) // Вестник Амурского государственного университета. Сер. Гуманитар. науки. 2015. Вып. 68. С. 90–98.
19. Борисова А. А. Конкурентоспособность и профильная занятость выпускников вузов: вопросы теории и методологии : монография. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2015. 510 с.
20. Сидунова Г. И., Широ М. С. Методы формирования имиджа высшего учебного заведения на локальных рынках // Бизнес. Образование. Право. 2009. № 3 (10). С. 98–104.
21. International Trade Statistics 2015 [Электронный ресурс] / World Trade Organization. Женева, 2015. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf (дата обращения: 05.03.2017). Загл. с экрана.
22. International Migration Database [Электронный ресурс] // OECD. Организация экономического сотрудничества и развития. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=MIG (дата обращения: 05.03.2017). Загл. с экрана.
23. Антонова Н. С. Особенности миграционных настроений российской молодежи // Вестник Бурятского государственного университета. 2008. № 5. С. 235–239.

24. Кузьмин А. В. Концентрация интеллектуальных ресурсов на основе сравнительного подхода к оценке качества образования // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 4 (21). С. 107–110.

25. Шилина Е. В., Каменская Р. А. Стратегия развития бизнес-образования // Бизнес. Образование. Право. 2008. № 2 (6). С. 68–73.

REFERENCES

1. Number and migration of people in the Russian Federation. Statistical bulletins. [Electronic resource] // Federal Service of State Statistics. Official site. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 (date of viewing: 02.02.2017).

2. Regions of Russia. Socio-economic indicators 2016. Statistical compilation [Electronic resource] / Federal Service of State Statistics. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf (date of viewing: 02.02.2017). Screen title.

3. Labor and Employment in Russia 2015. Statistical compilation [Electronic resource] / Federal Service of State Statistics. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/trud15.pdf (date of viewing: 02.02.2017). Screen title.

4. International Migration Report 2015 [Electronic resource] / Department of Economic and Social Affairs. United Nations. New York, 2016. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf (date of viewing: 07.02.2017). Screen title.

5. Immigration by age group, sex and citizenship [Electronic resource] / EUROSTAT. Official site. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=migr_imm1ctz&lang=en (date of viewing: 25.03.2017).

6. Institute of Migration Policy. Reports [Electronic resource] // Migration Policy Institute. Official site. URL: http://www.migrationpolicy.org/research/reports (date of viewing: 07.02.2017).

7. Federal Bureau of Statistics of Germany. Reports [Electronic resource] / DESTATIS. Federal Office of Statistics. URL: https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/SocietyState/Population/Migration/Migration.html (date of viewing: 07.02.2017).

8. Bureau of Labor Statistics of the USA. Reports [Electronic resource] / U.S. Bureau of Labor Statistics. Official site. URL: https://www.bls.gov/data/ (date of viewing: 07.02.2017).

9. Visa Statistics. Report of the Visa Office [Electronic resource] / U.S. Visas Official web-site. URL: https://travel.state.gov/content/visas/en/law-and-policy/statistics/annual-reports.html (date of viewing: 07.02.2017).

10. Jackevich V. D. Migration intentions in the CIS countries (results of an international study) // Sociological research. 2008. No. 10. P. 88–96.

11. Tiuriukanova E. Migration trajectory and migration intentions of residents of the Kaliningrad region. Results of sociological research // International organization for migration. M., 2008. 72 p.

12. Sharova E. N. Migration attitudes of youth in the Murmansk region // Problems of development of the territory. 2015. No. 3 (77). P. 88–103.

13. Sidorova T. N., Sysolyatina M. Yu. the Relationship between ethnic identity and migration attitudes of young people // International student scientific bulletin. 2015. No. 5 (part 2). P. 202–203.

14. Skripnik E. O. Migration intentions of urban population of the Khabarovsky Krai // Spatial Economics. 2010. No. 4. P. 42–57.

15. Florinskaya Yu. F., Roshchina, T. G. Assessment of the level of migratory mobility of the youth of the small Russian towns // Problems of forecasting. 2008. No. 3. P. 125–138.

16. Varshavskaya E. Ya., Chudinovskikh O. S. Migration plans of regional universities graduates of Russia // Bulletin of Moscow University. Series 6: Economics. 2014. No. 3. P. 36–58.

17. Kashkina L. V. Migration intentions of the population of a monoprofile town of the European North of Russia (by results of sociological research) // A new word in science and practice: testing hypotheses and research results. 2014. No. 9. P. 60–64.

18. Dzevenis M. A. Sociological study of a potential migration (on example of students of AmGU) // Bulletin of the Amur state University. Series. Humanities. science. 2015. Vol. 68. P. 90–98.

19. Borisova A. A. Competitiveness and employment profile of graduates: issues of theory and methodology: monograph. Novosibirsk : Publishing house NGTU, 2015. 510 p.

20. Sidunova G. I., Shiro M. S. Methods of formation of image of a higher education institutions on the local markets // Business. Education. Law. 2009. No. 3 (10). P. 98–104.

21. International Trade Statistics 2015 [Electronic resource] / World Trade Organization. Geneva, 2015. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf (date of viewing: 05.03.2017). Screen title.

22. International Migration Database [Electronic resource] // OECD. Organization for Economic Cooperation and Development. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=MIG (date of viewing: 05.03.2017). Screen title.

23. Antonova N. S. Features of migration intentions of Russian youth // Bulletin of Buryat State University. 2008. No. 5. P. 235–239.

24. Kuzmin A. V. the Concentration of intellectual resources on the basis of a comparative approach to the assessment of the quality of education // Business. Education. Law. 2012. No. 4 (21). P. 107–110.

25. Shilina E. V., Kamenskaya R. A. Development Strategy of business education // Business. Education. Law. 2008. No. 2 (6). P. 68–73.

Как цитировать статью: Борисова А. А., Токарева А. С. Трудовая миграция выпускников российских вузов: предикторы роста и программы регулирования // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 21–27.

For citation: Borisova A. A., Tokareva A. S. Migration of graduates of russian universities: predictors of growth and programmes of management // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 21–27.

УДК 338.48
ББК 65.433

Darmanyan Anatoly Petrovitch,
doctor of technical sciences, professor of the department
of energy supply to rural economy
and the theoretical foundations of electrical engineering
of Volgograd State Agrarian University
Volgograd,
e-mail: adarma@inbox.ru

Filippov Mikhail Vladimirovich,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department of mathematical methods
in economics, information and service technologies
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

Rudenko Andrei Yurevich,
candidate of economics, associate professor of the department
of mathematical modelling and informatics
Volgograd State Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: rudenkovgsxa@mail.ru

Shokhnekh Anna Vladimirovna,
doctor of economics, professor of the department
of management and economics of education
Volgograd State
Socio-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: shokhnekh@yandex.ru

Дарманян Анатолий Петрович,
д-р техн. наук, профессор кафедры
«Энергоснабжение сельского хозяйства
и теоретические основы электротехники»
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: adarma@inbox.ru

Филиппов Михаил Владимирович,
канд. тех. наук,
доцент кафедры математических методов
в экономике, информационных и сервисных технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

Руденко Андрей Юрьевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры
математического моделирования и информатики
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: rudenkovgsxa@mail.ru

Шохнех Анна Владимировна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
«Менеджмент и экономика образования»
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: shokhnekh@yandex.ru

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

USE OF CLUSTER ANALYSIS FOR ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF CITIES OF THE FEDERAL DISTRICT (ON THE EXAMPLE OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT)

08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics

В статье рассматривается актуальная проблема выбора из большого числа показателей, характеризующих функционирование социально-экономической системы, ограниченного числа факторов, определяющих существенные различия подсистем. Для решения задачи авторами предложено использовать методы кластерного анализа. В статье приведен пример использования данных методов для исследования социально-экономического состояния городов ЮФО. На основе проведенной кластеризации выделены несколько кластеров, в которые входят города с близкими значениями макроэкономических показателей. Полученные результаты позволяют проводить адекватные оценки социально-экономического состояния каждого города в сравнении с городами своего кластера.

Ключевые слова: экономико-математические методы, социально-экономические системы, подсистемы, областные города федерального округа, кластерный анализ, кластеры, кластеризация, макроэкономические показатели, развитие регионов, описательная статистика, древовидная диаграмма.

The article considers the current problem of selection of a limited number of the factors defining essential distinctions of subsystems from a large number of the indices characterizing functioning of social and economic system. For accomplishing the task authors offer to use methods of cluster analysis. The article gives the example of use of these methods for a research of a social and economic status of the cities of the Southern Federal District. On the basis of performed clustering several clusters are selected which include the cities with the close values of macroeconomic indices. The received results allow carrying out adequate assessment of a social and economic status of each city in comparison with the cities of the cluster in whole.

Keywords: economic and mathematical methods, social and economic systems, subsystems, regional cities of the federal district, cluster analysis, clusters, clustering, macroeconomic indices, development of regions, descriptive statistics, tree diagram.

При моделировании сложных социально-экономических систем использование экономико-математических методов позволяет решать множество научных задач: от достоверной оценки существующей ситуации до научно-обоснованного прогнозирования будущего развития экономической системы [1]. Так, использование экономико-математических методов совместно с современными информационными технологиями дает возможность анализировать и управлять рынком труда в регионах [2]. Несомненно, применение различных методов математического моделирования экономических систем (данного направления) позволит улучшить качество создаваемых (математических) моделей и повысить точность их результатов (более точные результаты).

Для целей моделирования социально-экономических систем в качестве факторов математических моделей принято использовать макроэкономические индикаторы, вычисленные как средние значения эмпирических выборок различных показателей. Однако, как показали проведенные нами исследования [3], такой подход зачастую неинформативен и недостоверен ввиду отсутствия (как правило) нормального распределения у эмпирических выборок измеренных макроэкономических показателей, что исключает правомерность использования их средних значений.

Актуальным вопросом при моделировании сложных социально-экономических систем остается в настоящее время научно обоснованный выбор из большого числа показателей, характеризующих функционирование социально-экономической системы, ограниченного числа так называемых определяющих факторов (показателей). На основе анализа значений этих определяющих факторов сложная система может быть разбита на подсистемы. Таким образом, исследование сложной социально-экономической системы можно свести к изучению ограниченного количества подсистем, а по средним значениям факторов в каждой подсистеме появляется возможность сравнивать подсистемы, выявлять их различия и тенденции изменения. Примером такой проблемы является сравнительный анализ социально-экономического развития различных городов (или областей), входящих в один федеральный округ, средние значения макроэкономических показателей в которых существенно различаются.

Новизна решения поставленной задачи заключается в том, что предлагается использовать методы кластерного анализа, успешное применение которых было показано нами для анализа состояния здравоохранения крупного города [4], имеющего несколько различных по размеру районов, и использовалось в работе [5] для оценки социально-экономического развития регионов РФ.

Целью исследования является сравнительная оценка социально-экономического развития городов одного федерального округа на примере Южного Федерального округа (ЮФО) с использованием методов кластерного анализа.

Задачи исследования:

1) показать возможность применения методов кластерного анализа для оценки социально-экономического развития областных городов Южного Федерального округа;

2) выбрать определяющие (основные) показатели для сравнения социально-экономического развития городов Южного Федерального округа;

3) выполнить кластеризацию областных городов ЮФО по состоянию на 2013 и 2015 годы.

Надо заметить, что понятие «кластер», введенное М. Портером в 1990 году, было впервые применено по отношению к отраслям экономики и организациям [6]. Достоинство кластерного анализа в том, что он дает возможность проводить разбиение объектов не по одному параметру, а по ряду параметров (признаков). В отличие от большинства математико-статистических методов кластерный анализ имеет ряд существенных преимуществ: не требует априорных предположений о наборе данных, позволяет анализировать различные типы данных, не накладывает никаких ограничений на вид рассматриваемых объектов, позволяет исследовать множество исходных данных практически произвольной природы. И нужно соблюсти только одно единственное условие в том, что переменные должны измеряться в сравнимых шкалах. Главное назначение кластерного анализа (анг. *cluster* — гроздь, скопление) — разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные в некотором смысле группы или кластеры. На наш взгляд, еще одно достоинство кластерного анализа в том, что он позволяет значительно сокращать размерность исходных данных (показателей), что было показано нами и в работе [4], и таким образом делать наглядным и понятным результат сравнительного анализа различных сложных объектов.

Кластеризация для проведения анализа таких социально-экономических объектов, как регионы РФ, представляет процесс выделения группы субъектов одного региона (городов) с близкими значениями макроэкономических показателей. И хотя при этом теряется большая часть содержательной и конкретной информации, тем не менее появляется возможность сравнивать города одного региона, смотреть на ситуацию сверху, оценивать общее развитие региона в целом и, как следствие, выявлять направление движения каждой из выделенных групп как реальной совокупности объектов с близкими значениями макроэкономических показателей. Для целей классификации регионов чаще всего применяют общие методы кластерного анализа, а именно древовидную кластеризацию и метод К-средних, которые имеют хорошую программную реализацию в программе Statistica [7].

Для проведения кластеризации были выбраны 11 макроэкономических показателей, описание которых дано в табл. 1, а их значения для всех областных городов ЮФО по состоянию на 2013 год приведены в табл. 2.

Таблица 1

Макроэкономические показатели социально-экономического развития региона

Показатель	Характеристика	Размерность
X1	Численность населения	тыс. чел.
X2	Среднегодовая численность работников организаций	тыс. чел.
X3	Среднемесячная начисленная заработная плата	тыс. руб./чел.
X4	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	кв. м/чел.
X5	Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»	млн руб.
X6	Объем розничной торговли	млн руб./чел.
X7	Численность врачей на 10 000 человек населения	Количество на 10 000 чел.

Окончание таблицы 1

Показатель	Характеристика	Размерность
X8	Преступность	Количество на 10 000 чел.
X9	Естественная прибыль/убыль населения	%
X10	Валовой региональный внутренний продукт (ВРП) на душу населения	млн руб./чел.
X11	Доходы местного бюджета	млн руб.

Таблица 2

Значения макроэкономических показателей по состоянию на 2013 год

	Майкоп	Элиста	Краснодар	Астрахань	Волгоград	Ростов-на-Дону
X1	168	104	893	531	1 018	1 110
X2	40	26	278	138	280	297
X3	22 358	21 638	34 401	27 588	26 351	31 609
X4	26,6	25,5	28,1	22,8	22,1	23,9
X5	65	96	95	99	83	81
X6	713	360	54 003	35 695	89 601	101 184
X7	11 118	4 307	121 849	36 655	89 601	101 184
X8	10,4	4,8	5,6	9	8,1	7,7
X9	−0,3	5,9	3,4	2,2	−2,1	−0,6
X10	1 675	1 473	14 135	8 528	14 164	19 632
X11	161,7	145,3	301,4	263,5	235,3	217,3

Источник: составлено авторами по данным Росстата [8].

Как видно из данных в табл. 2, все города ЮФО существенно различаются величинами своих макроэкономических показателей особенно в численности населения и, следовательно, использование абсолютных значений таких показателей для сравнения городов, на наш взгляд, неинформативно. Чтобы нивелировать зависимость значения макроэкономического показателя от численности населения, в табл. 3 приведены относительные (удельные) значения этих же показателей (кроме показателей X3 и X4), отнесенные к численности населения каждого города, которые и были использованы для дальнейшего анализа.

Таблица 3

Значения показателей для кластерного анализа по состоянию на 2013 год

Город	X2/X1	X3	X4	X5	X6/X1	X7/X1	X8/X1	X9	X10/X1
Майкоп	24	22,4	26,6	65	4,2	66,2	10	−0,3	161,7
Элиста	25	21,6	25,5	96	3,5	41,4	14	5,9	145,3
Краснодар	31	24,4	28,1	95	60,5	136,4	16	3,4	301,4
Астрахань	26	27,6	22,8	99	67,2	69,0	16	2,2	263,5
Волгоград	28	26,3	22,1	83	15,5	88,0	14	−2,1	235,3
Ростов-на-Дону	27	31,6	23,9	81	46,2	91,2	18	−0,6	217,3

Учитывая существенное различие между всеми городами ЮФО, число кластеров было выбрано, равное четырем. Для этих кластеров средствами ПП Statistica 6.0, используя метод К-средних [7], прежде всего, был выполнен дисперсионный анализ, результаты которого приведены в табл. 4. Как видно из полученных данных, по таким показателям, как X5 (объем работ по виду экономической деятельности «Строительство»), X8/X1 (преступность на душу населения города) и X9 (естественная прибыль/убыль населения, %), областные города ЮФО практически не отличаются друг от друга (значения $p = 0,79$; $p = 0,75$; $p = 0,22$ соответственно). В то же время значения других показателей в каждом кластере существенно отличаются на уровне значимости $p = 0,00–0,11$ (см. табл. 4).

Таблица 4

Результаты дисперсионного анализа четырех кластеров ЮФО

Показатель	Дисперсия между кластерами (Between-SS)	Дисперсия внутри кластера (Within-SS)	F-критерий	Уровень значимости p
X2/X1	21	11	4,7	0,10
X3	121 531 400	4 921 915	37,1	0,00
X4	17	10	6,3	0,10
X5	117	707	2,6	0,79
X6/X1	2 665	1 439	7,8	0,09
X7/X1	3 638	1 513	4,6	0,11
X8/X1	8	36	0,3	0,75
X9	22	13	2,5	0,22
X10/X1	13 670	4 072	5,0	0,08

Для дальнейшего анализа показатели X5, X8/X1 и X9 были исключены, а с помощью оставшихся показателей выполнен дисперсионный анализ в предположении, что в ЮФО можно выделить три кластера, в результате чего методом К-средних получена древовидная диаграмма (дендрограмма процесса кластеризации), показанная на рис. 1.

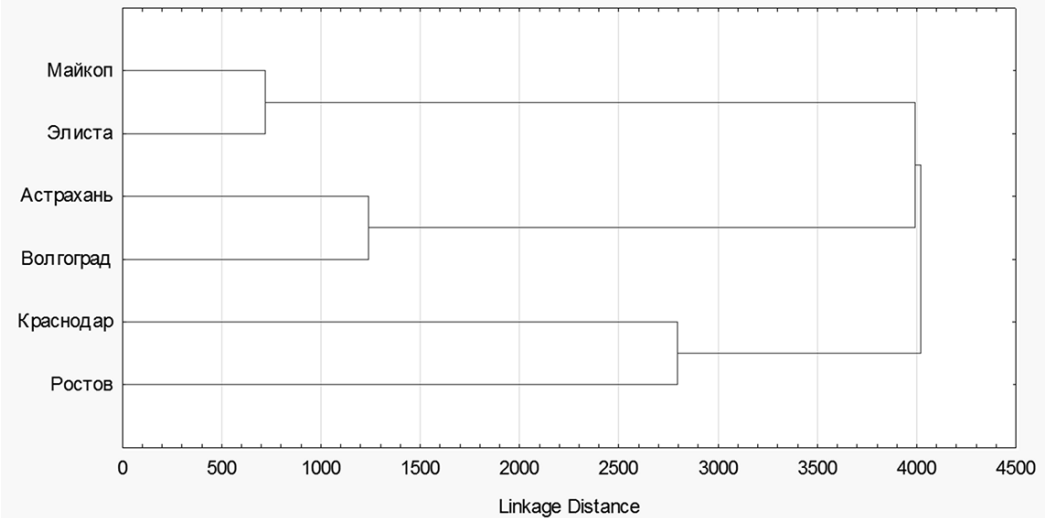


Рис. 1. Результаты кластерного анализа областных городов ЮФО по состоянию на 2013 год

Как видно на рис. 1, наибольшее сходство имеют города Майкоп и Элиста, Астрахань и Волгоград, Краснодар и Ростов-на-Дону, которые образуют три кластера в ЮФО.

Аналогично была выполнена кластеризация областных городов ЮФО с использованием данных Росстата [9] по состоянию на 2015 год, результаты которой показаны на рис. 2.

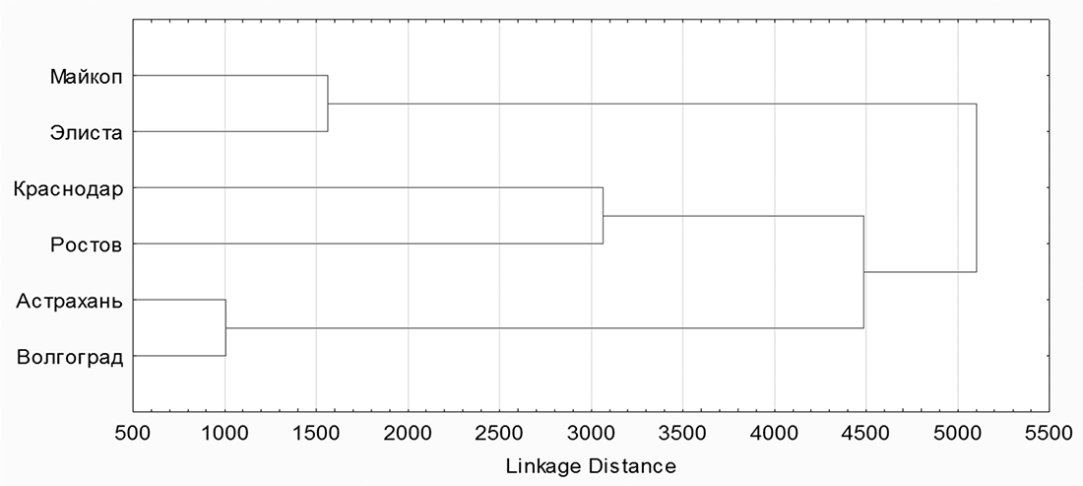


Рис. 2. Результаты кластерного анализа областных городов ЮФО по состоянию на 2015 год

На основе проведенной кластеризации областных городов ЮФО показано, что в ЮФО за период 2013–2015 годов существовало три кластера, в каждом из которых находилось по два города (Майкоп и Элиста, Астрахань и Волгоград, Краснодар и Ростов-на-Дону) (см. табл. 5). И именно между городами одного кластера целесообразно проводить сравнение уровня социально-экономического развития по выбранному макроэкономическому показателю.

Таблица 5

Описание кластеров областных городов ЮФО в период 2013–2015 годов

Кластер	Количество городов в кластере	Перечень городов, составляющих кластер
1	2	Майкоп, Элиста
2	2	Астрахань, Волгоград
3	2	Краснодар, Ростов-на-Дону

Таким образом, достигнута основная цель исследования — показана возможность применения методов кластерного анализа для выделения нескольких кластеров среди областных городов Южного Федерального округа, в которые входят города с близкими значениями макроэкономических показателей (социально-экономическими показателями). Это дает возможность проведения более адекватных сравнительных исследований социально-экономического состояния городов одного федерального округа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дарманян А. П., Филиппов М. В. Прогнозирование стоимости жилищного строительства в России // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 2 (23). С. 120–123.

2. Сафонова О. Е., Филиппов М. В. Совершенствование управления рынком труда региона на основе структуризации информационного фактора // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 3 (20). С. 146–150.

3. Дарманян А. П. Использование показателей описательной статистики для характеристики эмпирических выборок макроэкономических индикаторов // Экономика региона. 2013. № 2 (34). С. 157–163.

4. Дарманян А. П., Ирхина Е. А., Соловьева Е. А. Моделирование состояния здравоохранения крупного города с использованием методов кластерного анализа (на примере города Волгограда) // Межд. научно-практ. конф. «Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях» (Волгоград, 6–9 октября 2015 г.). Волгоград : ВолгГТУ, 2015. Ч. 2. С. 46–49.

5. Жолудева В. В., Мельниченко Н. Ф., Козлов Г. Е. Применение кластерного анализа для оценки социально-экономического развития регионов на примере ЦФО и Ярославской области // Экономика, Статистика и Информатика. 2014. № 1. С. 144–148.

6. Боженко С. В., Брут-Бруляко А. А. Кластерный анализ в экономических исследованиях: направления и опыт использования // Вестник Костромского государственного технологического университета. 2008. № 18. С. 35–38.

7. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных. Учебник. 3-е изд. М. : Бином-Пресс, 2007. 512 с.

8. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. Данные за 2014 год [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (дата обращения: 25.09.2017).

9. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2016 : Стат. сб. [Электронный ресурс] / Росстат. М., 2016. 442 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg_gor16.pdf (дата обращения: 25.09.2017). Загл. с экрана.

REFERENCES

1. Darmanyan, A. P., Filippov M. V. Forecasting of cost of housing construction in Russia // Business. Education. Law. 2013. No. 2 (23). P. 120–123.

2. Safonova O. E., Filippov M. V. Improving the management of regional labor market on the basis of the structuring informational factors // Business. Education. Law. 2012. No. 3 (20). P. 146–150.

3. Darmanyan A. P. The use of indicators of descriptive statistics for the characteristics of the empirical samples of macroeconomic indicators // Economy of the region. 2013. No. 2 (34). P. 157–163.

4. Darmanyan A. P., Irkhina E. A., Soloviova E. A. Modeling the state of health care of a large city by using methods of cluster analysis (on the example of Volgograd city) // International research and practical conference «Economic security of Russia and strategy of development of its regions in modern conditions» (Volgograd, October 6–9, 2015). Volgograd : Volgograd State Technical University, 2015. Part 2. P. 46–49.

5. Zholudeva V. V., Mel'nichenko N. F., Kozlov G. E. Use of cluster analysis to assess the socio-economic development of regions on the example of the Central Federal District and Yaroslavl region // Economics, Statistics and Informatics. 2014. No. 1. P. 144–148.

6. Bozhenko S. V., Brut-Bruliako A. A. Cluster analysis in economic research: trends and experience of use // Bulletin of Kostroma State Technological University. 2008. No. 18. P. 35–38.

7. Khalafian A. A. STATISTICA 6. Statistical analysis of data. Tutorial. 3rd ed. M. : Binom-Press, 2007. 512 p.

8. The regions of Russia. The main socio-economic indicators of cities. Data for the year 2014 [Electronic resource] / Federal State Statistics Service. Official site. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656 (date of viewing: 25.09.2017).

9. The regions of Russia. The main socio-economic indicators of cities. 2016. Statistical book [Electronic resource] / Rosstat. M., 2016. 442 p. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg_gor16.pdf (date of viewing: 25.09.2017). Screen title.

Как цитировать статью: Дарманян А. П., Филиппов М. В., Руденко А. Ю., Шохнех А. В. Применение кластерного анализа для оценки социально-экономического развития городов Федерального округа (на примере Южного Федерального округа) // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 28–32.

For citation: Darmanyan A. P., Filippov M V., Rudenko A. Yu., Shokhnekh A. V. Use of cluster analysis for assessmeny of the socio-economic development of cities of the Federal district (on the example of the southern Federal district) // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 28–32.

УДК 330
ББК 65.05

Kiseleva Irina Anatolievna,
doctor of economis, professor,
professor of the department
of mathematical methods in economics
of Plekhanov Russian University
of Economics,
Moscow,
e-mail: Kia1962@list.ru

Киселева Ирина Анатольевна,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры
математических методов в экономике
Российского экономического университета
им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: Kia1962@list.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

ECONOMIC SAFETY OF AN ENTERPRISE

08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics

В статье рассматриваются важные вопросы экономической безопасности предприятий как составляющей социально-экономической системы страны и экономические риски организаций. Ключевыми параметрами экономической безопасности организации являются финансовая независимость, финансовая устойчивость, стабильность, способность к развитию, обновлению фондов, улучшению положения на рынке. Для создания стратегии экономической безопасности исследуются факторы, которые могут повлиять на деятельность организации. Проведен сравнительный анализ моделей определения экономической безопасности предприятия. Исследованы индикаторы экономической безопасности, которые являются определенным набором показателей, которые могут помочь диагностировать и оценить безопасность компании с точки зрения экономики.

The article examines important issues of economic security of enterprises as a component of the socio-economic system of the country and also economic risks of organizations. The key parameters of the economic security of the organization are financial independence, financial sustainability, financial stability, the ability to develop, upgrade funds, improve the situation on the market. To create an economic security strategy, factors that can influence the organization's activities are investigated. The article offers a comparative analysis of models for determining the economic security of an enterprise. The investigation is also performed as for economic safety indicators that are a specific set of indicators that can help diagnose and evaluate the company's security from the economic point of view.

Ключевые слова: риски, управление рисками, экономическая безопасность, предприятие, угрозы, модели определения экономической безопасности, организация, виды рисков, методы воздействия на риски, безопасность бизнеса, факторы риска.

Keywords: risk, risk management, economic security, enterprise, menaces, models for determining economic security, organization, types of risks, methods of influence on risks, business security, risk factors.

Введение

В современном мире ни у одного человека не может возникнуть сомнений по поводу необходимости наличия в компании хорошей системы экономической безопасности. Эта проблема становится **актуальней** с каждым годом. Это происходит за счет того, что вопросы экономической безопасности фирмы недостаточно и не полностью растолкованы в нормативных актах и законах, а перед большим количеством компаний стоит задача обеспечения своей экономической безопасности. Одним из первых законов на пути обеспечения экономической безопасности фирмы был Закон РФ, изданный 2 декабря 1990 года, который имел название: «О банках и банковской деятельности», понятие экономической безопасности предприятия впервые было рассмотрено именно в этом законе. Одним из последних законов, который затрагивает экономическую безопасность, является федеральный закон от 18.12.2006 г. «О коммерческой тайне». В этом законодательном акте прописаны вопросы предоставления информации, составляющей коммерческую тайну фирмы, а также сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну. Помимо этого, в законе освещаются вопросы охраны неприкосновенности информации и прописаны санкции за нарушение данного закона. Такие статьи федеральных законов дают возможность полагать, что законодатель и государство в дальнейшем будут уделять проблеме экономической безопасности должное внимание.

Целью данной работы является выявление факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия для дальнейшего создания стратегии экономической безопасности.

Объектом исследования является экономическая безопасность предприятия.

Основной материал статьи

Понятие экономической безопасности предприятия

Надежное функционирование бизнес-процессов организации, минимизацию ее возможных финансовых потерь обеспечивает общая система обеспечения эффективной защиты активов предприятия, равным образом, и является экономической безопасностью фирмы [1]. С началом изучения такого термина как «экономическая безопасность», его рассматривали лишь в качестве обеспечения хорошей защиты фирмы, сохранения ее коммерческих и некоммерческих тайн, а также других секретов организации,

к примеру ноу-хау, секреты производства и т. д. Наука, как известно, не стоит на месте, поэтому с течением времени ученые и специалисты в области теории рисков расширили понятие экономической безопасности, в основном расширение было связано с выявлением влияния важного фактора — изменений и расширений функций государства в области экономики. Наиболее универсальным определением данного термина в современной науке является: «Экономическая безопасность предприятия — обеспечение стабильной деятельности организации, эффективного использования ее корпоративных ресурсов, что также помогает предотвратить угрозы и обеспечить стабильное функционирование фирмы. Экономическая безопасность любой организации подразумевает минимизацию влияния внешних и внутренних угроз, которые могут повлиять на материальную, информационную, финансовую, а также кадровую природу компании» [2]. На практике оказывается, что высшее управление предприятия относится к вопросам внешней безопасности своего бизнеса весьма должным образом, но их методы управления данным явлением, которые они используют для управления и прогнозирования рисков, могут с течением времени или под влиянием новых условий рынка оказаться не особо действенными.

Чтобы защитить организацию и обеспечить ей хорошую экономическую безопасность, необходимо защититься от пагубного влияния внешних и внутренних факторов риска и потенциальных угроз, которые могут дестабилизировать устойчивость предприятия и помешать реализации его целей и коммерческих интересов [3]. Эти внутренние и внешние факторы риска являются индивидуальными для каждой фирмы, они могут зависеть от сферы деятельности компании, ее территориального расположения, а также репутации и других составляющих. На практике понятия угрозы и риска часто отождествляются, что не совсем верно. Поэтому, чтобы выявить наиболее характерные различия этих схожих характеристик, рассмотрим каждую из них более подробно.

Угрозы экономической безопасности предприятия

В общем смысле факторы и процессы, которые могут представлять опасность для успешного функционирования компании и ее будущего потенциала, а также мешающие выполнению ее производственных и социальных функций, являются угрозами ее экономической безопасности, которые принято разделять на внутренние и внешние [4, с. 32].

Внутренние угрозы преимущественно появляются в промышленной и непромышленной деятельности организации. Социальная сторона функционирования предприятия направлена на удовлетворение потребностей коллектива, работающего на предприятии. Что касается промышленной деятельности, можно сказать, что она включает в себя основные процессы деятельности, которыми являются производство, воспроизводство, обращение и управление. В данных процессах и возникают специфические угрозы для предприятия [5, с. 37]. К таким угрозам относятся различные конфликтные ситуации, неудачные взаимоотношения с конкурентами либо контролирующими органами, действия сотрудников фирмы, которые противоречат интересам коммерческой деятельности самой организации в целом, утечка информации или подрыв делового имиджа и репутации компании, производственные травмы и смертельные случаи на производстве и т. д.

Что касается второго вида угроз, то есть *внешних*, то они, в свою очередь, подразделяются на угрозы политической среды, к ним относятся политическая нестабильность; угрозы безопасности бизнес-среды, в которой работает компания и где ее может ждать нечестная конкуренция и мошенничество; угрозы окружающей среды, где могут случиться различные катаклизмы и бедствия природного характера. В связи с этим все большее значение в работе предприятий приобретают именно экологические угрозы, так как каждый день организация так или иначе контактирует с окружающей средой. Помимо этих угроз, компания может пострадать от, казалось бы, конкурентного преимущества, но даже оно может сыграть в худшую сторону и нанести вред безопасности и функционированию компании. Если в качестве объекта исследования взять производственную компанию, то всякое производство тесно связано с прогрессом в науке и технике, а конкретно — с использованием научно-технических достижений. Влияние инноваций может представить серьезную угрозу экономической безопасности фирмы [6]. Таким образом, освоение конкурентами компании новой технологии существенно снижает издержки производства традиционной для данного предприятия продукции и позволит им получить преимущество в конкуренции. Такая же опасность таится в использовании конкурентами научно-технических достижений для выпуска нового товара. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что всякая организация может подвергнуться угрозам, которые могут существенно повлиять на ее стабильность и устойчивость, из-за действий конкурентов, которые, в свою очередь, могут производить продукцию по инновационным процессам и с применением технологии, нечестным образом заимствованной у пострадавшей в ходе этого организации, у которой в дальнейшем возникнут проблемы со сбытом товара и покрытием издержек на его производство.

Политическая и экономическая ситуация в стране и мире постоянно меняется и внешняя среда ставит перед предприятиями все новые условия для функционирования. Изменчивость внешней среды может представлять как возможность, так и угрозу для экономической безопасности организации [7, с. 47]. Следовательно, у компании (особенно в период кризиса) существует некий риск. В случае гибкости менеджмента — компания быстро подстроится под изменившуюся внешнюю среду и продолжит успешно функционировать, если же организация не успеет перенаправить ресурсы в нужное русло и сохранить экономическую безопасность — потеряет клиентов, прибыль и, в конце концов, обанкротится [8].

Чтобы полностью разобраться в вопросах нарушения экономической безопасности предприятия, рассмотрим еще один показатель, который всегда «идет в ногу» с различными угрозами, рассмотренными выше. Таким понятием является риск, который в общем смысле является возможностью наступления неблагоприятного исхода от деятельности предприятия.

Виды рисков организации

Риски, как и угрозы, делятся на множество видов. Они могут быть организационными, олицетворенными в забастовках и потерях ключевых сотрудников; рыночными, связанными с конкуренцией; операционными, к ним чаще всего относят финансовые и политические риски; риски чрезвычайных ситуаций, они тесно связаны

с угрозами природного характера; проектными, здесь преобладают риски заказчика и инвестиционные риски [9]. Некоторые виды рисков, как можно заметить, очень схожи с угрозами и могут переходить в категорию угроз при определенных условиях. Именно из-за этого феномена риски и угрозы часто означают для людей одно и то же. На самом же деле, риск является более широким понятием, поэтому обеспечение экономической безопасности является риск-ориентируемым процессом, подразумевающим выявление, оценку и анализ рисков, что является неотъемлемым в вопросах управления рисками и обеспечения экономической безопасности. В большинстве случаев риск воспринимают как неблагоприятные экономические последствия деятельности организации, что приводит к потере прибыли и ресурсов [10]. На самом же деле, никакое дело невозможно полностью оградить от какого-либо риска, по представленной выше классификации их слишком много, и они охватывают слишком много сфер деятельности компании, чтобы возможно было полностью отгородиться от них. Каждому предпринимателю или топ-менеджеру организации, в зависимости от масштаба деятельности предприятия, необходимо принимать решения в условиях рисков либо неопределенностей. Принятие такого решения зависит от множества факторов, где немаловажное значение занимает мнение лица, принимающего решение.

В ситуации, когда требуется рисковать собственными, заемными или акционерными средствами, большое значение имеют личностные качества собственника или руководителя компании. Именно готовность предпринимателя идти на просчитанный и строго обоснованный риск и нести за него ответственность в неопределенной рыночной ситуации определяет место предприятия на рынке и его успех [11]. Предприниматель должен уметь управлять рисками, то есть анализировать сложившуюся ситуацию, оценивать степень рисков, принимать меры по предотвращению, снижению потерь, уметь использовать рискованную ситуацию для получения дохода. Настоящий руководитель должен быть квалифицированным, целеустремленным, предприимчивым, независимым, коммуникабельным и стрессоустойчивым для того, чтобы добиваться успеха и выводить свою компанию в лидеры.

Другим фактором риска является специфика предприятия [12]. По существу, разные формы собственности, виды деятельности, размеры организации, организационно-правовые формы и специализация предприятий предполагают специфический набор рисков. Для разных типов организаций роль одних и тех же факторов риска разная. Учет специфики позволит ограничить круг анализа исследуемых рисков и позволит установить приоритет в исследовании профильных рисков, то есть тех, которые оказывают на деятельность предприятия наибольшее влияние.

Внешняя среда также является фактором риска, так как предприятие представляет собой открытую социально-экономическую систему и для его развития оно должно взаимодействовать с экзогенной средой. Изменение внешней среды является одним из факторов экономической безопасности предприятия (была рассмотрена выше).

Таким образом, мы выяснили, что риск зависит от эффективности организации, ее специфики, обоснованности риска, своевременности управленческих решений и от изменчивости внешней среды.

Для того чтобы риски и угрозы пагубно не сказались на состоянии компании, они не должны оказывать сильное влияние на ее экономическую безопасность. Для того чтобы достичь этой цели, необходимо вести такую стратегию, чтобы обеспечить достаточный уровень социально-экономического потенциала, устойчивое развитие дела и готовность к возможным изменениям в сфере функционирования организации [13].

Чтобы определить, насколько организация экономически безопасна, необходимо учитывать индикаторы экономической безопасности, которые являются определенным набором показателей, которые могут помочь диагностировать и оценить безопасность компании с точки зрения экономики [14]. Для того чтобы компания успешно функционировала, необходимо грамотно и рационально решать проблему оценки рисков и учитывать их возможное влияние на экономическую безопасность предприятия [15]. В связи с этим первоначально необходимо оценить риск, то есть провести регулярные процедуры анализа рисков. При этом нужно установить возможные источники риска, а также определить возможный масштаб последствий, в случае проявления факторов данного вида риска. После оценки риска можно подобрать оптимальную модель управления этим риском, что, в свою очередь, включает разработку и реализацию экономически обоснованных для данного предприятия рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение стартового уровня риска до приемлемого финального уровня. Управление рисками осуществляется с учетом множества факторов, в реальных ситуациях ведения бизнеса могут использоваться различные способы управления либо снижения риска, которые могут быть направлены на различные сферы деятельности организации [16, с. 82]. Все эти способы и методы воздействия на риски, можно разделить на следующие виды:

— методы уклонения от риска;
— методы локализации риска;
— методы диссипации риска;
— методы компенсации риска.

Помимо этого, в современной экономике рисковую ситуацию можно воспринимать не только как негативное явление, но и как новые возможности для компании [17, с. 48]. Именно так и поступают грамотные менеджеры в современных условиях ведения бизнеса, они находят баланс между отрицательными и положительными сторонами риска и, оптимизируя их, находят в риске пользу и возможности. Для этого и существует риск-менеджмент, где профессионалы анализируют риски, пытаются сбалансировать их и найти потенциальные выгоды для предприятия либо избежать или смягчить последствия рисков. Начиная работать с рисками, менеджеры в данной области определяют их значимость, оценивают возможность влияния на риск, рассматривают различные методы управления и минимизации данного риска, а затем выбирают из них самый подходящий и эффективный. После того как метод выбран и применен, необходим контроль над ситуацией и анализ последствий принятого решения, чтобы можно было дать гарантию, что примененный метод даст желаемые результаты.

Материалы и методы

В качестве инструментария использовались методы экономико-математического моделирования, сравнения, анализа и синтеза, статистической обработки данных.

Модели определения экономической безопасности предприятия

Помимо методов управления рисками, специалисты в области экономической безопасности должны рассчитывать промежуточные значения данного термина с определенной периодичностью. Для этого существует немало моделей, наиболее используемыми из которых являются:

1) модель С. Б. Довбня и Н. Ю. Гичова, которая учитывает временной фактор, что подразумевает определение текущей, тактической и стратегической составляющих экономической безопасности.

$$ЭБ = \frac{(1) \times П + (П) \times T_к + (П \times T_к) \times C}{(1) + (П) + (П \times T_к)},$$

где $П$ — уровень текущей экономической безопасности предприятия;

$T_к$ — уровень тактической экономической безопасности предприятия;

C — уровень стратегической экономической безопасности предприятия;

$З_j$ — коэффициент значимости j-го показателя, определяется экспертным путем;

K_j — фактическое значение j-го показателя;

N_j — рекомендованное (нормативное) значение j-го показателя;

m — количество используемых для оценки соответствующих составляющих показателей;

l — степень, которая принимает значение 1, если рост значения показателя свидетельствует о повышении уровня экономической безопасности, и −1, если рост значения показателя негативно влияет на безопасность предприятия;

2) модель Н. С. Артамоновой и А. В. Атрашковой, которая учитывает миссию, приоритеты, анализ денежных потоков, оценку деловой активности и доходности организации.

$$ЧГП = ЧП_о + АВ,$$

где $ЧГП$ — чистый денежный поток;

$ЧП_о$ — чистая прибыль (операционная);

$АВ$ — амортизационные отчисления.

В данной модели также учитывается коэффициент устойчивости экономического состояния фирмы:

$$Ксес = \frac{Реинвестированная_прибыль}{Собственный_капитал} = \frac{\Delta РК + \Delta НРП}{ВК},$$

где $\Delta РК$ — разница сумм чистой прибыли, направленной на формирование резервного капитала;

$\Delta НРП$ — разница сумм нераспределенной прибыли, которая формируется из чистой прибыли предприятия;

$ВК$ — величина собственного капитала (на конец периода t);

3) модель А. С. Иванилова, в которой экономическую безопасность можно представить в виде формулы:

$$P_{эк.\,б} = F(X_i) = a_1 f(x_1) + a_2 f(x_2) + ... + a_i(x_n), \left(\sum_{i-1}^{n} a_i = 1\right),$$

где x_1, x_1, … x_n — основные показатели деятельности предприятия;

$f(x_1)$, $f(x_2)$, … $f(x_n)$ — локальные функции зависимости уровня экономической безопасности соответствующих показателей деятельности предприятия;

α_1, α_2, … α_n — доля значимости каждого показателя экономической безопасности предприятия;

i — количество показателей.

Сложность использования данной модели состоит в том, что необходимо провести подбор показателей, для чего нужно провести проверку всех показателей и их влияние на результат. Помимо этого, исключаются сильно коррелированные значения, входящие в диапазон 0,8–0,85 [15].

Заключение

Чтобы обеспечить экономическую безопасность на предприятии, его стабильное функционирование и устойчивую позицию на рынке, руководителям необходимо заботиться о соблюдении элементарных мер по обеспечению экономической безопасности, дабы не оказаться на грани банкротства. Каждая сделка компании должна быть подвергнута информационно-аналитической работе специалистов, дабы снизить возможные риски для предприятия и не потратить денежные ресурсы впустую. Безопасность бизнеса подразумевает проведение обязательных мер по снижению последствий и потерь от рисков. Мероприятия данного характера должны регулярно проводиться на предприятии [18].

Характер таких мероприятий индивидуален для каждой компании. Практика показывает, что в большинстве случаев снижение экономической безопасности провоцирует некачественное юридическое сопровождение. На самом же деле грамотный подход в этой сфере может значительно снизить риск потерь и добиться минимального пакета мер по безопасности бизнеса. В качестве профилактики угроз экономической безопасности необходимо периодически проводить внутренние проверки, которые в будущем помогут избежать огромных трат на предотвращение пагубных последствий. Во все времена верна истина о том, что профилактика во всех случаях обходится дешевле, чем принятие мер по решению уже возникшей опасной для фирмы ситуации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что появление рисков на предприятии неслучайно, так как предприятие функционирует как социально-экономическая система и взаимодействует с внешней средой и несет риски как от внешней среды, так и во внутренней среде. Управленческий персонал должен всегда иметь запасной план и вовремя принимать решения, чтобы сохранять экономическую безопасность предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Безуглая Н. С. Экономическая безопасность предприятия. Сущность экономической безопасности предприятия // Российское предпринимательство. 2010. № 4–1. С. 63–67.

2. Габуниа Н. Г, Корелин К. В. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 79–81.

3. Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М. : Ось-89. 140 с.

4. Киселева И. А., Симонович Н. Е. Экономическая и социально-психологическая безопасность предприятия // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 5. С. 30–34.

5. Калашников А. О. Управление информационными рисками организационных систем: общая постановка задачи // Информация и безопасность. 2016. Т. 19. № 1. С. 36–45.

6. Ляхович Д. Г. Оценка эффективности и степени влияния риска маркетинговых стратегий промышленного предприятия // Известия вузов. Машиностроение. 2006. № 1. С. 74–79.

7. Лавренчук Е. Н., Мингалева Ж. А. Риск-менеджмент и экономическая безопасность предприятия // Российское предпринимательство. 2010. № 4. С. 45–48.

8. Рыхтикова Н. Анализ и управление рисками организации. 2009. 125 с.

9. Дубров А. М., Лагоша Б. А., Хрусталев Е. Ю. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе / под ред. Б. А. Лагоши. М. : Финансы и статистика, 2003. 222 с.

10. Альгин А. П. Грани экономического риска. М. : Знание, 1991. 344 с.

11. Корезин А. С. Менеджмент и контроллинг безопасности предприятия. М. : ПаркКом, 2011. 27 с.

12. Тэпман Л. Н. Риски в экономике. М. : Юнити, 2002. 240 с.

13. Петренко С. А, Симонов С. В. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность. М. : Академия АйТи : ДМК Пресс, 2008. 384 с.

14. Власов А. Риск-менеджмент: система управления потенциальными потерями // Бизнес. 2013. № 5. С. 25–32.

15. Каранина Е. В., Загарских В. В. Система экономической безопасности в России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 12. С. 40–43.

16. Киселева И. А. Моделирование рисковых ситуаций. – Учебное пособие / Евразийский открытый институт. М. : МЭСИ, 2011. 152 с.

17. Киселева И. А., Симонович Н. Е. Проблемы безопасности и риска с позиции психолога и экономиста. М. : Новая реальность, 2016. 148 с.

18. Сметанина Т. В., Соболева М. Г. Элементы инновационного развития организации по стадиям ее жизненного цикла // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 187–191.

REFERENCES

1. Bezuglaya N. S. Economic security of an enterprise. The nature of security of an enterprise // Russian entrepreneurship. 2010. No. 4–1. P. 63–67.

2. Gabunins N. G., Korelin K. V. Economic security of an enterprise and risks management // Bulletin of Saint-Petersburg State of University Economics. 2015. No. (94). P. 79–81.

3. Gaponenko V. F., Bespal'ko A. L., Vlaskov A. S. Economic security of an enterprise. Approaches and principals. M. : Os'-89. 140 p.

4. Kiseliova I. A., Simonovich N. E. Economic and social-psychological security of an enterprise // National interests: priorities and security. 2014. No. 5. P. 30–34.

5. Kalashnikov A. O. Management of informational risks of organizational systems: a general formulation of the objective // Information and security. 2016. Vol. 19. No.1. P. 36–45.

6. Liakhovich D. G. Assessment of efficiency and influence degree of a marketing strategies risk of an industrial enterprise // Bulletins of Higher Education Institutiona. Mechanical engineering. 2006. No. 1. P. 74–79.

7. Lavrenchuk E. N., Mingaleva Zh. A. Risk management and economic security of an enterprise // Russian entrepreneurship. 2010. No. 4. P. 45–48.

8. Rykhtikova N. Analysis and management of risks of an enterprise. 2009. 125 p.

9. Dubrov A. M., Lagosha B. A., Khrustaliov E. Yu. Modeling risky situations in economics and business / under editorship of B. A. Lagosha. M. : Finances and statistics, 2003. 222 p.

10. Al'guin A. P. Facets of an economic risk. M. : Znaniye, 1991. 344 p.

11. Korezin A. S. Management and controlling of security of an enterprise. M. : ParkKom, 2011. 27 p.

12. Tepman L. N. Risks in economics. M. : Yunity, 2002. 240 p.

13. Petrenko S. A., Somonov S. V. Informational risks management. Economically justifies security. M. : IT Academy : DMK Press, 2008. 384 p.

14. Vlasov A. Risk management: a system of management of potential losses // Business. 2013. No. 5. P. 25–32.

15. Karanina E. V., Zagarskikh V. V. System of economic security in Russia // Economy and management: problems, solutions. 2015. No. 12. P. 40–43.

16. Kiseliova I. A. Modeling risky situations. – Teaching guide / Eurasia Open Institute. M. : MESI, 2011. 152 p.

17. Kiseliova I. A., Simonovich N. E. Problems of security and risks from the point of view of an psychologist and economist. M. : Novaya real'nost', 2016. 148 p.

18. Smetanina T. V., Soboleva M. G. Elements of innovative development of an organization by stages of its life cycle // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 187–191.

Как цитировать статью: Киселева И. А. Экономическая безопасность предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 33–37.

For citation: Kiseleva I. A. Economic safety of an enterprise // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 33–37.

УДК 338.43(470+571)
ББК 65.32(2Рос)

Klochko Elena Nikolaevna,
doctor of economics, associate professor,
professor of the Kuban state
technological university,
Krasnodar,
e-mail: magadan.79@mail.ru

Клочко Елена Николаевна,
д-р экон. наук, доцент,
профессор Кубанского государственного
технологического университета,
г. Краснодар,
e-mail: magadan.79@mail.ru

Kobozeva Elena Mikhaelovna,
candidate of economics, associate professor
of the Kuban state
technological university,
Krasnodar,
e-mail: alena.cobozeva@yandex.ru

Кобозева Елена Михайловна,
канд. экон. наук, доцент
Кубанского государственного
технологического университета,
г. Краснодар,
e-mail: alena.cobozeva@yandex.ru

ЭТНОЭКОНОМИКА РЕГИОНА: ПОТЕНЦИАЛ, ФУНКЦИИ, БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ

REGION ETHNOECONOMIES: POTENTIAL, FUNCTIONS, DEVELOPMENT BARRIERS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье развитие этноэкономики рассматривается как возможность преодоления дисбаланса в аграрном секторе страны, генерация в сельских территориях альтернативных видов сельскохозяйственной деятельности с учетом специфики субъектов РФ. Проведенный краткий анализ суженной и расширенной трактовок дефиниции «этноэкономика» выявил необходимость дополнения расширенной трактовки данного термина инновационной компонентой, что позволит придать традиционным формам хозяйствования новый вид или осуществлять производство этнических товаров в соответствии с новейшими технологиями. Авторами рассмотрены теоретические предпосылки становления казачьих хозяйств инновационного типа как новаторских элементов хозяйственного пространства территории.

In article development of ethnoeconomy is considered as a possibility of overcoming an imbalance in the agrarian sector of the country, generation in rural territories of alternative types of agricultural activity taking into account specifics of territorial subjects of the Russian Federation. The carried-out short analysis of the narrowed and expanded interpretations of a definition «ethnoeconomy», has revealed need of addition of expanded interpretation of this term innovative komponenty that will allow to give to traditional forms of managing a new look or to carry out production of ethnic goods according to the latest technologies. Authors have considered theoretical prerequisites of formation of the Cossack farms of innovative type as innovative elements of economic space of the territory.

Ключевые слова: этноэкономический потенциал территории, региональная хозяйственная система, сельское население, аграрный сектор страны, натуральные формы хозяйствования, стратегические контракты, органы региональной власти, сельскохозяйственные территории, этнос, экстенсивный тип развития.

Keywords: ethnoeconomic capacity of the territory, regional economic system, country people, agrarian sector of the country, natural forms of managing, strategic contracts, bodies of the regional power, agricultural territories, ethnos, extensive type of development.

Введение

На сегодняшний день одной из наиболее острых проблем в Российской Федерации является бедность и занятость сельского населения. Эта проблема возникла в период перехода от административно-командной системы управления к рыночным условиям хозяйствования. Сокращение объемов аграрного производства в результате банкротства многих сельскохозяйственных предприятий, разрушение социальной инфраструктуры села — следствия периода переходной экономики.

Для преодоления дисбаланса в аграрном секторе страны в условиях экономических санкций, когда поставлена задача снижения объема импорта сельскохозяйственной продукции и улучшения продовольственного обеспечения населения, особое значение приобретает использование внутренних резервов, к которым можно отнести развитие в сельских территориях альтернативных видов сельскохозяйственной деятельности с учетом специфики региона страны.

Как нам представляется, возрождение села возможно за счет развития различных отраслей этноэкономики нашей страны. Отток населения в города возрастает, что способствует экономическому и социальному упадку сельскохозяйственных территорий. Однако положительный опыт функционирования территорий с этнической сельскохозяйственной направленностью на территории России есть.

Цель исследования заключается в разработке теоретических представлений об этноэкономике как специфической форме национальной экономики.

Задачи исследования:

— исследовать суженную и расширенную трактовку понятия «этноэкономика», выявив ее функции и формы;

— рассмотреть элементы этноэкономического потенциала территории;

— выделить основные барьеры, которые активно мешают развитию этнического предпринимательства в регионах.

Основная часть

Во многих исследованиях понятие «этноэкономика» рассматривается как занятость людей по производству традиционных товаров и услуг, характерных для определенной территориальной единицы. Так, под этноэкономикой в широком смысле многие ученые понимают специфическую форму национальной экономики, а в узком — определенный сегмент национальной экономики, выделенный по традиционным видам деятельности, свойственным данному этническому сообществу. На наш взгляд, этноэкономика — это наука о взаимодействии культуры, традиций, этноса, обычаев, идеологии, религиозных взглядов различных наций с их хозяйственной деятельностью.

Рассматривая этноэкономику, необходимо отметить, что в зависимости от суженной или расширенной трактовки данного понятия этноэкономическому образованию присущи:

1) натуральные формы хозяйствования, замкнутые в рамках домохозяйства, аграрная направленность, характерная для этнического воспроизводства определенной территории, экстенсивный тип развития — узкий подход;

2) натуральные формы хозяйствования, исторически сложившиеся в границах определенного культурного и/или природно-климатического ареола, способные трансформироваться в целях создания конкурентных преимуществ хозяйственной территории, на которой они находятся,— широкий подход.

На наш взгляд, расширенный подход к этноэкономике наиболее рельефно раскрывает ее сущность, однако не является полным. Считаем необходимым добавить в расширенную трактовку инновационную компоненту, что позволит по-новому взглянуть на традиционные формы хозяйствования, придать им новый вид или осуществлять производство этнических товаров в соответствии с новейшими технологиями [1].

Результаты

Выделим основные функции, которые выполняет этноэкономика:

— стабилизационная функция, посредством которой этноэкономика выступает в роли определённой структурообразующей базы аграрной сферы многонациональной экономики отдельной сельской территории;

— социально-экономическая функция — в данном случае этноэкономика использует высвобождаемые из других сфер экономики трудовые ресурсы и способствует снижению безработицы населения на селе;

— функция сохранения традиции, способствующая комплексному использованию преемственности и инновационности, что выступает одним из условий реализации концепции устойчивого развития региона;

— амортизационная функция, с помощью которой происходит сглаживание различных негативных воздействий окружающей среды на экономику региона.

Присутствие в хозяйственном пространстве территории этнической компоненты позволяет, по нашему мнению, получать синергетический эффект и наращивать конкурентные преимущества региона. Исследуемые хозяйственные образования не должны выступать только в качестве объектов дотаций и выполнять роль этнических резерваций, в которых законсервированы традиции определенного этноса.

Считаем, что рассматривая потенциал территории необходимо учитывать и его этническую составляющую. По нашему мнению, этноэкономический потенциал территории состоит из следующих элементов:

1) социальный элемент, несомненно, является одной из главных составляющих частей исследуемого потенциала. Рассматривая его, необходимо обратить внимание на исторический и социокультурный элементы. Этническая компонента объясняет причины сплоченности определенных групп населения, проживающих в рамках региона, которым присущ определенный цивилизационный код, идентифицирующий этнос среди других этносов, населяющих данную территорию. Историческая компонента позволяет нам понять преемственность сложившихся у определенного этноса традиций, выраженных в хозяйственном или управленческом укладе их жизни, позволяющих осуществлять этносу воспроизводство присущих ему форм хозяйствования;

2) экономический элемент подразумевает под собой наличие определенного рыночного взаимодействия этноса в рамках хозяйственного пространства территории. Следовательно, можно говорить о необходимости производства определенного конкурентоспособного этнического продукта или оказания услуги этнической направленности (этнотуризм, развивающийся на Северном Кавказе). Считаем, что нельзя забывать и об инновационной компоненте этноэкономического потенциала, иначе этническое воспроизводство может скатиться в замкнутые формы хозяйствования, продукция которых не востребована на рынке как несоответствующая современным условиям [2]. Отметим, что этноэкономика выступает в качестве определенного регионального стабилизатора, который позволяет коренным народам, рационально используя имеющиеся ресурсы, опираясь на малозатратные технологии, генерировать импульсы развития территории;

3) организационный элемент, включающий в себя два взаимосвязанных фактора: структурный и институциональный. Благодаря структурному фактору происходит организационное оформление социально-экономических отношений этноса, которые построены на отношениях коллективизма и на добровольном объединении капитала. Базисом институционального фактора выступает этническое начало, определяющее границы поведения, социальные нормы, духовные и экономические институты.

Отметим, что локализирующийся в рамках определенного территориального ареала этнос вызывает к жизни определенный сектор экономики — этноэкономику, которая обладает огромным и, как правило, рационально не используемым потенциалом. Отработанные веками этнические формы хозяйствования обладают адаптивностью к изменяющейся окружающей среде, что свидетельствует об их устойчивости.

В предыдущих исследованиях нами были вычленены факторы, влияющие на развитие этнического предпринимательства, которые были проранжированы по степени важности для предпринимательского сообщества (см. рис. 1 на стр. 40).

Для целей нашего исследования интересной представляется оценка уровня доверия этнических предпринимателей к органам государственной власти (см. рис. 2 на стр. 40).

Как мы видим, анализ рис. 2 позволяет нам вычленить наиболее проблемную зону доверия со стороны этнических предпринимателей — взаимодействие с представителями правоохранительных и контролирующих органов региона, о чем свидетельствуют самые низкие оценки уровня доверия со стороны респондентов.



Рис. 1. Факторы, влияющие на развитие этнического предпринимательства

Источник: [1].

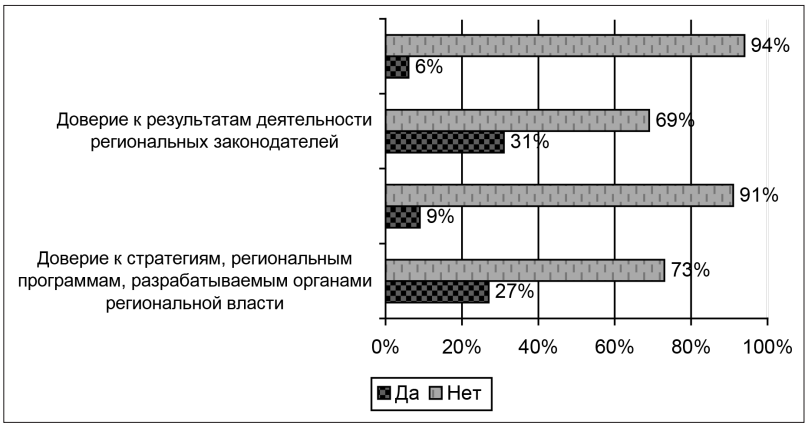


Рис. 2. Уровень доверия этнических предпринимателей к органам региональной власти, % от количества опрошенных

Источник: составлено авторами по результатам анонимного опроса 45 этнических предпринимателей в 2017 году.

Неудивительно, что необходимое доверие предприниматели ищут в семейных или клановых отношениях (см. рис. 3).

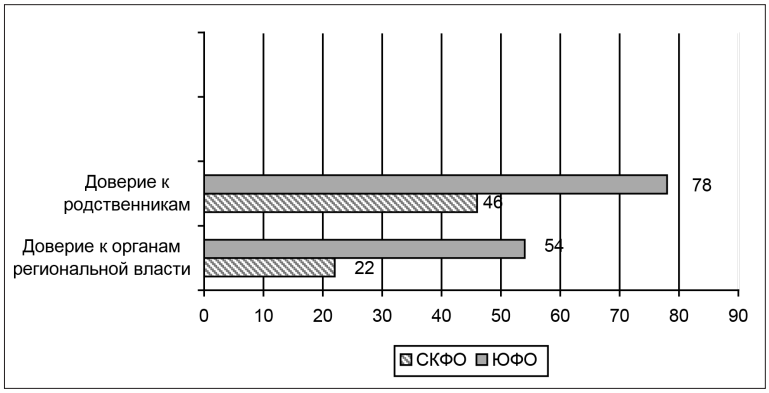


Рис. 3. Механизмы компенсации доверия этническими предпринимателями, % от количества опрошенных

Представленные на рис. 3 механизмы трансформируют доверие в клановые или семейные связи в зависимости от исследуемого округа — ЮФО или СКФО. Однако это не позволяет решить проблему отсутствия доверия к органам региональной власти.

Выделим основные барьеры, которые активно мешают развитию этнического предпринимательства в регионах:

— во-первых, дефицит норм, регламентирующих статусную составляющую этнического предпринимательства, в основе которого заложена разобщенность институционального контура региона;

— во-вторых, отсутствие института взаимного доверия между органами региональной власти и этническими предпринимателями, что мешает продуктивной работе этих двух сторон;

— в-третьих, несоответствие существующего статуса этнического предпринимательства реальным потребностям развития этноэкономики в регионе;

— в-четвертых, отсутствие стратегических контрактов между представителями этноэкономики и органами региональной власти.

Данные барьеры задают приоритетные направления совершенствования институционального контура регионов. Считаем, что укреплять и развивать доверие между этническими предпринимателями и органами государственной власти региона можно опираясь на партнерские отношения, сформированные в рамках государственно-частного партнерства.

Заключение, выводы

В Краснодарском крае наблюдается положительная динамика развития региональной инновационной системы, и в ближайшие годы Краснодарский край ставит перед собой достижение таких задач, как:

— формирование и развитие современной инновационной инфраструктуры как единого комплекса элементов поддержки инновационно-технологических компаний на протяжении всего жизненного цикла инновационных проектов;

— создание и развитие отраслевой научно-производственной базы для разработки и внедрения высокотехнологичной и наукоемкой продукции и технологий в производство, а также коммерциализация полученных результатов;

— повышение спроса на инновации и привлечение частных инвесторов к финансированию высокотехнологичных проектов края;

— создание экономических и управленческих механизмов стимулирования вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции и услуг;

— популяризация инновационно-технологического бизнеса;

— содействие максимально быстрому выходу создаваемых при государственной поддержке хозяйствующих субъектов (и их подразделений) на режим экономической самостоятельности и устойчивого развития бизнеса [2].

Опираясь на исторические, культурные и духовные предпосылки развития территории Кубани, отметим, что казачество всегда играло важную роль в процессе становления экономики исследуемого региона. Декларируемые идеи возрождения традиционных казачьих общественных структур на реестровой основе, основанных на общинных принципах, на наш взгляд, являются довольно перспективными и позволяют использовать скрытые резервы этноэкономики региона.

Перечислим условия формирования этнических кластеров, в основе которых должны быть заложены идеи казачьей общины:

— во-первых, необходимо наличие мощной экономической базы, опираясь на которую органы казачьего самоуправления смогут эффективно выполнять возложенные на них организационно-управленческие функции;

— во-вторых, необходимо провести корректировку институционального контура Краснодарского края и проводить реальную государственную политику по возрождению казачества;

— в-третьих, необходимо провести организационную работу, направленную на создание условий для образования казачьих сообществ, функционирующих под общей эгидой самоуправления;

— в-четвертых, необходимо провести всесторонний учет региональных культурно-исторических, этнических, природно-географических, экономических и иных факторов, позволяющих выявить оптимальные формы хозяйствования, землепользования и распределения сельскохозяйственных площадей в казачьих сообществах.

Как показало проведенное исследование, казачье хозяйство инновационного типа представляет собой совокупность казачьих образований региона, расположенных в непосредственной близости и объединенных производственно-хозяйственными, инфраструктурными и другими общими условиями деятельности, а также обладающих дополнительными конкурентными преимуществами за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию, имеющих высокую степень сотрудничества, проявляющегося через вертикальные или горизонтальные связи. Именно такая схема позволит органично использовать богатый предпринимательский, инновационный, научный потенциал территории, учитывая особенности ее трудовых ресурсов, полноценно использовать этноэкономический потенциал казачьих сообществ.

Привлекательность казачьих хозяйств инновационного типа отражена на рис. 4.

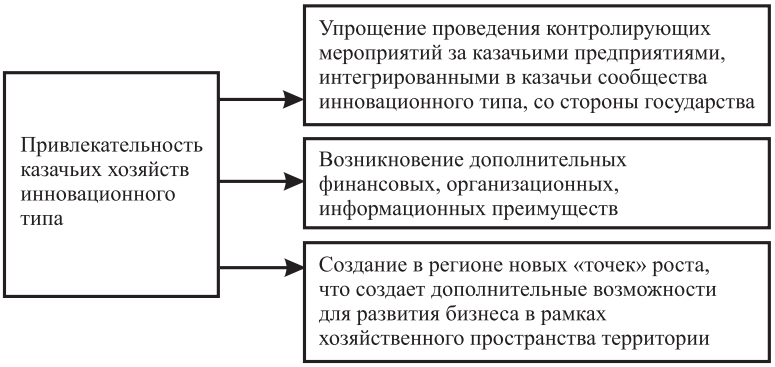


Рис. 4. Привлекательность казачьих хозяйств инновационного типа

Таким образом, использование модели казачьих хозяйств инновационного типа на уровне региона позволит решить ряд задач:

1) увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции;

2) обеспечить приток доходов в бюджет;

3) повысить качество производимых продуктов питания;

4) обеспечить рост конкурентоспособности региональных товаропроизводителей;

5) увеличить занятость населения, задействованного в сельском хозяйстве;

6) продовольственный рынок будет выступать в качестве «точки роста», генерирующей импульсы развития других локальных рынков региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клочко Е. Н., Прохорова В. В. Этнопредпринимательство как новация при переходе экономики на инновационный путь развития // Современная научная мысль. 2017. № 3. С. 127–134.

2. Клочко Е. Н., Прохорова В. В. Потенциал этноэкономики Южного макрорегиона в развитии агрогородов, как производственно-технологической пространственной новации // Проблемы экономики и юридической практики. 2016. № 4. С. 64–67.

REFERENCES

1. Klochko E. N., Prokhorova of V. V. Etnopredprinimatelstvo as an innovation upon transition of economy to an innovative way of development // the Modern scientific thought. 2017. No. 3. P. 127–134.

2. Klochko E. N., Prokhorova V. V. Potentsial of ethnoeconomy of the Southern macroregion in development of agrogorod, as production and technological spatial innovation // Problem of economy and legal practice. 2016. No. 4. P. 64–67.

Как цитировать статью: Клочко Е. Н., Кобозева Е. М. Этноэкономика региона: потенциал, функции, барьеры развития // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 38–42.

For citation: Klochko E. N., Kobozeva E. M. Region ethnoeconomies: potential, funktions. development barries // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 38–42.

УДК 332.1
ББК 65-551

Krayuhin Gerold Aleksandrovich,
doctor of economics, professor
department of management and innovation
Saint-Petersburg State
University of Economics,
Saint-Petersburg,
e-mail: dept.kmi@unecon.ru

Краюхин Герольд Александрович,
д-р экон. наук, профессор
кафедры менеджмента и инноваций
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: dept.kmi@unecon.ru

Smirnov Roman Valentinovich,
candidate of economics, associate professor
department of management and innovation
Saint-Petersburg State
University of Economics,
Saint-Petersburg,
e-mail: dept.kmi@unecon.ru

Смирнов Роман Валентинович,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и инноваций
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: dept.kmi@unecon.ru

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PROBLEMS OF FUNCTIONING OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES IN REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются проблемы создания в российских регионах сети малых инновационных предприятий и обеспечения инновационного воспроизводства в рамках реализации программы государственной инновационной политики. Проведенный анализ показал, что существующие межрегиональные диспропорции в условиях глобализирующейся мировой системы обуславливают решение задачи разработки принципиально нового инструментария диагностики уровня инновационного развития регионов. В статье рассматриваются проблемы повышения эффективности государственного управления процессом стимулирования инновационной деятельности на федеральном и региональном уровнях.

The article considers problems of creation of a network of small innovative enterprises and support of innovative reproduction in the framework of the state innovation policy in the Russian regions. The analysis shows that the existing interregional disproportions in the globalized world system determine the need to develop fundamentally new tools of diagnostics of the level of innovative development of regions. The article considers the problem of improving the efficiency of state management of innovation stimulation at the federal and regional levels.

Ключевые слова: малое инновационное предпринимательство, инвестиционные ресурсы, стартап, федеральная программа, инновационная политика, экономический кризис, инновационная бизнес-культура, инвестиционные ресурсы, инновационное проектирование, интеллектуальная собственность, стандарты, стратегии.

Keywords: small innovative enterprises, investment funds, start-up, federal program, innovation policy, economic crisis, innovative business culture, investment resources, innovative design, intellectual property, standards, strategies.

Введение

Главной задачей социально-экономического развития каждого отдельного региона и государства в целом является инновационный путь, который определяет стратегическую цель государственной научно-технической и инновационной политики, а именно создание правовых, экономических и социальных условий для формирования новшеств и непрерывного повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции, уровня жизни населения региона и поддержание национальной безопасности. Основная проблема заключается в том, что для реализации указанных направлений укрепления национального социально-экономического статуса необходимо проведение аудита региональных производственных, интеллектуальных и инновационных потенциалов с целью дальнейшей модернизации региональных стратегий развития.

Цель исследования — в проведении анализа проблем развития малого инновационного предпринимательства в регионах, которые связаны с рядом недоработок в различных сферах хозяйственной жизни: законодательной, финансовой, налоговой, организационной, психологической и мотивационной, кадровой и др. Определение и изучение таких барьеров, которые оказывают непосредственное влияние на развитие малых инновационных предприятий в регионе: «откаты», рейдерские захваты и противодействия исполнительной власти, что оказывает существенное влияние на процент начинающих стартаперов.

Методическая часть

Законодательная основа развития стартапов и малых инновационных предприятий (далее — МИП) предполагает комплекс правовых актов, обеспечивающих деятельность малого и среднего бизнеса, определяющих условия создания и деятельности институтов их поддержки, стимулирующих НИОКР и регулирующих процессы передачи результатов исследований в сферы их использования, охраняющих объекты интеллектуальной собственности, стандарты, стратегии, программы и др. [1].

Перечислим отдельные законодательные акты, касающиеся поддержки инновационной деятельности. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями и дополнениями), Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [2], Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 156-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Постановление Правительства РФ от 31 декабря 1999 г. № 1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности», Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» (с изменениями и дополнениями), Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (с изменениями и дополнениями), Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году» (с изменениями и дополнениями), законы «Об авторском праве», «О товарных знаках», Патентный закон, Постановление Правительства РФ от 25 сентября 2014 г. № 981 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета федеральному государственному бюджетному учреждению «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» на предоставление грантов малым инновационным предприятиям на финансовое обеспечение инновационных проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации, в рамках подпрограммы «Стимулирование инноваций» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика».

Экономический кризис нашей страны коснулся абсолютно всех отраслей и сфер экономики, политики и финансовой сферы. При падении потребления размер доступного капитала для развития бизнеса снижается, а степень неопределенности при оценке прогнозируемой эффективности финансово-хозяйственной деятельности растет в геометрической прогрессии.

Правительство нашей страны разработало и утвердило стратегию инновационного развития РФ до 2020 года. Она определяет вектор развития инструментов, методов и механизмов, которые помогут поддержать и простимулировать инновационную деятельность в регионах РФ. Изначально основная цель проекта состояла в создании таких условий, которые бы определяли успешные проекты и помогали развивать инновационную бизнес-культуру.

Кризис отличается резким уменьшением объема ресурсов и усиливает конкуренцию. Родившиеся в период кризиса новые компании, как правило, более выносливы и креативны, так как вынуждены искать новые направления в бизнес-идеях и в способах пополнения оборотного капитала. Небольшие

компании имеют возможность заработать за счет небольших проектов, а не на развернутой финансово-хозяйственной деятельности с проработанными методами принятия управленческих решений, бизнес-процессами и маркетингом.

Кризис же помогает компаниям привлечь на свою сторону новых сотрудников со свежими идеями. Как результат, кризис является хорошей проверкой для предпринимателей своих возможностей сохранить приверженность своему делу и людям, несмотря на трудности. Кризис отличается тем, что именно в этот период команда начинает обновляться, ее покидают те, для кого основными стимулами являлись стабильность и высокий доход, и остаются те люди, для которых важно дело, которое они ведут, и они настроены на победу.

Абсолютно все исследования в области финансов показывают, насколько важны маленькие инновационные проекты. Именно они способствуют появлению новых отраслей и правил поведения в индустриях, плотно устоявшихся, именно они способствуют изменению вкусов потребителя. Именно поэтому обязательно нужно способствовать выживанию маленьких компаний в кризисных условиях.

Отечественные стартап-проекты гибнут в самом начале своего пути, на реальные продажи выходят в среднем 45 % инновационных проектов и компаний-стартаперов России.

Что касается причин провалов стартапов, с ними можно ознакомиться на рис. 1. Рейтинг был построен на основании данных, опубликованных американским консалтинговым агентством Cbinsight. Влияют на гибель стартап-проектов и бюрократизм системы, и налоговые взносы, в явно завышенных для начинающих компаний объемах, а также недостатки законодательства в области инноваций.

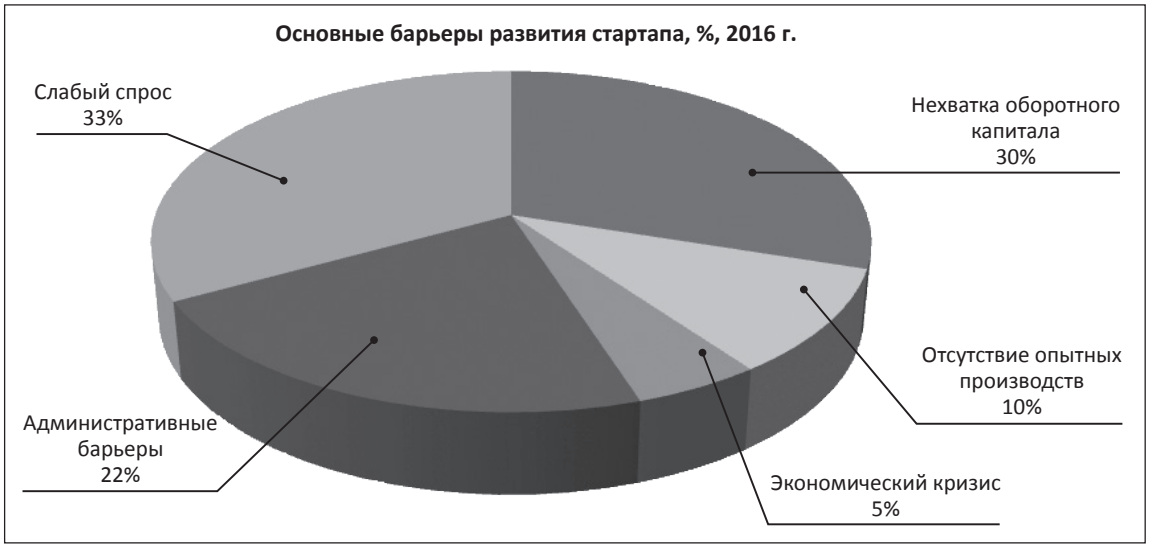


Рис. 1. Основные барьеры при развитии стартапов в России, в % от числа опрошенных респондентов-практиков по 2016 году

Еще одной проблемой можно назвать недостаток дотирования проектов на этапах, следующих после научно-исследовательских разработок и до непосредственного производства продукта/услуги. Российские венчурные фонды не проявляют, как правило, ярко выраженной заинтересованности в финансировании развития и поддержки мало известных проектов.

Ведущие финансово-хозяйственную деятельность стартаперы выявляют существенные изъяны законодательной базы и отсутствие как таковой положительной для предпринимателя правоприменительной практики. Законодательная база сама по себе есть, но реально на практике законы мало осуществимы, растет недоверие к госструктурам, которые способны выиграть любой судебный спор в случае возникновения конфликта. Существующая необходимость приобретения номинального юридического адреса отличается тяжестью прохождения процедуры и регистрации юридического лица, недоработан ряд вопросов, связанных с формированием Устава компании [3].

Значимость региональных органов управления в реализации государственной инновационной политики с недавнего времени увеличилась. При этом существующие формы государственного стимулирования инновационных проектов, которые существуют в практике в настоящее время, как правило, неэффективны, так как полноценно не решают поставленных задач развития сети региональных инновационных предприятий. Значительную роль в стимулировании новшеств региональными органами управления играет прямой метод, который реализуется в форме безвозвратного финансирования инновационных проектов [3].

Указанный прямой метод финансирования инновационных проектов также не лишен серьезных недоработок. Как показывает практика, предприятие может получать средства сразу из нескольких инновационных фондов, и это признание нельзя назвать целесообразным, поскольку финансирование компании одной комиссией не может включать обращения в другую. Таким образом, это свидетельствует об отсутствии четкого механизма эффективного совмещения финансирования проектов. К тому же данное решение никак не включает в себя условие соблюдения общепризнанных норм, позволяющих гарантировать оптимальное сочетание финансирования проектов на уровне региона и на федеральном уровне управления.

Современные направления развития рыночной экономики сводятся к тому факту, что бизнесмены, которые достигли в своих проектах точки окупаемости, совершенно не заинтересованы в привлечении инвесторов в свой проект со стороны из-за высокой степени контроля использования денежных средств инвесторами, которая возникает в этом случае.

Еще несколько лет назад инвестированием стартап-проектов занимались либо одиночки, либо отчаянно рискованные люди. Тем не менее многие из них преуспели и сейчас являются владельцами крупных компаний.

Сейчас ситуация изменилась. Несмотря на увеличившуюся конкуренцию, плотные рынки, число тех, кто может и готов вложиться в инновационную идею, стало больше, и предпринимателям оказывается помощь и со стороны государственных (федеральных и региональных), и частных структур. Раньше выбор помощи для предпринимателей был невелик: СБАР (Содружество бизнес-ангелов России) и Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал».

В настоящее время поддержкой успешных стартапов занимается и государство: фонд «Сколково», программы поддержки предпринимателей. И не стоит забывать о поддержке новаторов банками: Сбербанк, «ВТБ24» и многие другие (см. рис. 2).

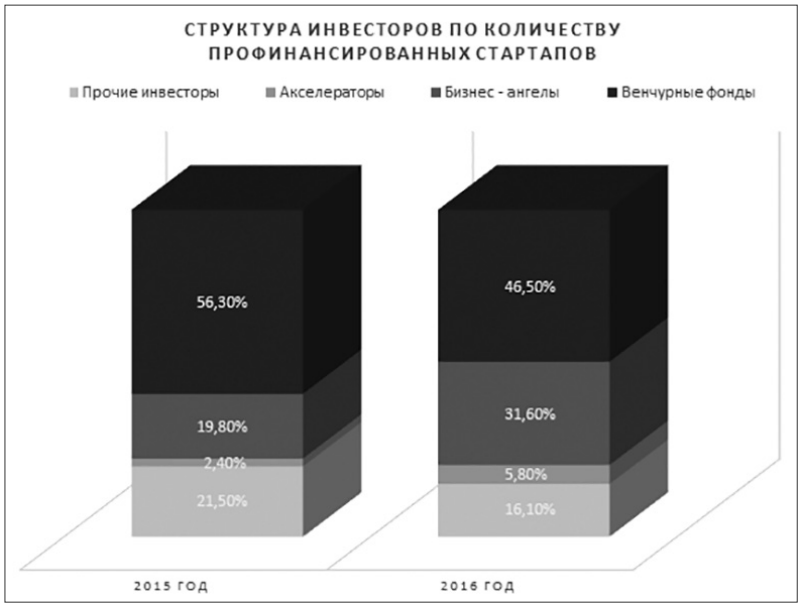


Рис. 2. Структура инвесторов по количеству сделок в РФ

Практика показывает, что основными заказчиками инновационных проектов у МИП являются не крупные компании, а средние предприниматели. Основной причиной финансирования стартапов средними предпринимателями является возможность более скорого принятия управленческого решения о возможности инвестирования и высокая конкуренция в интеллектуалоемких сегментах рынка [3].

Прежде чем стартап-проект станет полноценной и успешной на рынке компанией, он должен пройти ряд этапов своего развития.

Первым этапом является процесс зарождения. Главным активом предприятия в основном являются бизнес-идеи, а в некоторых случаях патенты и единичные образцы реализации бизнес-идеи в виде готового продукта. Этому этапу характерно отсутствие бизнес-процессов и управленческого звена. Инвесторы: семья, личные активы, бизнес-ангелы.

Второй этап — становление. Деятельность стартапа убыточна, несмотря на то, что на этом этапе, как правило, уже налажен процесс производства продукции. Причина: бизнес-процессы до конца не налажены, команда проекта до конца не сформирована. В этот период инициаторам проекта рекомендуется наладить документооборот: юридические и финансовые документы. Инвесторы: венчурные фонды.

Третий этап стадии раннего роста характеризуется тем, что стартап уже начинает приносить первые незначительные прибыли. Выпуск продукции полностью налажен, компания уже заняла на рынке функционирования определенную позицию в нише. Дальше происходит расширение бизнеса. Все бизнес-процессы налажены, что помогает увеличить количество операций и получать стабильную прибыль. Достижение стартапом такого уровня развития способствует реализации четвертого этапа. Инвесторы: фонды прямых инвестиций.

На этапе процесса подготовки и открытия бизнеса решаются такие вопросы, как сроки окупаемости проекта, инвестирования, целесообразности дальнейшего развития проекта. Этому этапу характерно написание бизнес-плана. Инвесторы: государственные и коммерческие банки.

Пятый этап — набор персонала. Это один из самых важных этапов. Кадровый вопрос в стартап-индустрии, на данный момент является очень острым. Это связано с тем, что российская инновационная инфраструктура находится в зачаточном состоянии. Также стоит вопрос привлечения в развитие стартапов менторов — очень важно привлекать людей с предпринимательским опытом, которые готовы им поделиться. Этот этап характеризуется проблемой визуализации своего стартапа. Многие инициаторы создают свои проекты для того, чтобы получить гранты, целью их проекта не является его дальнейшее воплощение в бизнес. Это связано с тем, что, например, технологические стартапы зачастую создаются людьми, которые не имеют опыта создания проекта как бизнеса. Эти люди очень хорошо разбираются в технологиях, они их и создают. Но при этом они в корне не понимают и не знают, как из их технологии сделать продукт, как его продвинуть и как его продать. Именно по этой причине необходима команда, которая сможет превратить технологию в функционирующий бизнес [4].

На этапе зрелости стартап уже является прибыльной и быстрорастущей бизнес-единицей. Уже теперь активами компании являются высококвалифицированные менеджеры и отработанные бизнес-процессы. Если компания и не лидер в своей отрасли, то обязательно закрепилась в своей нише и занимает большую долю своего рынка. Инвесторы: полный или частичный выход инвесторов из бизнеса.

Как правило, те стартаперы, которые находятся на посевной стадии и представляют инновационные проекты,

стараются сохранить свою независимость. Скорее всего это связано с тем, что каждый стартап старается выжить, а инвесторы зачастую закрывают проекты по причине их нетехнологичности, по мнению самих инвесторов.

Одним из важных этапов при выборе возможных вариантов инвестиционных вложений для реализации инновационных проектов является оценка их экономической эффективности. Показатель эффективности дает понимание того, какие затраты необходимы для достижения поставленной в проекте цели. Значимым показателем на сегодняшний день считается показатель бюджетной эффективности.

Положительной стороной этого показателя считается то, что он помогает учесть финансовые последствия реализации проектов для регионального и государственного бюджета.

Таким образом, для стимулирования инновационной деятельности на уровне региона необходимо разработать инструментарий распределения объемов среди регионального и федерального уровней государственного управления.

Существует алгоритм увеличения эффективности распределения и структуризации инвестиционных ресурсов, который делится на два этапа:

1) распределение инвестиционных ресурсов пропорционально прогнозируемым налоговым поступлениям средств в бюджет, если проект будет реализован;

2) ранжирование проектов по оцениваемому уровню конкурентоспособности.

Практика показывает, что объемы инвестиционных ресурсов распределяются по направлениям деятельности инновационных компаний в соответствии с уровнем конкурентоспособности реализуемых проектов следующим образом (см. таблицу).

Таблица

Распределение объема инвестиций в инновационные компании за 2015–2016 годы

Сфера деятельности	Доля инвестиций, %
Интернет-технологии	40
Информационно-телекоммуникационные системы	16
Индустриальные проекты и природопользование	5
Биотехнологии и медицина	12
Энергетика и энергоэффективность	15
Чистые технологии и новые материалы	7
Индустрия наносистем и материалов	2
Авиационные технологии	2
Прочие	1

Чтобы оценить бюджетную эффективность инновационного проекта, необходимо сравнить доходы и вложенные ресурсы в инновационный проект.

Доходами бюджета являются:

1) налоговые поступления, которые установлены действующим законодательством;

2) дивиденды по акциям, которые выпустило предприятие, занимающееся реализацией инновационного проекта;

3) другие формы.

Бюджетную эффективность можно оценить по инновационным проектам, которые заявлены как получатели (потенциальные или действующие) инвестиций на разных платформах государственной поддержки. Показатели оценки бюджетной эффективности реализуемых проектов представлены в федеральных или региональных органах государственного управления.

Уполномоченные лица, распоряжающиеся средствами инновационных фондов, имеют полномочия принять решение о долевом финансировании работ из федеральных и региональных инновационных фондов.

Выводы

В современном мире в глобализующейся мировой системе степень конкурентоспособности отечественной продукции и экономики государства в целом определяют именно инновации. Для повышения эффективности реализации программы региональных мероприятий по развитию институциональных условий формирования и функционирования малых инновационных предприятий и стартапов в регионах необходимо на федеральном и региональном уровнях внедрить государственное управление процессом стимулирования инновационной деятельности, мотивирующее предпринимателей регионов на поиск российских поставщиков как услуг, так и продуктов.

При этом сегодня отмечаются положительные изменения показателей факторов, снижающих инновационную активность частного предпринимательства. Факторы, связанные с внешней средой, имеют тенденцию к сокращению, а внутренние факторы в основном сохраняются на прежнем уровне, что отображает некую эффективность действий государства по поддержке малого и среднего предпринимательств на региональном уровне, в том числе в части инвестирования проектов, реализуемых региональными инновационными предприятиями. Здесь необходимо отметить, что процесс выделения средств инновационного фонда стартапам и малым инновационным предприятиям проводится без увеличения доли государства в уставных капиталах финансируемых юридических лиц.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бездудная А. Г., Юдин Д. С., Мейерман С. Ж. Теоретические и методологические подходы к изучению проблем института малого инновационного предпринимательства // Вестник Национальной академии туризма. 2013. № 3 (27). С. 61–63.

2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // СПС «ГАРАНТ». URL: http://base.garant.ru/12154854/#ixzz4416gkG6T (дата обращения: 06.09.2017).

3. Ксенофонтова Т. Ю. К вопросу о возможности моделирования российского человеческого капитала [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем. Электрон. журн. 2013. № 4 (24). URL: http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/420132 (дата обращения: 10.10.2017).

4. Ксенофонтова Т. Ю. Исследование взаимосвязей субъектов и объектов рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. Электрон. науч. журн. 2013. № 4. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9473 (дата обращения: 10.10.2017).

REFERENCES

1. Bezdudnaya A. G., Yudin D. S., Meyermann S. Zh. Theoretical and methodological approaches to the study of the problems of the institution of innovative small businesses // Bulletin of National Academy of Tourism. 2013. No. 3 (27). P. 61–63.
2. The Federal Law of June 24, 2007 No. 209-ФЗ «On development of small and middle business in the Russian Federation» (with amendments and supplements) [Electronic resource] // RLS «Garant». URL: http://base.garant.ru/12154854/#ixzz4416gkG6T (date of viewing: 06.09.2017)
3. Ksenofontova T. Yu. On the issue of possibility to model the Russian human capital [Electronic resource] // Modern research of social problems. Electronic journal. 2013. No. 4 (24). URL: http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/420132 (date of viewing: 10.10.2017)
4. Ksenofontova T. Yu. The research on the correlations between subjects and objects of market relations in the commercialization of intellectual property [Electronic resource] // Modern problems of science and education. Electronic scientific journal. 2013. No. 4. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9473 (date of viewing: 10.10.2017).

Как цитировать статью: Краюхин Г. А., Смирнов Р. В. Проблемы функционирования малых инновационных предприятий в регионах Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 42–47.

For citation: Krayuhin G. A., Smirnov R V. Problems of funktioning of small innovative enterprises in regions of the Russian Federation // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 42–47.

УДК 336.71
ББК 65.262

Panayedova Galina Ivanovna,
doctor of economics, professor,
professor of the department of economy
and foreign economic activity
North Caucasian Federal university,
Stavropol,
e-mail: gpanaedova@gmail.ru

Панаедова Галина Ивановна,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры экономики
и внешнеэкономической деятельности
Северо-Кавказского федерального университета,
г. Ставрополь,
e-mail: gpanaedova@gmail.ru

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

PROBLEMS OF STABILITY OF THE BANKING SYSTEM OF THE NORTH CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.05 – Economics and management of national economy
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit

В условиях недостаточности финансовых ресурсов актуальным является исследование деятельности финансовой устойчивости коммерческих банков, функционирующих в различных социально-экономических условиях и имеющих разный финансовый потенциал для реализации своих функций в экономике. Данные обстоятельства характерны для банковской сферы субъектов Северного Кавказа, что обусловило проведение нами анализа их основных проблем. Исследование показало необходимость мониторинговой оценки социально-экономической и финансовой развитости субъектов федерации, определения степени неравномерности развития банковской системы и сохранения наиболее устойчивых банков.

Insufficiency of financial resources makes actual a research on financial sustainability-focused activities of commercial banks that operate in different socio-economic conditions and have different financial potential to fulfil their functions in the economy. These circumstances are characteristic for the North Caucasus banking sphere subjects that determines author's analysis of their main problems. The study shows the need to monitor socio-economic and financial level of development of the federal subjects, identify the degree of inequality of development of the banking system and to guard the most sustainable banks.

Ключевые слова: банковская устойчивость, факторы развития, федеральные округа, обеспеченность банковскими услугами, централизация финансовых ресурсов, сокращение численности банков, макрорегион, Северо-Кавказский федеральный округ, финансовая инфраструктура, региональные банки, финансовый рейтинг банков.

Keywords: bank sustainability, development factors, federal districts, availability of banking services, centralization of financial resources, reduction of the number of banks, macroregion, North Caucasian Federal District, financial infrastructure, regional banks, financial rating of banks.

Введение

Происходящие современные изменения на макро- и микроэкономическом уровнях оказали существенное влияние на финансово-кредитные учреждения, поставив под сомнение

устойчивость банковской системы России. Достижение эффективной и стабильной национальной экономики невозможно без устойчивого банковского сектора как основного поставщика финансового капитала и посредника в воспроизводственном процессе. С одной стороны, разворачивающаяся финансовая глобализация продемонстрировала турбулентность развития экономических процессов и привнесла большую неустойчивость финансовых рынков и национальных финансовых систем, выявила необходимость регуляторного воздействия на финансовое развитие. С другой стороны, ускорение экономических процессов формирует высокую неопределенность развития, что выдвигает задачу по обеспечению устойчивости финансовой системы национальной экономики как определяющую долгосрочный экономический рост и конкурентоспособность не только финансовых институтов, но и всей национальной экономики.

Особую **актуальность** приобретают вопросы обеспечения устойчивости банковской системы российской экономики. Во-первых, ее качественная неоднородность дестабилизирует всю финансовую систему страны, ведь банки как особые экономические институты обеспечивают движение финансовых ресурсов и создают условия эффективного функционирования разномасштабных экономических агентов. Во-вторых, пространственная экономическая дифференциация и территориальная непропорциональность экономической динамики России требуют учета этого фактора при формировании регуляторной политики центрального финансового регулятора для обеспечения экономического роста и повышения благосостояния населения во всех регионах.

Теоретическую базу работы составили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов и практических работников, внесших весомый вклад в развитие теории и практики банковской деятельности: М. П. Березиной, Л. Н. Красавиной, Л. Л. Кроливецкой, О. И. Лаврушина, Ю. И. Меликова, С. В. Ануреева, Ю. С. Крупнова и др. Изучением проблем устойчивости банковской системы и ее обеспечения в различных экономических условиях занимались ученые: И. Х. Аджиева, Е. А. Дынников, В. И. Кедров, Е. А. Куликова, Е. А. Короткова, А. Б. Леонтьев, О. Н. Литун, М. Е. Мамонов, Д. А. Мокрый, Н. Э. Овчинникова, Д. Я. Родин, Ю. О. Скорлупина и другие. Несмотря на значительное количество трудов по проблеме обеспечения устойчивости банковского сектора остались недостаточно изученными вопросы устойчивости банковского сектора на уровне макрорегионов.

Информационную базу исследования составили законодательные акты РФ, нормативные документы и статистические материалы Центрального банка РФ, материалы отчетности Росстата РФ, публикации в периодической печати.

Научная новизна исследования заключается в обосновании концепции по обеспечению устойчивости неоднородной и многоукладной национальной банковской системы в условиях пространственно-территориальной и социально-экономической неравномерности и асимметрии национальной экономики как фундаментальных факторов риска развития.

Цель исследования состоит в развитии теоретических аспектов концепции обеспечения устойчивости банковской системы в условиях пространственной неравномерности национальной экономики и решении следующих **задач**:

— определение устойчивости банковской системы и выделение основных концептуальных подходов к ее пониманию;

— рассмотрение структурных неоднородностей банковской системы российской экономики и выделение факторов ее устойчивости;

— обоснование новых методических подходов к оценке уровня развития и устойчивости банковской системы региона.

Методология

При проведении исследования использованы институциональный и функциональный подходы, методы теоретического обобщения, сравнительно-сопоставительный метод, метод количественного и качественного анализа.

Результаты

Особенностью современного этапа развития российской экономики является одновременное проявление нескольких тенденций в экономике и банковской сфере. Существенное влияние на финансовую систему страны оказывает обострение геополитической ситуации, введение экономических санкций и антисанкций и проявление тенденции страны к стадии стагнации. В настоящее время в стране функционирует 623 кредитных организаций, осуществляющих банковскую деятельность. Для современного банковского сектора России характерны: высокий уровень концентрации капитала, централизация финансовых потоков, большая степень влияния государства на движение финансовых потоков через банки с государственным участием, низкий уровень конкуренции.

Кроме того, в современной российской экономике сформировались неоднородные группы банков, действующие в различных социально-экономических условиях и имеющие разный финансовый потенциал для реализации своих функций в экономике. Следовательно, банковская система России, характеризующаяся качественной неоднородностью и многоукладностью, предполагает существование пространственной неравномерности российской экономики и асимметрии социально-экономической и финансовой развитости регионов. Современный концепт регулирования банковских учреждений не учитывает данный аспект, что создает неравные условия функционирования банковских институтов и формирует риски неустойчивости банковской системы.

Рассматривая эти факторы более детально, можно отчетливо видеть дисбалансы и негативные тенденции, которые складываются в банковском секторе России. При исследовании современного состояния необходимо учитывать степень доверия со стороны клиентов и инвесторов к кредитному учреждению. В частности, при невыполнении обязательств финансовой организацией и объявлении ее неплатежеспособной, закономерна потеря доверия вкладчиков к эмитенту и возможен масштабный кризис.

На современном этапе кредитные организации испытывают недостаток денежных ресурсов для осуществления операционной деятельности и, исходя из этого, можно выделить несколько основных причин сдерживания в развитии банковского сектора:

1) сокращение источников денежных ресурсов;

2) усиление банковского надзора со стороны мегарегулятора — Центрального банка РФ;

3) развитие небанковских кредитных организаций, отвлекающих до 70 % малых клиентов. Кроме макроэкономических показателей на состояние банковской системы влияет и развитие ее регионального сегмента, так как региональные банки выполняют стратегическую функцию в развитии реального сектора экономики, предоставляя широкий спектр банковских продуктов.

Проведенный нами анализ динамики развития количества банков и небанковских кредитных организаций (НКО) в России показывает, что за последние годы их численность постоянно снижается (см. табл. 1) [1, с. 35; 2, с. 175].

Таблица 1

Динамика численности коммерческих банков по РФ и федеральным округам за 2012–2017 годы

	Федеральный округ	Количество банков					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Российская Федерация	978	956	923	834	733	623
1.	Центральный федеральный округ	572	564	547	504	434	373
2.	Северо-Западный федеральный округ	69	70	70	64	60	51
3.	Южный федеральный округ	45	46	46	43	42	39
4.	Северо-Кавказский федеральный округ	56	50	43	28	22	17
5.	Приволжский федеральный округ	111	106	102	92	85	79
6.	Уральский федеральный округ	45	44	42	35	32	29
7.	Сибирский федеральный округ	54	53	51	44	41	37
8.	Дальневосточный федеральный округ	26	23	22	22	17	18

Как следует из данных табл. 1 за последние пять лет (с 2012 по 2017 год) число банковских организаций в стране сократилось на 355 банков или на 36,6 % (с 978 до 623). Самый низкий темп сокращения количества кредитных организаций отмечен в Северо-Западном (20 %) и Центральном (27 %) федеральных округах. В других округах количество сократилось более чем на одну треть, наибольший темп сокращения кредитных организаций сложился в Южном (67 %), Дальневосточном (45 %), Уральском (41 %) федеральных округах. Сокращение числа кредитных организаций проявляется в постепенном вымывании небольших региональных банков и сокращении численности банков по федеральным округам РФ [3, с. 55; 4, с. 153].

Сокращение количества банковских организаций в регионах отразилось и на доступности для населения банковских услуг. Для выявления этого влияния автором была проведена оценка и последующее ранжирование регионов по данному параметру (см. табл. 2) [5, с. 103].

Таблица 2

Состояние обеспеченности федеральных округов РФ банковскими услугами на 01.01.2016 года

	Округ	Институциональная насыщенность	Финансовая насыщенность	Индекс развит. сберег. дела	Совокупный индекс
1.	Центральный федеральный округ	0,93	1,03	0,77	0,91
2.	Северо-Западный федеральный округ	1,2	1,0	1,1	1,1
3.	Южный федеральный округ	1,1	0,9	0,6	0,89
4.	Северо-Кавказский федеральный округ	0,5	0,6	0,3	0,4
5.	Приволжский федеральный округ	1,0	0,7	0,7	0,9
6.	Уральский федеральный округ	1,1	0,7	0,8	0,9
7.	Сибирский федеральный округ	0,9	0,9	0,7	0,8
8.	Дальневосточный федеральный округ	1,2	0,6	0,7	0,8

Источник: составлено автором по данным [5].

Приведенный в табл. 2 совокупный индекс характеризует уровень развитости кредитных организаций в регионе с учетом множества макроэкономических показателей и специфики субнационального уровня. Так, по данным совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами, наименьшее значение по Северо-Кавказскому федеральному округу — 0,4. При этом показатель ниже в два раза, чем в Центральном, Уральском, Приволжском, Сибирском федеральных округах. Регионы СКФО имеют наиболее низкий уровень склонности населения к сбережениям в стране — 0,3, а следовательно, низкую способность региона аккумулировать свободный капитал. Индекс финансовой насыщенности макрорегиона банковскими услугами по объему кредитов равняется 0,6. Показатель кредитования также имеет низкую позицию, что объясняется минимальным индексом институциональной насыщенности кредитных организаций в регионе — 0,5. В СКФО для обеспечения банковскими услугами населения и предоставления финансового капитала хозяйствующим субъектам явно недостаточно число кредитных организаций.

Следует отметить, что на территории Северного Кавказа, включающем семь субъектов Российской Федерации, проживает более 9 млн 700 тыс. чел. СКФО занимает важное место в экономике России: удельный вес сельскохозяйственного производства составляет 16 %, промышленного — 8 %. В регионе разнообразны запасы минерального сырья и он является крупным поставщиком нефти, газа, продуктов сельского хозяйства, производителем сельскохозяйственных машин [6, с. 127; 7, с. 86]. Для обслуживания стратегически важного и густонаселенного макрорегиона со значительным избытком трудовых ресурсов необходимо достаточное количество обслуживающих кредитных организаций.

Однако, исходя из статистических данных, следует выраженная тенденция снижения количества кредитных организаций, зарегистрированных в макрорегионе. Проведенное исследование банковской системы Северо-Кавказского федерального округа показало, что на долю банковской системы округа приходится минимальное количество банковских учреждений по сравнению с другими федеральными округами или 2,7 % от общего количества кредитных организаций России. По данным Центрального банка РФ на 01.01.2017, в СКФО функционируют 17 кредитных организаций и 55 филиалов, из которых 4 — кредитные организации, головные организации которых находятся в данном регионе, и 51 кредитная организация, головные организации которых находятся в другом субъекте (см. табл. 3 на стр. 50) [8, с. 124].

Таблица 3

Количество кредитных организаций в Северо-Кавказском федеральном округе в 2012–2017 годах

	Регионы	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	Северо-Кавказский федеральный округ	50	43	28	27	22	17
2.	Ставропольский край	6	6	6	5	3	3
3.	Республика Ингушетия	2	2	–	–	–	–
4.	Республика Дагестан	27		12	11	7	6
5.	Кабардино-Балкарская Республика	5	5	5	5	5	4
6.	Карачаево-Черкесская Республика	5	5	4	4	4	3
7.	Республика Северная Осетия — Алания	–	–	–	–	1	1
8.	Чеченская Республика	–	–	–	–	–	–

На основе данных табл. 3 необходимо отметить неравномерное распределение банковских подразделений по территории субъектов, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ. Так, шесть региональных кредитных организаций дислоцируются в Республике Дагестан (35,3 %), Республике Северная Осетия — Алания функционирует один местный банк, Республике Ингушетия и Чеченской Республике — ни одного. В связи с этим рассмотрим обеспеченность банками населения макрорегиона.

Одним из параметров доступности для населения всего спектра услуг является обеспеченность банковской инфраструктурой макрорегиона. Анализ данных показал, что в целом по СКФО наблюдается низкий уровень развития финансовой инфраструктуры по сравнению с общероссийскими тенденциями. В целом по СКФО данный показатель составляет 10,3 банковских подразделения на 100 тыс. жителей (в ЮФО — 28,1, в России в целом — 24,7). Следовательно, уровень развития регионального банковского сектора довольно низкий. Это требует разработки комплекса мер по развитию финансовой инфраструктуры и повышения уровня доступности кредитных учреждений для населения.

Проанализировав состояние банковской системы СКФО, нами выявлено, что региональные банки, к сожалению, по финансовому рейтингу не входят даже в сотню лидеров (см. табл. 4) [9, с. 7–8].

Таблица 4

Рейтинг и показатели деятельности региональных коммерческих банков Северного Кавказа в финансовом рейтинге РФ на 01.01.2017

Ранг в СКФО	Ранг в РФ	Наименование банка	Регион	Активы	Измен.
по размеру активов, млн руб.					
1	245 (−2)	ПАО «Ставропольпромстройбанк»	СК	8 233 334	−0,46 %
2	420 (+8)	К2 Банк	КЧР	2 258 548	−0,33 %
3	430 (+5)	Народный банк	КЧР	2 127 792	−0,33 %
4	496 (+8)	Кредитинвест	РД	1 183 970	+1,86 %
5	531 (+1)	Классик Эконом Банк	СО — А	936 291	−0,09 %
по величине собственного капитала, млн руб.					
1	196	К2 Банк	КЧР	2 066 192	+0,14 %
2	250 (+3)	Народный банк	КЧР	1 297 768	+0,05 %
3	288 (+4)	ПАО «Ставропольпромстройбанк»	СК	1 078 112	+0,79 %
4	464 (+12)	Классик Эконом Банк	СО — А	370 568	−0,33 %
5	471 (+9)	Кредитинвест	РД	365 485	−0,52 %

Как следует из данных табл. 4, первое место среди пяти банков-лидеров по размеру активов занимает ПАО «Ставропольпромстройбанк», но и его наивысшая строчка в рейтинге — 245, и, по сравнению с предыдущим годом, активы снижены на 0,46 %. Банк ориентирован на обслуживание корпоративных клиентов и привлечение средств физических лиц во вклады, достаточно активен на рынках межбанковского кредитования и ценных бумаг.

Наиболее значительным собственным капиталом среди банков СКФО в настоящее время обладает «К2 Банк» из Карачаево-Черкесии. Аналогичная ситуация складывается и по рейтингу полученной прибыли региональными банками. Так, «Народный банк» на 151-м месте в РФ, «Ставропольпромстройбанк» на 209-м, банк «КлассикЭкономБанк» Северной Осетии — Алании на 286-м месте. В настоящее время агентством «Эксперт РА» по национальной рейтинговой шкале наиболее высокий ранг для региональных банков Северного Кавказа присвоен ПАО «Ставропольпромстройбанк» — уровень «B++» (стабильный).

Заключение

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить следующие тенденции:

— банковский рынок России в настоящее время характеризуется чрезмерной централизацией финансовых ресурсов и концентрацией их в ограниченном числе государственных банков. Фактически происходит огосударствление финансовой системы, где основными участниками финансовых рынков являются крупные коммерческие банки с государственным участием;

— в банковском секторе страны на протяжении последних лет проводится массовый отзыв лицензий коммерческих банков. По официальным данным, на так называемую санацию за последние два года направлено более 1,5 трлн руб. Гораздо больше, чем на поддержку промышленности и сельского хозяйства;

— более быстрыми темпами происходит сокращение региональных банков практически по всем федеральным округам, что в перспективе может привести к их исчезновению;

— мировой опыт показывает, что если банк устойчиво занимает определенную нишу по банковским услугам, то не важно, крупный это или мелкий банк, главное, чтобы он работал без нарушения законодательства и нормативов. Например, в небольшой Швейцарии одновременно существуют крупные и мелкие банки, в США работает около 7 тыс. банков и многие из них — мелкие региональные банки.

Банковский сектор способен оказать положительное влияние на развитие экономики, аккумулируя через рыночные механизмы финансовые ресурсы экономических субъектов, которые обладают временно свободными денежными средствами, и направляя их в сектора, которые испытывают в них недостаток и способны наиболее эффективно их использовать. Для определения степени неравномерности развития региона и неоднородности банковской системы мезоуровня необходимо проводить мониторинговую оценку социально-экономической и финансовой развитости субъектов федерации и уровня обеспеченности банковскими услугами субъектов хозяйствования данной территории.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Делягин М. Проблемы банковской системы становятся критическими [Электронный ресурс] // Комсомольская правда. URL: https://www.kp.ru/daily/26735.7/3761645/ (дата обращения: 22.09.2017).

2. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов // Статистический бюллетень Банка России. 2016. № 12 (283). С. 182–183.

3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Интернет-версия. Аналитические показатели [Электронный ресурс] / Департамент банковского надзора. Центральный банк РФ. 2017. № 17 (Янв.). URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1701.pdf (дата обращения: 05.10.2017). Загл. с экрана.

4. Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 января 2017 года [Электронный ресурс] / Департамент допуска и прекращения деятельности финансовых организаций. Центральный банк РФ. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/PUB_170101.pdf (дата обращения: 05.10.2017). Загл. с экрана.

5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году [Электронный ресурс] / Центральный банк РФ. М., 2017. URL: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf (дата обращения: 05.10.2017). Загл. с экрана.

6. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 278–279.

7. Панаедова Г. И., Горлов С. М. Межрегиональные кластерные инициативы в экономике: факторы, тенденции, проблемы (на примере Северо-Кавказского федерального округа) // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 4 (246). С. 85–97.

8. Показатели деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс] / Центральный банк РФ. Официальный сайт. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (дата обращения: 05.10.2017).

9. Рейтинг банков по объему активов на 1 января 2017года [Электронный ресурс] // РИА Рейтинг. Россия сегодня. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_05_01_17.pdf (дата обращения: 05.10.2017). Загл. с экрана.

REFERENCES

1. Delyagin M. Problems of a banking system become critical [Electronic resource] // Komsomolskaya pravda. URL: https://www.kp.ru/daily/26735.7/3761645/ (date of viewing: 22.09.2017).

2. The number of the operating credit institutions and their branches // The statistical bulletin of the Bank of Russia. 2016. No. 12 (283). P. 182–183.

3. Review of the banking sector of the Russian Federation. The Internet version. Analytical indicators [Electronic resource] / Department of Banking Supervision. Central Bank of the Russian Federation. 2017. No. 17 (Янв.). URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1701.pdf (date of viewing: 05.10.2017). Screen title.

4. Information on credit institutions with the participation of non-residents as of January 1, 2017 [Electronic resource] / Department of admission and termination of activities of financial organizations. Central Bank of the Russian Federation. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/PUB_170101.pdf (date of viewing: 05.10.2017). Screen title.

5. The report on development of the banking sector and bank supervision in 2016 [Electronic resource] / Central Bank of the Russian Federation. M., 2017. URL: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf (date of viewing: 05.10.2017). Screen title.

6. Regions of Russia. Main characteristics of the subjects of the Russian Federation. 2016: Statistical book / Rosstat. M., 2016. P. 278–279.

7. Panayedova G. I., Gorlov S. M. Interregional cluster initiatives in economy: factors, tendencies, problems (on the example of the North Caucasian Federal District) // Scientific and technical bulletin of Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. Economic sciences. 2016. No. 4 (246). P. 85–97.

8. Indicators of activity of credit institutions [Electronic resource] / Central Bank of the Russian Federation. Official site. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (date of viewing: 05.10.2017).

9. The rating of banks as for the volume of assets for January 1, 2016 [Electronic resource] // RIA Rating. Russia today. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_05_01_17.pdf (date of viewing: 05.10.2017). Screen title.

Как цитировать статью: Панаедова Г. И. Проблемы устойчивости банковской системы Северо-Кавказского федерального округа // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 47–51.

For citation: Panayedova G. I. Problems of stability of the banking system of the North Caucasian federal district // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 47–51.

УДК 336.221.4
ББК 65.261.4

Pinskaya Miliausha Rashitovna,
doctor of economics, associate professor,
director of Tax policy center
at Scientific and Research Financial
Institute of Ministry of Finance of Russia,
Professor of Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: MPinskaya@yandex.ru

Пинская Миляуша Рашитовна,
д-р экон. наук, доцент,
руководитель Центра налоговой политики
Научно-исследовательского финансового
института Минфина России,
профессор Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: MPinskaya@yandex.ru

Semkina Tatiana Ivanovna,
senior researcher
of Tax policy center
at Scientific and Research Financial
Institute of Ministry of Finance of Russia,
Moscow,
e-mail: TSemkina@nifi.ru

Сёмкина Татьяна Ивановна,
ст. научный сотрудник
Центра налоговой политики
Научно-исследовательского финансового
института Минфина России,
г. Москва,
e-mail: TSemkina@nifi.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

PARTICULARITIES OF APPLYING PATENT TAX SYSTEM IN RUSSIA AND IN FOREIGN COUNTRIES

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit

В статье рассмотрены отличительные особенности патентной системы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства. Выявлено, что указанная система не получила широкого распространения в развитых зарубежных странах, при этом в развивающихся странах она применяется. Показаны недостатки российской патентной системы налогообложения: более жесткие, по сравнению с другими странами, рамки и условия ее применения; невозможность уменьшения налоговой нагрузки на сумму оплаченных страховых взносов; разные подходы к определению потенциально возможного дохода; необходимость предварительной оплаты патента. Предложены пути совершенствования патентной системы налогообложения с учетом зарубежного опыта, нацеленные на повышение эффективности выполнения ее фискальной и стимулирующей функций.

The article analyzes particularities of application of patent tax regime to small and medium enterprises. The mentioned system is not found to be widely spread in developed foreign countries, however it is applied in some developing countries. The authors show disadvantages of Russian patent system: very narrow scope of application in comparison with other countries, impossibility to reduce the amount of tax on paid insurance contributions, different approaches to determining potential income, necessity of an advance payment of a patent. Taking into account foreign experience, the authors suggest measures of improving patent tax system in Russia that are aimed at increasing its fiscal and incentive function.

Ключевые слова: патентная система налогообложения, потенциально возможный доход, совокупный доход, субъекты малого и среднего предпринимательства, индивидуальный предприниматель, специальные налоговые режимы, налоговая система, налоговая политика, страховые взносы, налоговая нагрузка.

Keywords: patent tax system, potential income, total income, small and medium enterprises, individual entrepreneur, special tax regimes, tax system, tax policy, insurance contributions, tax burden.

Одной из наиболее важных характеристик системы налогов и сборов Российской Федерации является присутствие в ней специальных налоговых режимов, в основе которых лежит идея обложения совокупного дохода налогоплательщика, основанного на физических показателях и потенциальной доходности. На сегодняшний день эти режимы направлены на создание благоприятных экономических и финансовых условий для организаций и индивидуальных предпринимателей, относящихся к сфере малого и среднего предпринимательства, они призваны упростить исчисление и уплату налогов для отдельных категорий налогоплательщиков или определенных видов деятельности. Специальные налоговые режимы являются одним из важнейших элементов налоговой системы, нацеленной на стимулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Они обеспечивают дифференцированный подход к налогообложению, учитывающий экономический потенциал налогоплательщика, что обусловливает их направленность на выполнение не столько фискальной, сколько стимулирующей функции налогов. Одним из таких специальных налоговых режимов, которому посвящена данная статья, является патентная система налогообложения.

Проблеме совершенствования специальных налоговых режимов посвящено значительное число диссерта-

ционных и монографических исследований, в качестве примера можно привести научные работы А. И. Косолапова, Г. В. Шацило, А. В. Варнавского, О. В. Мандрощенко, А. С. Матинова, И. В. Зиновьева, В. Ю. Жданова и др. Вместе с тем практика применения патентной системы налогообложения выявляет новые проблемы, требующие решения. В частности, требуется совершенствование методологических подходов к определению потенциально возможного дохода для целей налогообложения.

Актуальность проблемы применения патентной системы налогообложения заключается в особой значимости данного специального налогового режима для субъектов малого и среднего предпринимательства, в особенности для самозанятых граждан. Налогоплательщики выбирают патентную систему налогообложения в стремлении оптимизировать свое налоговое бремя, а также сократить свои издержки на урегулирование отношений с налоговыми органами по вопросам уплаты налогов и сборов, используя преимущества патентной системы налогообложения.

С учетом вышеизложенного **целью** настоящей статьи является выявление лучших практик и разработка предложений по совершенствованию патентной системы налогообложения. **Новизна** проведенного нами исследования заключается в развитии методологии налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках патентной системы в направлении совершенствования порядка определения размера потенциально возможного дохода.

При этом следует особо подчеркнуть, что патентная система налогообложения не получила широкого распространения в зарубежной практике. Причина нам видится в том, что за рубежом специальные налоговые режимы применяются не столько в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, столько для развития экономически отсталых территорий, разрешения политических противоречий, этнических и других проблем. Западными странами, в налоговых системах которых есть специальные или особые налоговые режимы (Франция, Бельгия, Испания, Италия, Канада) устанавливаются четкие критерии для их применения [1; 2; 3; 4]. В Китае предусмотрено освобождение от уплаты налога на прибыль для малых предприятий, занимающихся освоением новых технологий, что в совокупности с системой их льготного кредитования и финансовой поддержки обеспечивает эффективное использование научно-технического потенциала и высокую прибыль от инновационной деятельности [5].

Можно заметить некоторое сходство российской патентной системы налогообложения и системы лицензий, применяемой в США, в соответствии с которой для субъектов малого предпринимательства существует возможность приобретения лицензии на определенный вид деятельности по сниженной стоимости, которая заменяет местные налоги и сборы [6, с. 27]. Однако американская система не предполагает упрощенную систему ведения бухгалтерского учета и отчетности.

В отличие от развитых стран в развивающихся странах (Армении, Туркмении, Кыргызстане, Казахстане, Беларуси, Монголии, Гане, Боливии, Албании и др.) льготные режимы налогообложения находят более широкое применение. К примеру, аналог патентной системы налогообложения существует в Республике Казахстан, где в качестве патента рассматривается документ, удостоверяющий право применения специального налогового режима и подтверждающий факт уплаты в бюджет сумм налогов. Для получения этого права субъекты малого предпринимательства не должны использовать труд наемных работников, а их годовой доход не должен превышать 1,5 млн тенге (10 тыс. долл. США). Ставка налога составляет 3 % от заявленного дохода. Предусмотрена возможность перерасчета стоимости патента как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения в зависимости от полученного фактического дохода, что делает систему более гибкой и способствует снижению уровня неопределенности при ее выборе субъектами малого предпринимательства [7]. В Монголии, Гане и ряде других развивающихся стран применяется модель аккордного налога, основанная на установлении фиксированной суммы налога, зависящей от вида экономической деятельности. В Боливии регулярные налоговые отчисления для субъектов малого предпринимательства устанавливаются в зависимости от стоимости собственного капитала хозяйствующего субъекта [1, с. 1174].

Сравнительная характеристика российской и зарубежной практики применения патентной системы налогообложения дает основания трактовать нашу систему как отличающуюся более жесткими рамками и условиями ее применения. В частности, в Российской Федерации начисленная сумма налога не может быть уменьшена на сумму уплаченных страховых взносов, в то время как, например, в Казахстане стоимость патента уменьшается на сумму социальных отчислений. А при превышении суммы социальных отчислений над суммой патента величина последнего приравнивается к нулю.

За рубежом льготные налоговые режимы применяются как инструментарий поддержки субъектов малого предпринимательства и стимулирования процессов появления новых предприятий и частных предпринимателей на рынке. Перечисленные обстоятельства могут послужить дополнительным фактором для уклонения от легализации деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и удержать значительную часть из них в теневом секторе экономики.

Выделим основные проблемы, тормозящие распространение патентной системы налогообложения в нашей стране. Как уже отмечалось выше, индивидуальный предприниматель, применяющий патентную систему налогообложения, должен оплачивать взносы на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование со своих доходов, а также с доходов, выплачиваемых наемным сотрудникам. При этом законодатель не предусмотрел уменьшение стоимости патента на сумму оплаченных страховых взносов. Необходимо освободить индивидуального предпринимателя от оплаты вышеперечисленных взносов, что сделает применение патентной системы налогообложения более привлекательной.

Созданная система налогообложения в виде патента получилась довольно сложной, даже по сравнению с единым налогом на вмененный доход для отдельных видов деятельности, и зависимой от многих факторов, а зачастую одновременно от нескольких факторов сразу. Причем количество факторов, от которых зависит размер потенциально возможного дохода, а значит, стоимости патента, постепенно увеличивается. Во многих субъектах Российской Федерации факторы, от которых зависит размер потенциально возможного дохода, различны. В качестве примера можно привести такой вид деятельности, как осуществление розничной торговой сети. Если она осуществляется через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. м, то размер потенциально возможного дохода зависит от площади торгового зала и территории,

на которой осуществляется торговля. Если она осуществляется через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, то размер потенциально возможного дохода зависит от количества объектов торговли, территории, на которой осуществляется торговля, а в ряде субъектов Российской Федерации от количества наемных работников.

Проведенный анализ показал, что патентная система налогообложения, в значительной степени зависимая от условий ведения предпринимательской деятельности и в конечном счете от уровня получаемого дохода, превратилась в сложную, непрозрачную, плохо контролируемую систему, несоответствующую поставленной перед ней цели по выводу из тени лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. Кроме того, не несет она и значительной фискальной нагрузки. В связи с этим считаем целесообразным отказаться от зависимости платежа по патенту от показателей, характеризующих экономические условия ведения бизнеса, поскольку патентная система налогообложения как условно-расчетная система не должна зависеть от этих показателей. В противном случае неизбежно возникает конфликт целей: цель обложения налогом фактической потенциальной прибыли налогоплательщиков вступает в конфликт с целью создания простой прозрачной системы налогообложения, что и произошло. Действующая патентная система налогообложения не имеет баланса между этими целями, поэтому и плохо работает. Отсюда следует необходимость отказа зависимости размера потенциально возможного дохода от показателей, перечисленных в п. 8 ст. 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации [8].

В качестве единственного показателя для всех видов деятельности (за небольшим исключением), от которого должен зависеть размер потенциально возможного дохода, нами предлагается показатель численности населения муниципальных районов, городских округов, городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя. С этой целью все виды деятельности должны быть объединены в шесть групп (см. таблицу):

1) производство товаров, оказание услуг, выполнение работ (кроме пунктов 2, 3, 4, 5, 6);

2) сдача в аренду жилых и нежилых помещений, земельных участков, дач, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности;

3) розничная торговля;

4) услуги общественного питания;

5) транспортные услуги;

6) медицинская деятельность; ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования; сбор, обработка и утилизация отходов, а также обработка вторичного сырья; оказание услуг по забою, транспортировке, перегонке, выпасу скота; услуги по разработке программ для ЭВМ и баз данных, их адаптации и модификации; остальные виды деятельности.

Таблица

Предлагаемые размеры потенциально возможного дохода по видам деятельности с учетом дифференциации количества населения, руб.

Виды деятельности	Количество населения, тыс. чел.			
	До 50	50–100	100–200	Свыше 200
1	2	3	4	5
1. Производство товаров, оказание услуг, выполнение работ, кроме п. 2, 4, 5, 6	30 000	100 000	250 000	900 000
2.1. Сдача в аренду жилых помещений, земельных участков, дач, принадлежащих ИП на праве собственности				
до 100 кв. м	40 000	100 000	210 000	450 000
от 100 до 200 кв. м	40 000	150 000	300 000	1 000 000
от 200 до 600	40 000	400 000	800 000	5 000 000
от 600 и выше	40 000	1 000 000	7 500 000	10 000 000
2.2. Сдача в аренду нежилых помещений, принадлежащих ИП на праве собственности				
до 200 кв. м	40 000	300 000	800 000	1 000 000
от 200 кв. м и выше	40 000	700 000	2 500 000	10 000 000
3. Розничная торговля:				
А) осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала до 50 кв. м по каждому объекту организации торговли	1 000 000	1 800 000	2 800 000	5 400 000
Б) осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, кроме	750 000	1 800 000	2 800 000	5 400 000
— развозная, разносная торговля	750 000	1 800 000	2 800 000	5 400 000
— торговля через автоматы	50 000	100 000	200 000	300 000
4. Услуги общественного питания				
А) оказываемые через объекты организаций общественного питания с площадью торгового зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м	400 000	1 000 000	2 000 000	6 000 000
Б) оказываемые через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей	100 000	300 000	500 000	1 000 000
5. Транспортные услуги:				
А) перевозка пассажиров				
— автомобильным транспортом	270 000	400 000	600 000	1 000 000

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
— водным транспортом	270 000	400 000	600 000	1 000 000
Б) перевозка грузов				
— автомобильным транспортом	200 000	300 000	600 000	1 000 000
— водным транспортом	150 000	200 000	300 000	400 000
6. Медицинская деятельность; ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования; сбор, обработка и утилизация отходов, а также обработка вторичного сырья; оказание услуг по забою, транспортировке, перегонке, выпасу скота; услуги по разработке программ для ЭВМ и баз данных, их адаптации и модификации; остальные виды деятельности	150 000	300 000	2 000 000	5 000 000

Источник: составлено авторами на основании законов субъектов Российской Федерации о патентной системе налогообложения.

В России требуется заблаговременная оплата патента, что является косвенным подтверждением фискальной, а не стимулирующей направленности патентной системы. Требование сначала оплатить патент, а затем начинать предпринимательскую деятельность для индивидуального предпринимателя на начальной стадии ведения деятельности является существенной проблемой. При этом анализ налоговых поступлений от патентной системы налогообложения в бюджеты субъектов Российской Федерации показывает, что ее фискальная роль незначительна. В частности, в 2016 году наибольший удельный вес суммы патента в общей сумме налоговых поступлений от специальных налоговых режимов составил более 55 % от общей суммы налогов на совокупный доход лишь в Центральном федеральном округе, а в Приволжском федеральном округе — более 10 %, в Южном федеральном округе — более 9 %, в Северо-Западном и Сибирском федеральных округах — более 5 %. Минимальный уровень поступлений приходится на Северо-Кавказский федеральный округ — 1,3 % [9]. При этом мы согласны с мнением, что государство, вводя специальные налоговые режимы, должно заботиться о фискальном эффекте [10, с. 74].

Существенным негативным фактором является региональное разграничение патентной системы налогообложения. Если индивидуальный предприниматель ведет свою деятельность на территории нескольких субъектов Российской Федерации, то он должен приобретать патент в каждом регионе. При этом границей доходов является совокупный доход. В случае если доходы предпринимателя окажутся выше установленной границы, то налоги должны уплачиваться на общих основаниях, и стоимость патента не подлежит возврату.

Таким образом, возможности совершенствования патентной системы налогообложения в целях повышения эффективности выполнения ею фискальной и стимулирующей функций ограничены и не дадут должного эффекта без комплексного стимулирования экономической активности субъектов малого и среднего предпринимательства. Об этом свидетельствует, в частности, зарубежная практика применения льготных налоговых режимов.

Лучшие практики налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства (к примеру, в Казахстане) основаны на освобождении плательщиков от социальных взносов, что повышает гибкость патентной системы налогообложения. Полагаем, что следует предусмотреть такое освобождение и в нашей стране. Повышению прозрачности и контролируемости системы будет также способствовать совершенствование методики определения размера потенциально возможного дохода путем устранения зависимости платежа по патенту от показателей, характеризующих экономические условия ведения бизнеса, за исключением показателя численности населения на соответствующей территории.

Патентная система налогообложения начала применяться в нашей стране сравнительно недавно, и если устранить перечисленные выше недостатки системы, снизить или вовсе отменить для указанной категории налогоплательщиков обязательные страховые взносы, то данный режим налогообложения станет более универсальным и выгодным для многих индивидуальных предпринимателей, станет новым импульсом для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и увеличения доходов местных бюджетов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Самсонова И. А., Зеленская В. А., Кривошапова С. В. Специальные режимы налогообложения, отечественный и зарубежный опыт // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 11–6. С. 1173–1176.

2. Зарипова Н. Д. Налоговое регулирование деятельности малого предпринимательства в России // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 25. С. 45–56.

3. Белкина Ю. С., Подгорнова А. С. Анализ налогообложения малого бизнеса в России и зарубежных странах [Электронный ресурс] // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по материалам XXVI междунар. студен. науч.-практ. конф. 2014. № 11 (26). Доступ с сайта Sibac.info. URL: https://sibac.info/studconf/econom/xxvi/39868 (дата обращения: 28.09.2017).

4. Филиппова Н. А., Создаева О. Ю. Оценка зарубежного опыта налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса и возможности его применения в отечественной практике // Налоговое и финансовое право. 2012. № 10. С. 161–167.

5. Мусаева Х. М. Системы налогообложения субъектов малого бизнеса: опыт индустриальных стран и возможности его использования в условиях Российской Федерации // Налоги и налогообложение. 2011. № 8. С. 19–26.

6. Филонова Э. А., Юхновец Л. Ю., Гладуша Б. В. Налоговое стимулирование малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт // Управление и экономика в XXI веке. 2017. № 1. С. 24–29.

7. Насырова В. И. Специальные налоговые режимы как инструмент налогового регулирования малого предпринимательства // Финансы и кредит. 2012. № 13. С. 54–62.

8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 28.09.2017) свободный.

9. Сёмкина Т. И. Патентная система налогообложения: переход к другим критериям // Финансы. 2017. № 9. С. 29–33.

10. Малис Н. И. Налоговый потенциал специальных налоговых режимов // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2013. № 1(15). С. 73–80.

REFERENCES

1. Samsonova I. A., Zelenskaya V. A., Krivoshapova S.V. Special taxation regimes, domestic and foreign experience // International journal of applied and fundamental research. 2016. No. 11–6. P. 1173–1176.

2. Zaripova N. D. Tax regulation of small business in Russia // International accounting. 2011. No. 25. P. 45–56.

3. Belkina Yu. S., Podgornova A. S. Analysis of taxation of small business in Russia and in foreign countries [Electronic resource] // Scientific community of students of XXI century. Economics : collection of articles adapted from materials of XXVI international student reseach and practice conference 2014. No. 11 (26). Access from the site Sibac.info. URL: https://sibac.info/studconf/econom/xxvi/39868 (date of viewing: 28.09.2017).

4. Filippova N. A., Sozdayeva O. Yu. Assessment of foreign experience in taxation of small and medium-sized businesses and the possibility of its application in domestic practice // Tax and financial law. 2012. No. 10. P. 161–167.

5. Musaeva Kh. M. Systems of taxation of small business entities: the experience of industrial countries and the possibility of its use in the Russian Federation // Taxes and taxation. 2011. No. 8. P. 19–26.

6. Filonova E. A., Yukhnovets L. Yu., Gladusha B. V. Tax stimulation of small and medium-sized business: foreign experience // Management and economics in the 21st century. 2017. No. 1. P. 24–29.

7. Nasyrova V. I. Special tax regimes as an instrument of tax regulation of small business // Finance and credit. 2012. No. 13. P. 54–62.

8. The Tax Code of the Russian Federation (part two) of August 5, 2000 No. 117-FZ (as amended on July 29, 2017) [Electronic resource]. Access from the legal system «ConsultantPlus» (date of viewing: 28.09.2017) free.

9. Semkina T. I. Patent system of taxation: transition to other criteria // Finance. 2017. No. 9. P. 29–33.

10. Malis N. I. Tax potential of special tax regimes // Scientific and Research Financial Institute. Financial journal. 2013. No. 1 (15). P. 73–80.

Как цитировать статью: Пинская М. Р., Сёмкина Т. И. Особенности применения патентной системы налогообложения в России и за рубежом // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 52–56.

For citation: Pinskaya M. R., Semkina T. I. Particularities of applying patent tax system in Russia and in foreign countries // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 52–56.

УДК 339.138
ББК 65.050

Pisareva Ekaterina Vladimirovna,
doctor of economics,
professor of marketing and advertising department
Rostov State
University of Economics,
Rostov-on-Don,
e-mail: ekaterina838@yandex.ru

Писарева Екатерина Владимировна,
д-р экон. наук,
профессор кафедры маркетинга и рекламы
Ростовского государственного
экономического университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: ekaterina838@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

FORMATION OF MARKETING DECISIONS ON TODAY'S MARKET

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Статья посвящена вопросам формирования маркетинговых решений в условиях современного, динамично развивающегося рынка. Сегодня наблюдается общемировая тенденция стремительного развития требований потребителей к товарам и услугам, представленным на рынках. Это влечет за собой совершенствование маркетинговых приемов и методик, применяемых бизнес-субъектами в их деятельности. В работе обобщается научный опыт по данной проблематике и предлагается модель рациональной интеграции управленческих маркетинговых решений в области инноваций на базе основных направлений развития отечественного маркетинга в условиях современного рынка.

The article is devoted to questions of formation of marketing decisions in conditions of a modern, dynamically developing market. The article points out today's worldwide trend of rapid devel-

opment of customer requirements to goods and services presented on the markets. This results in the improvement of marketing methods and techniques used by business entities in their activities. The paper summarizes the scientific experience on the subject and a offers the model of rational integration of managerial marketing decisions in the field of innovations on the basis of the main directions of development of domestic marketing on today's market.

Ключевые слова: маркетинг, менеджмент, управление маркетингом, маркетинговые решения, управленческие решения, рынок, условия современного рынка, интегрированные методы, маркетинговая модель, инновации в области маркетинга, развитие бизнеса.

Keywords: marketing, management, management of marketing, marketing solutions, management solutions, market, modern market conditions, integrated methods, marketing model, innovations in marketing, business development.

Введение

Динамика развития маркетинговой активности хозяйственных субъектов демонстрирует стремительный рост на протяжении последних лет. Результаты эмпирических исследований всякий раз подтверждают данный факт. В условиях общемировой тенденции стремительного развития потребительских требований к продуктам на рыночных площадках, наблюдается оперативное совершенствование маркетинговых приемов и методик, применяемых современными коммерческими структурами в реализуемой ими хозяйственной практике. В этой связи представляется **актуальным** и целесообразным сформировать логическую модель с учетом подчинённости инновационных решений в области маркетинга общим требованиям и направлениям развития рынка.

Цель статьи состоит в обобщении научного опыта и формировании модели рациональной интеграции управленческих маркетинговых решений в области инноваций на базе основных направлений развития отечественного маркетинга в условиях современного рынка.

Вектор достижения обозначенной цели подчинен следующей логике решения комплекса **задач**. Основываясь на изучении основных современных требований, предъявляемых к управленческим решениям в области маркетинга, перейти к определению основных показателей, отражающих важнейшие направления маркетинговых инвестиций и далее — рассмотреть инновационные решения в области маркетинга. В завершении представляется необходимым сформировать интегрированную модель основных направлений развития отечественного маркетинга в условиях современного рынка.

Основная часть

Рассмотрим взгляды ученых на исследуемую проблематику. Говоря о развитии маркетинговой парадигмы, следует сказать о перманентной установке признания приоритетности потребительских предпочтений. Именно нужды и потребности потребителей ставятся во главу угла в управленческой деятельности крупнейших компаний. В практике среднего и малого отечественного бизнеса ситуация не всегда соответствует актуальной теоретической концепции маркетинга. «Описывая отечественную рыночную ситуацию в целом, следует отметить, что требования концепций учитываются бизнес-структурами, однако отмечается тактическая неравномерность и прерывистость, заключающаяся в разовых или разрозненных акциях, зачастую не согласующихся с характером реализуемого товара или предоставляемой услуги. В бизнесе сегодня часто говорят об изучении предпочтений» [1, с. 113–116]. Требования, предъявляемые к современному маркетингу, достаточно разнообразны и всеобъемлющи. Достаточно обоснованными следует признать представленные в работе И. Б. Млынко основные группы современных требований в области маркетинга консультанта по маркетингу и контроллингу А. Прайснера, среди которых: «клиенты, мегатенденции, руководство компании, правовые нормы и стандарты» [2, с. 212–216].

Рассматривая данный вопрос под другим углом, следует обратиться к реальной практике инвестирования в различные области маркетинга, что вполне адекватно отражает реальное положение дел в сфере приоритетности направлений. Как было определено нами ранее, основные показатели, отражающие важнейшие направления маркетинговых инвестиций,— это, прежде всего, «интернет-маркетинг, стимулирование сбыта (а не реклама), маркетинговая инфраструктура (ПО, маркетинг-аналитика) и маркетинговые знания (персонал + обучение)» [3; 4]. Схематично направления представлены на рис. 1.

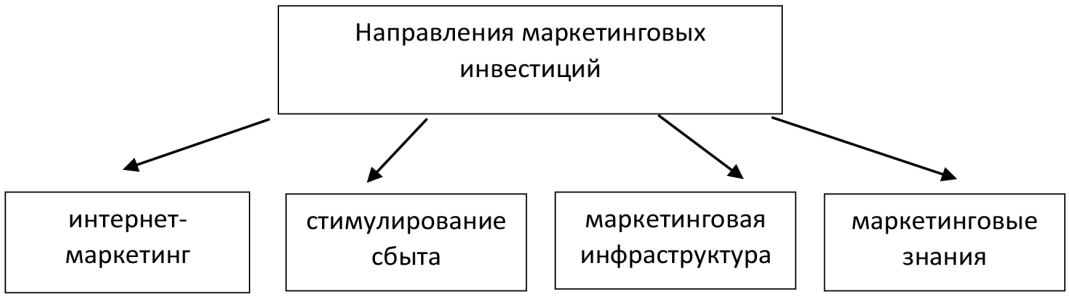


Рис. 1. Важнейшие направления маркетинговых инвестиций

Источник: составлено автором по материалам исследования.

Как показывают результаты исследований, « …максимальное снижение бюджета произошло по результатам опроса по статье «реклама в медиа» (у 27 % респондентов), что также показательно, поскольку реклама ушла в интернет-среду. Ожидания респондентов по динамике бюджета на маркетинг в 2015 г. составили в среднем +9 %, что может покрыть только медиаинфляцию и повышение затрат на оплату труда и покупные маркетинговые услуги. Стоит отметить, что за последние шесть лет опросов такой низкий показатель ожиданий респондентов в области повышения бюджета был впервые (в 2011 г., например, ожидания были +19 %, по факту бюджет повысился на 15 %, в 2014 г. ожидания были +16 %, по факту — только +8 %). Если говорить о рынке маркетинговых услуг, то число компаний на рынке относительно стабильно за последние 12 лет и составляет 230 фирм» [3; 4].

В условиях нестабильности претерпевает трансформационные изменения вектор развития маркетинга, и весьма часто вносятся коррективы в принятые стратегические маркетинговые решения. Ведь, как известно, движущие силы в подобные периоды задают динамику и формируют драйверы, придающие ускорение процессам развития [5, с. 404–406]. По мнению О. А. Рущицкой и Е. С. Куликовой, « …успешность любого бизнеса определяется антикризисной маркетинговой стратегией, которая строится на определении внешних и внутренних факторов кризисной ситуации и разработке мероприятий по преодолению кризисных явлений и стабилизации процессов» [6, с. 82–84]. Хотелось бы уточнить, что успешность определяется исходя из того факта, насколько сильна, гибка система маркетинга в компании, даже в условиях относительной стабильности на рынке. Поэтому усилиям по укреплению и развитию маркетинга на предприятии в любых условиях рынка необходимо уделять пристальное внимание. Диагностика же эффективности управленческих решений в области маркетинга осуществляется в условиях нестабильности.

В современных условиях отечественного бизнеса особую роль играют инновации, а также скорость и оперативность их внедрения. Весьма структурно маркетинговые инновации описывают Н. В. Белоцерковская и О. П. Иванченко, выделяя три подхода в понимании инноваций в области маркетинга. Итак, это:

«1. Маркетинговая инновация — это следствие (или параллельный процесс) внедрения других видов инноваций (технологических, продуктовых, экологических и др. инноваций).

2. Маркетинговая инновация — это отдельный товар (продукт), предлагаемый рынку.

3. Маркетинговая инновация — это технология (метод) инновационного маркетинга» [7, с. 207–214].

В некотором роде отличительную позицию выражают И. К. Бурмистрова и И. М. Кублин: «Рыночная экономика играет существенную роль в ориентации производственной деятельности предприятий-производителей на потребителей продукции. Стандартизация изделий и унификация услуг приводят к формированию повторяющихся маркетинговых подходов к принятию управленческих решений с целью развития долгосрочных партнерских отношений хозяйствующих субъектов, что и является целью концепции маркетинга партнерских взаимоотношений» [8, с. 41–43].

Результаты

На наш взгляд, правомерным следует признать следующее. Повторяющиеся маркетинговые подходы, с одной стороны, и поиск инновационных маркетинговых решений, с другой — есть эффективное решение, состоящее в гармоничном балансе маркетинговых усилий в современных экономических реалиях, но инновационная направленность бизнеса — основное условие поддержания конкурентоспособных позиций и дальнейшего развития. Вопрос лишь в гармоничной интеграции маркетинговых решений в русле основных направлений развития отечественного маркетинга, достижение которой представляется возможной в рамках предлагаемой модели (см. рис. 2).

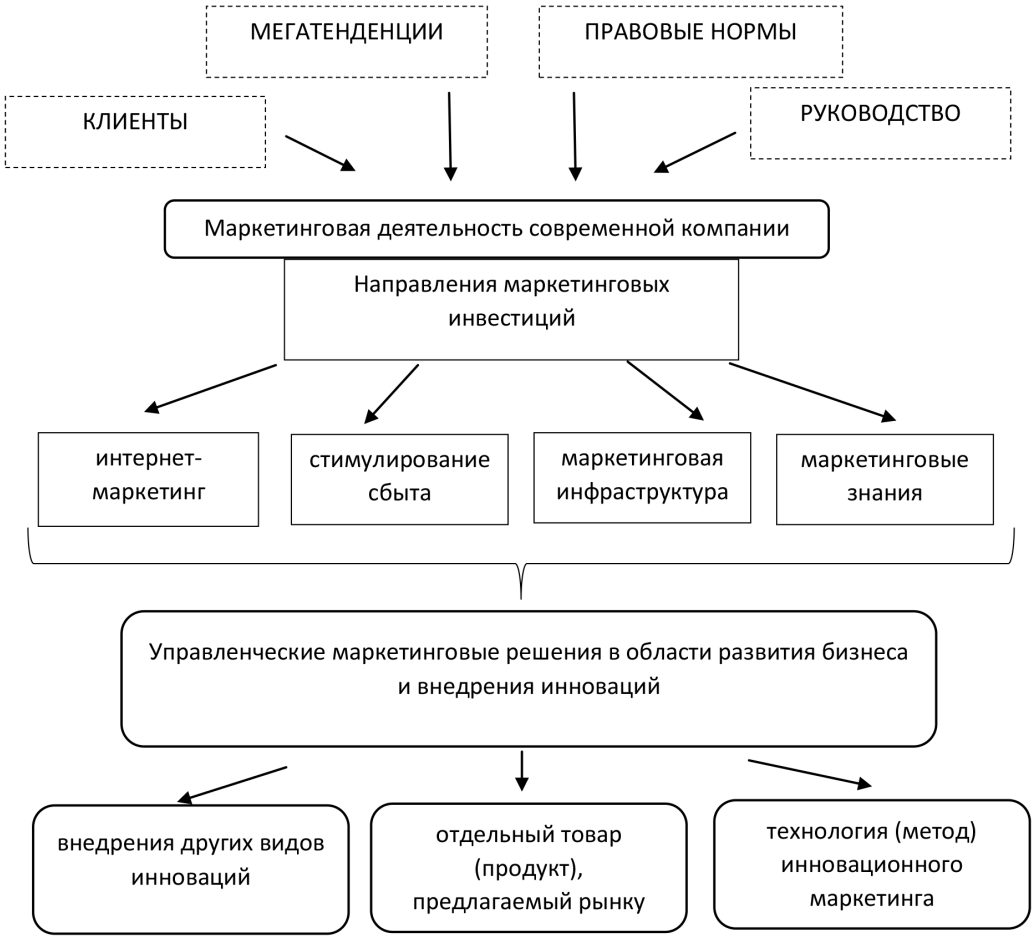


Рис. 2. Рациональная интеграция управленческих маркетинговых решений в направлении развития бизнеса в условиях современного рынка

Источник: составлено автором с использованием источников библиографического списка.

Заключение

В заключение отметим, что в современных экономических условиях наблюдается повышенный интерес к инновационному пути развития практически во всех отраслях. Предприятия, соответственно, адаптируясь к текущей ситуации, выходят на инновационный путь развития, ведь при ужесточении конкуренции необходимо поддерживать занятые ранее позиции и двигаться вперед, развивая собственный бизнес. Работа над качеством и совершенствованием выпускаемого продукта в рамках повышающихся потребительских запросов — путь, ведущий к стремительному инновационному развитию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сергиенко Е. С. Рыночные ориентиры современных предприятий // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7–2. С. 113–116.

2. Млынко И. Б. Маркетинговые решения на предприятии: уровни принятия и приоритетные задачи // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 212–216.

3. Писарева Е. В. Методология формирования моделей интегрированного маркетинга компаний : дис. … д-ра экон. наук. СПб., 2016.

4. Писарева Е. В. Анализ проблем развития российского рынка в современных условиях: маркетинговый подход // Общество: политика, экономика, право. 2016. № 3. С. 91–94.

5. Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Брик А. Д. Драйверы развития промышленных кластеров // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–1 (59–1). С. 404–406.

6. Рущицкая О. А., Куликова Е. С. Антикризисный маркетинг в системе развития современных предприятий // Аграрный вестник Урала. 2015. № 11 (141). С. 82–84.

7. Белоцерковская Н. В., Иванченко О. П. Маркетинговые инновации: подходы, виды, содержание и внедрение // Вестник Оренбургского государственного университета. 2014. № 4 (165). С. 207–214.

8. Бурмистрова И. К., Кублин И. М. Приоритеты формирования маркетинга партнерских отношений в России в современных условиях // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 3 (57). С. 41–43.

REFERENCES

1. Sergienko E. S. Market orientations of modern enterprises // Humanitarian, socio-economic and social sciences. 2013. No. 7–2. P. 113–116.

2. Mlynko I. B. Marketing decision at the enterprise: levels of adoption and priorities // Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 212–216.

3. Pisareva E. V. Methodology of formation of the model of integrated marketing companies : the thesis for a doctor of economics' scientific degree. SPb., 2016.

4. Pisareva E. V. Analysis of problems of development of Russian market in modern conditions: marketing approach // Society: politics, economics, law. 2016. No. 3. P. 91–94.

5. Sergienko E. S., Saprykina N. B., Brik A. D. Drivers of industrial cluster development // Economics and entrepreneurship. 2015. No. 6–1 (59–1). P. 404–406.

6. Rushitskaya O. A., Kulikova E. S. Anti-crisis marketing in the system of development of modern enterprises // Journal of Agricultural of the Urals. 2015. No. 11 (141). P. 82–84.

7. Belotserkovskaya N. B., Ivanchenko O. P. Marketing innovations: approaches, types, contents and implementation // Bulletin of the Orenburg State University. 2014. No. 4 (165). P. 207–214.

8. Burmistrova I. K., Kublin I. M. Priorities of formation of partnership marketing in Russia in modern conditions // Bulletin of Saratov State Socio-Economic University. 2015. No. 3 (57). P. 41–43.

Как цитировать статью: Писарева Е. В. Формирование маркетинговых решений в условиях современного рынка // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 56–59.

For citation: Pisareva E. V. Formation of marketing decisions on today's market // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 56–59.

УДК 338.1
ББК 65.05

Prazdnov Gennady Sergeyevich,
doctor of economics,
professor of the department of interbranch enterprises
Institute of Industrial Management
Russian Presidential Academy of
National Economy and State Service,
Moscow,
e-mail: Prazdnov@ranepa.ru

Празднов Геннадий Сергеевич,
д-р экон. наук, профессор
кафедры межотраслевых производств
Института отраслевого менеджмента
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Москва,
e-mail: Prazdnov@ranepa.ru

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

INNOVATION AS A FACTOR OF ACCELERATION AND INCREASE OF EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES FUNCTIONING

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.1 Промышленность)
08.00.05 – Economics and management of national economy (1.1 Industry)

В народном хозяйстве России формируется инновационный тип экономики, меняющий траекторию движения в пользу инновационного развития. Основными признаками этого являются все большее использование научных знаний в обновлении действующих предприятий, создание высокоэффективных и конкурентоспособных производств. Для предприятий все более актуальной становится решение проблемы научного обоснования инновационного гибкого и адаптивного развития, эффективного использования творческого потенциала работников. Инновационное развитие требует модернизации производства, повышения квалификации кадров, ориентации на потребности рынка, импортозамещения важнейших видов используемой техники. Инновационные процессы — главные факторы обеспечения роста эффективности и конкурентоспособности продукции на рынке.

The economy of Russia reveals its emerging innovative type that changes the trajectory of the movement in favor of innovative development. The main indications thereof are the increasing use of scientific knowledge in upgrading of existing enterprises, creation of high-performance and competitive industries. Solution of the problem of scientific substantiation of innovative flexible and adaptive development, efficient use of creative potential of employees becomes more and more urgent for businesses. Innovative development requires modernization of production, training personnel, orientation to market demand, import substitution of the most important used equipments. Innovation processes are the main factors of ensuring the growth of efficiency and competitiveness of products on the market.

Ключевые слова: экономика, инновации, инновационная активность, гибкость производства, адаптивность производства, креативность развития, нововведения, анализ данных, индустриальные парки, технопарки, интеллектуальный потенциал.

Keywords: economy, innovations, innovative activity, production flexibility, adaptability of production, creative development, innovation, data analysis, industrial parks, technological clusters, intellectual potential.

Введение

В народном хозяйстве России формируется инновационный тип развития экономики. Основными признаками его являются все более масштабное использование научных знаний и воплощение их в процессы модернизации действующих производств, создание (пока еще в недостаточных масштабах) новых высокоэффективных и конкурентоспособных производств. Очевидно, что эффективность функционирования предприятия в условиях рынка напрямую зависит от постоянного обновления производственного потенциала и его восприимчивости к нововведениям. Постоянно обновляя средства производства, внедряя новые прогрессивные технологические процессы, передовые методы организации производства, предприятие может повысить эффективность и усилить свои позиции на рынках. Наступил период кардинального изменения траектории движения предприятий в пользу инновационного развития.

Изученность проблемы. Необходимость креативного инновационного развития предприятий признается практически всеми теоретиками и практиками. О месте и роли инноваций в развитии предприятий длительное время ведутся научные дискуссии, рассматриваются различные аспекты стратегии и методов исследований в области обновления техники, совершенствования на этой основе системы управления новыми высокопроизводительными средствами производства. В отечественной и зарубежной науке повышению устойчивости, надежности, стабильности функционирования и инновационному развитию предприятий уделяется особое внимание. Во многих университетах и научно-исследовательских организациях ведутся разработки в области обновления ОПФ, внедрения высокопроизводительной техники. Такие работы ведутся в институте народнохозяйственного прогнозирования Российской Академии наук (РАН), Российской Академии народного хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ, институте мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН и др.

В то же время вопрос о сущности, стратегии и эффективности инновационных процессов до сих пор остается предметом научных дискуссий и является актуальным. Пока что в теоретико-методическом плане это недостаточно

исследованная и решенная народнохозяйственная задача. Следует признать недостаточным научно-методическое обоснование концепции, алгоритма и стратегии, теории и методологии разработки и реализации инновационного развития предприятий.

Различные теоретические и практические аспекты стратегии развития промышленного комплекса страны, финансирования и стимулирования внедрения инноваций на предприятиях достаточно глубоко исследовали в своих трудах А. Г. Аганбегян, О. В. Брагинский, Н. И. Воропай, В. А. Коржубаев, В. А. Мау, В. Н. Самочкин, В. Д. Севастьянов, Н. И. Суслов и др.

Исследовательская ниша образовалась на стыке изучения процессов сущности и оценочно-аналитической методической деятельности инновационного развития. В связи с этим в представленной статье основное внимание обращено на поиск и обоснование показателей оценки и анализа, объективно отражающих состояние и кардинальные изменения в производственной деятельности предприятий, происходящие при внедрении новых инновационных производств.

Актуальность проблемы. Предприятиям, отстающим от передовых на пути инновационного развития, очень сложно эффективно функционировать в высококонкурентном рыночном поле. Усложняет положение и то, что условия хозяйствования становятся все более жесткими: собственные инвестиционные ресурсы предприятий невелики, государственное финансирование практически отсутствует, спрос и цены на продукцию не прогнозируемы.

Успешно действующие предприятия делают ставку на интеллектуальные и технологические ресурсы и восприимчивость к инновациям. В связи с этим одной из важных народнохозяйственных задач является разработка показателей и алгоритмов креативного безальтернативного развития действующих производств на основе крупномасштабного внедрения нововведений.

Необходимость более глубоких научно-обоснованных подходов к инновационному развитию предприятий определяется во многих случаях недостаточным научным сопровождением разработки и реализации планов реконструкции, внедрения новой техники и в целом вывода действующих производственных мощностей на выпуск наукоемкой и высококонкурентной продукции. В связи с этим необходимость дальнейшего изучения тренда развития российских предприятий в условиях сосуществования традиционной и электронной экономики, ужесточающейся конкуренции, развития информационных технологий предопределила актуальность темы исследования.

Целью работы является выявление объективных потребностей и возможностей инновационного развития; рассмотрение существующей системы управления разработкой и реализацией мероприятий по повышению инновационного потенциала предприятий и рост интеллектуального уровня работников; обоснование критерия, системы показателей оценки и анализа эффективности нововведений, выявления степени воздействия инновационных решений на эффективность производства; выявление взаимосвязей и взаимозависимостей креативного обновления и эффективности производства по группе предприятий крупного промышленного региона страны. Ставится **задача** обосновать некоторые важные направления совершенствования процессов финансирования и стимулирования технического перевооружения предприятий.

Целесообразность исследования определяется также наличием проблемы недостаточно разработанных теоретических и практических аспектов инновационного гибкого и адаптивного развития, эффективного использования творческого потенциала научно-исследовательских организаций, опыта, знаний и умений своих работников. Ощутимая нехватка научно-технических разработок планов и проектов и в целом недостаточная научно-обоснованная стратегия инновационного развития и управления интеллектуальной собственностью предприятий как в масштабах регионов и муниципальных образований, так и в целом в стране тормозит процесс ускорения создания крупномасштабных инновационных производств.

Научная новизна исследования. В статье обосновывается критерий, некоторые новые показатели оценки и анализа технического развития и модернизации предприятий в условиях рынка. Предложены показатели оценки уровня эффективности деятельности предприятий в зависимости от степени гибкости и адаптивности к нововведениям и потребностям рынка. Разработаны предложения по совершенствованию форм и механизмов управления модернизацией, финансирования и стимулирования креативного развития предприятий. Для реализации инновационного развития предприятия может быть использован **разработанный алгоритм** поэтапной реализации мероприятий инновационного развития действующих предприятий.

Основная часть

На повестке дня становится все более необходимым решить одну из сложных, пока еще не до конца решенных и не четко сформулированных народнохозяйственных задач — разработку более полных и объективных научно-методических обоснований теоретических и практических, долгосрочных и краткосрочных аспектов прогрессивного развития средств производства в условиях постоянно возрастающих и меняющихся потребностей товаров и услуг при дефиците подготовленных высокопрофессиональных кадров, ограничении производственных ресурсов и финансовых средств. Прежде всего, это относится к ускорению процессов модернизации, технического перевооружения, реструктуризации и реконструкции предприятий с целью ориентации на постоянно изменяющиеся потребности рынка, обеспечивая при этом импортозамещение важнейших видов техники. В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов, нестабильности рыночного спроса, ужесточающейся конкуренции необходим надежный научно-теоретический инструментарий для разработки и реализации эффективных методов инновационного развития предприятий.

Объективные потребности в инновационном развитии предприятий общепризнанны. Однако вопросы о роли и месте нововведений в краткосрочных и долгосрочных планах развития предприятий остаются пока еще не решенными.

Недостаток научно-теоретических разработок в области креативного инновационного развития, использования гибкого и адаптивного подходов к модернизации постоянно подчеркивается на научных конференциях, совещаниях хозяйственных руководителей, в правительственных решениях. Понятно, что нерешенные вопросы научно обоснованной стратегии обновления производственного аппарата тормозят продвижение вперед и ускорение экономического развития. Самое печальное, что это негативно сказывается, прежде всего, на производственно-хозяйственной деятельности

многих предприятий. К сожалению, все еще немногочисленны исследования, посвященные объективной и всесторонней оценке степени влияния инноваций на повышение уровня технического оснащения в первую очередь на увеличение фондовооруженности труда и фондоотдачи, а через это увеличение на повышение производительности труда, рентабельности и в целом эффективности производства.

Отсутствие научно обоснованных механизмов и инструментов экономически эффективного управления интеллектуальной собственностью в отечественной промышленности тормозит развитие инновационных производств, ограничивает возможности ускорения роста интеллектуального потенциала работников предприятий и выход за счет этого на высококонкурентные рынки. Недооценка роли и значения интеллектуальной собственности препятствует повышению уровня наукоемкости продукции, а значит конкурентоспособности на рынке, снижает величину добавленной стоимости, повышает трудоемкость производства и себестоимость выпуска.

Недостаточные компетенции в области стратегического менеджмента во многом обусловливают то, что некоторые руководители предприятий зачастую ориентируются на исправление недостатков, не учитывая произошедших изменений во внутренней и особенно во внешней среде. Как показали наши наблюдения, мониторинг изменений в техническом развитии предприятий осуществляется без достаточного научного обоснования, не систематически, и из мониторирования вычленены многие стороны обновления производства.

Инновационное развитие относят к базовым стратегиям предприятия, связывающим процессы позитивных изменений научно-технического, кадрового, ресурсного потенциалов и конкретные инновационные проекты. Сложность инновационного развития в многогранности и многоаспектности. В практике реализации многие стороны инновационного развития носят локальный характер, однако требуют при этом пересмотра ранее разработанных планов развития. Поэтому становится необходимым сочетание частичной корректировки и комплексного совершенствования разработанных планов и программ.

Объективная необходимость и возможности креативного, инновационного развития предприятий, по нашему мнению, могут быть сформулированы следующим образом (см. таблицу).

Таблица

Объективная необходимость и возможности креативного, инновационного развития предприятий

Общественные потребности в инновационном развитии предприятий	Возможности реализации процессов инновационного развития предприятий	Факторы, сдерживающие или осложняющие реализацию проектов использования инноваций на предприятии
Рост потребления товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках	Осуществляются научно обоснованные разработки и внедрение инновационных решений	Не до конца разработаны концепция и алгоритмы позитивного инновационного развития предприятий
Физически изношенные и морально устаревшие производственные мощности	Совершенствуется научно-методическая основа принятия прогрессивных технических решений	Наличие ограничений (организационных и финансовых) для решения задач инновационного развития
Низкий уровень эффективности функционирования рабочих мест	Наличие позитивного опыта внедрения и использования высокопроизводительного оборудования на рабочих местах. Повышается фондовооруженность рабочих мест	Недостаток высококвалифицированных специалистов, разрабатывающих и реализующих программы инновационного развития
Увеличивающаяся конкуренция продукции и услуг на рынках	Развитие информационных систем обеспечения передового опыта развития	Низкие возможности машиностроения обеспечить предприятия инновационной техникой
Недостаточно высокие экономические показатели результатов производства	Сложившаяся система профессиональной переподготовки и роста квалификации кадров для внедрения инноваций	Дефицит инвестиционных ресурсов для инновационного развития предприятий
Необходимость снижения затрат на производство для усиления конкурентных позиций на рынке	Непрерывно осуществляются системные, комплексные и научно обоснованные процессы разработки инновационных решений	Недостаточное развитие системы диагностирования и мониторирования технического состояния предприятий
Рост потенциала производственных мощностей предприятий, ориентированных на выпуск высокотехнологичной, наукоемкой продукции	Совершенствуется научно-методическая и нормативная основы принятия прогрессивных технических решений. Имеется опыт внедрения прогрессивных технологий, материалов, высокопроизводительного оборудования на рабочих местах	Несвоевременно осуществляемые меры по внедрению новой техники и прогрессивных технологий, использованию передового, в том числе зарубежного, опыта инновационного развития

Отметим, что в нашей стране многое сделано и делается для развития инновационной составляющей экономики. Важную роль в этом играют индустриальные парки и технопарки — эффективные «соратники» при переходе отечественной промышленности на новый технологический уклад. Только за период 2016–2017 годов в стране открылись 15 новых индустриальных парков. Всего же сегодня действуют 95 таких площадок в 45 регионах страны. При этом в индустриальных парках только за последние два года введено в действие более 600 новых предприятий и тысячи новых рабочих мест.

В 2017 году создание и развитие индустриальных парков осуществляется исходя из территориального принципа. Приоритет отдан восточным регионам. В центральной части страны увеличиваются мощности действующих парков путем открытия более 500 новых производств. В индустриальные парки вмонтированы промышленные технопарки, осваивающие производство конкурентоспособных видов продукции, нацеленных на импортозамещение. В стране уже действуют более 100 технопарков. В их числе 12 — в сфере высоких технологий, 45 — для поддержки малого

предпринимательства. Среди весьма успешно функционирующих — технопарк «ИКСЭЛ» во Владимирской области, в котором освоен выпуск оборудования для пищевой и фармацевтической промышленности. Минпромторг РФ решает задачу за 2017 год создать дополнительно новых 18 промышленных технопарков и разместить более 1 000 высокотехнологичных предприятий [1].

В перспективе важнейшим фактором роста производительности труда (далее — П) станет инновационная техника и за счет нее совершенствование организации производства. Наши исследования показали, что наиболее сильное влияние на производительность и в целом эффективность производства оказывает рост фондовооруженности труда (далее — Фв), осуществляемый за счет инноваций (см. рисунок).

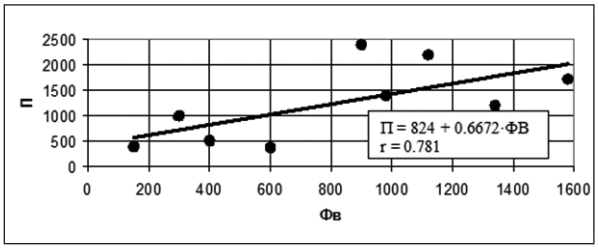


Рисунок. Зависимость производительности от фондовооруженности труда (на материалах группы предприятий г. Москвы за 2010–2016 годы)

Как видно из рисунка, зависимость П от Фв весьма существенна, носит линейный характер со значимым коэффициентом корреляции (0,781).

Для разработки проектов и планов инновационного развития предприятия необходимо исходить из оценки существующего уровня технического развития. По нашему мнению, в расчет должны приниматься, наряду с традиционно применяемыми, также и следующие показатели:

— степень годности, новизны, износа ОПФ;

— коэффициент использования производственных мощностей;

— отношение фондовооруженности труда (Фв) во вспомогательных производствах к аналогичным показателям основного производства;

— гибкость и адаптивность предприятия к инновациям и потребностям рынка.

Особый интерес представляют показатели гибкости производства — свойства действующих производственных мощностей переходить из одного работоспособного функционального состояния в другое с целью удовлетворения очередной потребности потребителя. Гибкость зависит от способности производственных звеньев к саморазвитию и подвижности связей между ними.

Для определения гибкости производства по отношению к данному виду продукции необходимо локальные показатели его гибкости сопоставить с аналогичными параметрами предлагаемой к изготовлению продукции. Их совпадение означает, что предприятие способно изготавливать данное изделие, а производство гибко по отношению к нему. Расхождение сравниваемых параметров говорит об отсутствии гибкости производства по отношению к продукции и нецелесообразности ее выпуска.

Заключение и выводы

1. Материалы статьи могут оказать помощь руководителям предприятий в разработке на научной основе бизнес-планов инновационного развития.

2. Предприятия смогут воспользоваться разработанным алгоритмом поэтапной реализации процессов повышения гибкости и адаптивности к меняющимся потребностям рынка, применить предложенную методику оценки уровней технического оснащения и технического развития своего предприятия.

3. Изложенная обоснованная концепция инновационного развития предприятия с целью существенного позитивного изменения сложившейся технической базы, повышения производственных возможностей, роста эффективности производства, снижения зависимости от импорта, повышения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках приемлема для реализации на предприятиях, ставящих первоочередной задачей повышение конкурентоспособности и эффективности производства.

4. Предлагаемая система показателей оценки и анализа состояния, динамики и закономерностей инновационного развития предприятий достаточно просто может быть применима не только в целом для предприятия, но и его производственных подразделений.

5. С помощью предложенной системы показателей можно выявить зависимости, позволяющие количественно оценивать влияние инноваций на рентабельность предприятия.

Сущность рекомендаций и предложений по совершенствованию системы финансирования и стимулирования инновационного развития предприятий может быть сформулирована следующим образом.

1. Активно привлекать денежные средства населения (по данным Росстата РФ, по состоянию на 01.01.2017 года на счетах только в российских банках население хранит около 30 трлн руб.), которые могут быть при определенных условиях использованы для инновационного развития [2, с.141, 163, 165].

2. Использовать для дополнительного финансирования инновационного развития в большей или меньшей мере имеющиеся крупные золотовалютные резервы — более 400 млрд долл. [3].

3. Корректировать парадигму развития предприятий на существенное увеличение инвестирования инновационного развития с целью избавления от импорта многих видов машин и оборудования.

4. Расширить участие государства в использовании совместного с предпринимательскими структурами (государственно-частное партнерство) в реализации инновационных проектов развития предприятий.

5. Усилить сотрудничество предприятий с научно-производственными ассоциациями (НИИ, КБ). Инициировать на региональном и местном уровнях создание коммерческих фирм взаимодействия науки и производства для стимулирования процессов разработки и внедрения нововведений.

6. Для устойчивого и надежного финансирования инновационного развития предприятий снизить налоги на вновь вводимое прогрессивное оборудование.

7. Создавать на предприятиях собственные научно-производственные и аналитические подразделения, что позволить повысить уровень научного участия в разработках и реализации проектов нововведений и в лучшей степени позволит разработать научный продукт, который станет значительно эффективнее в использовании и в более короткие сроки сможет применяться в практике работы.

8. Наши многолетние наблюдения позволят высказать мнение, что стоимостные границы инновационных проектов должны пролегать в интервале между 5 и 10 % балансовой или восстановительной стоимости имеющихся производственных мощностей предприятия или какого-либо его подразделения, в котором внедряется то или иное нововведение. Если же затраты на внедрение инноваций меньше 5 % стоимости мощностей, следует относить эти мероприятия к усовершенствованию, а выше 10 % — к реконструкции или техническому перевооружению, сердцевиной которых является инновационное развитие.

9. Существующие методики, с разных сторон оценивающие инновационное развитие, не учитывают некоторые важные стороны этого развития, такие как коэффициенты гибкости, адаптивности предприятий к применению передовых технологий, новейших информационных систем, что позволяет своевременно реагировать на постоянно меняющиеся условия рынка. Для того чтобы показатели инновационного развития на различных предприятиях были сопоставимы, предлагается применять сравнительную их оценку в динамике с наилучшими известными показателями, допустим, по региону, федеральному округу или аналогами в мировой практике.

10. Инновационное развитие предприятий требует постоянного повышения квалификации кадров, обновления теоретических знаний и практического опыта производственного персонала. Очевидно, что все большую часть богатства мира составляет человеческий капитал и все в меньшей доле — природные ресурсы: нефть, газ, уголь и т. д. Из-за дефицитности государственного бюджета и невысокой прибыли большинства предприятий инвестиции, направляемые на профессиональную переподготовку и повышение квалификации работников, последние годы недостаточны. В расчете на душу населения по темпам роста инвестиционных расходов на научные исследования, развитие интеллектуального потенциала кадров предприятий мы пока еще существенно отстаем от индустриально развитых стран [4].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Никитин Г. С. Восстание машин. Концепция «Индустрия 4.0» сделает новейшие технологии привычными : интервью с первым заместителем министра промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс] / Г. С. Никитин ; записала Т. Зыкова // Российская газета. Интернет-портал. URL: https://rg.ru/2017/05/31/gleb-nikitin-u-industrii-40-i-reindustrializacii-odni-i-te-zhe-celi.html (дата обращения: 25.09.2017).

2. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб. / Росстат. М., 2016. 725 с.

3. Аганбегян А. Г. Отпустить тормоза. 5 экономических «привычек», мешающих России развиваться // Аргументы и факты. 2017. 26 июля (№ 30).

4. Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета в Российской Федерации / подгот. Т. В. Ратай // Наука Технологии Инновации / Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. 2016. 30 июня (№ 5).

REFERENCES

1. Nikitin G. S. Rise of machines. Industry 4.0 concept will make latest technologies familiar : an interview with the First Deputy Minister of Industry and Trade of the Russian Federation [Electronic resource] / G. S. Nikitin ; records of T. Zykova // Rossiyskaya gazeta. Internet-portal. URL: https://rg.ru/2017/05/31/gleb-nikitin-u-industrii-40-i-reindustrializacii-odni-i-te-zhe-celi.html (date of viewing: 25.09.2017).

2. Russian statistical annuary. 2016: Statistical book / Rosstat. M., 2016. 725 p.

3. Aganebyan A. G. To loosen the brake. 5 economic «habits» that hinder Russia’s development // Argumenty i facty. 2017. 26 July (No. 30).

4. Provisions for citizen science from the federal budget resources in the Russian Federation / compiled by T. V. Ratay // Science Technologies Inovations / Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge of National Research University of Higher School of Economics. 2016. 30 June No. 5).

Как цитировать статью: Празднов Г. С. Инновации как фактор ускорения и повышения эффективности функционирования промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 60–64.

For citation: Prazdnov G. S. Innovation as a factor of acceleration and increase of efficiency of industrial enterprises functioning // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 60–64.

УДК 332.14
ББК 65.050.14

Sadykova Erzhena Tsyrenovna,
doctor of economics,
leading researcher
of Baikal Institute of Nature Management,
Ulan-Ude,
e-mail: sad_er@mail.ru

Ochirova Galina Yurievna,
graduate student
of Baikal Institute of Nature Management,
Ulan-Ude,
e-mail:ochgal37@yandex.ru

Садыкова Эржена Цыреновна,
д-р экон. наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
Байкальского института природопользования,
г. Улан-Удэ,
e-mail: sad_er@mail.ru

Очирова Галина Юрьевна,
аспирант
Байкальского института природопользования,
г. Улан-Удэ,
e-mail:ochgal37@yandex.ru

РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА

ROLE OF ECOLOGICAL INNOVATIONS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE BAIKAL REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассмотрено значение развития экологических инноваций в целях сохранения окружающей природной среды Байкальского региона. Проведена оценка результативности инновационной деятельности промышленного сектора Байкальского региона, основанная на определении и сравнении эффективности инвестирования и технологического уровня производства. Выявлены особенности воздействия хозяйственной деятельности на окружающую природную среду регионов, входящих в состав Байкальской природной территории. Проведенный сравнительный анализ позволил установить, что внедрение экологических инноваций является средством решения многих производственных задач хозяйствующих субъектов Байкальского региона.

The article considers the significance of development of ecological innovations for preservation of the Baikal region environment. The article provides assessment of efficiency of innovative activities of the Baikal region industrial sector on the basis of definition and comparison of efficiency of investment and technological level of production. The article identifies features of impact of economic activity on the environment of the regions which are a part of the Baikal natural area. Performed comparative analysis allows conclusion that introduction of ecological innovations is a mean of solution for many production tasks of economic entities of the Baikal region.

Ключевые слова: экологические инновации, Байкальская природная территория, эко-интенсивность, инновационная деятельность, загрязнение водных ресурсов, эффективность инноваций, промышленный сектор, режим хозяйственной деятельности, устойчивое развитие, охрана озера Байкал.

Keywords: ecological innovations, Baikal natural area, ecological intensity, innovative activity, pollution of water resources, efficiency of innovations, industrial sector, mode of economic activity, sustainable development, Lake Baikal protection.

Введение

Начиная с середины прошлого века возросла экологическая нагрузка на окружающую природную среду. Научно-технический прогресс, индустриальный тип производства, высокое потребление созданных благ напрямую или косвенно влияют на природные ресурсы и экологическое состояние территорий. Учеными-экономистами и экологами разрабатываются концептуальные основы перехода на сбалансированный с природой путь развития экономики [1; 2; 3; 4]. Так, академик Ю. В. Яковец считает, что существенную роль в решении экологических проблем должен сыграть переход к экологизированному постиндустриальному технологическому способу производства, в частности внедрению экологических инноваций [5; 6; 7]. Экологические инновации позволят сохранить равновесие между интересами ускоренного инновационного развития экономики и проблемами сохранения окружающей природной среды. Вышесказанное определяет **актуальность** исследования вопросов устойчивого развития регионов на основе воздействия экологического фактора. **Цель** исследования заключается в определении роли и значения применения экологических инноваций в деле сохранения природы на примере Байкальского региона. Реализация цели предусматривает решение следующих **задач:** выявление особенностей воздействия хозяйственной деятельности на окружающую природную среду в регионах, входящих в состав Байкальской природной территории; оценка результативности инновационной деятельности промышленного сектора регионов Байкальской природной территории.

Основная часть

Вопросы трансформации экономики регионов заключаются в поиске стратегических направлений инновационного развития с целью снижения экологической нагрузки на окружающую природную среду. На Байкальской природной территории действует особый режим хозяйственной деятельности, установленный

Федеральным законом «Об охране озера Байкал» (от 01.05.1999 г. № 94-ФЗ). В границы Байкальской природной территории территориально входят три субъекта Российской Федерации: Республика Бурятия, Иркутская область и Забайкальский край. Большая часть (около 60 % береговой линии) озера Байкал находится на территории Бурятии. Действующий режим регламентированной хозяйственной деятельности влияет как на экономическое развитие региона, так и на уровень жизни населения. Поэтому развитие экологических инновационных процессов, оказывающих положительное влияние на уровень развития отраслей промышленности, а следовательно, и на состояние окружающей природной среды является приоритетным направлением в целях достижения устойчивого развития.

Методология

Разработан методический подход к оценке эффективности инновационного развития промышленности регионов Байкальской природной территории, основанный на определении и сравнении уровней значений относительных показателей, характеризующих эффективность затрат на инновации и технологический уровень производства (таблица).

Таблица

Оценка результативности инновационной деятельности промышленного сектора регионов Байкальской природной территории за период 2010–2015 годов

Регионы	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Эффективность затрат на технологические инновации промышленного производства, руб./руб.						
Российская Федерация	2,91	2,52	2,77	2,76	2,51	2,71
Сибирский федеральный округ	0,84	1,26	0,99	0,91	0,97	1,38
Республика Бурятия	0,30	3,34	3,86	5,97	11,87	2,54
Иркутская область	0,13	0,88	0,92	0,18	0,51	1,20
Забайкальский край	0,61	28,52	36,01	13,79	7,58	5,12
Число используемых передовых производственных технологий на 100 организаций промышленности, ед.						
Российская Федерация	45	42	42	45	45	47
Сибирский федеральный округ	37	29	31	36	35	37
Республика Бурятия	23	13	17	15	15	17
Иркутская область	24	24	23	24	26	26
Забайкальский край	64	63	73	88	98	107
Объем инновационной продукции на одного занятого в промышленности, руб.						
Российская Федерация	87,95	139,07	190,16	234,97	236,37	222,02
Сибирский федеральный округ	23,43	45,63	47,75	71,00	88,14	103,37
Республика Бурятия	1,87	55,03	60,65	77,62	153,78	33,25
Иркутская область	5,82	19,84	31,74	16,56	51,83	97,21
Забайкальский край	4,22	225,85	192,01	105,44	112,90	157,36
Доля затрат на экологические инновации в общем объеме затрат на технологические инновации, %						
Российская Федерация	6,6	3,3	3,1	1,4	1,7	1,8
Сибирский федеральный округ	2,1	1,7	1,2	0,5	1,6	1,2
Республика Бурятия	1,2	1,9	0,005	-	0,4	0,3
Иркутская область	1,6	3,0	6,1	0,6	6,9	5,7
Забайкальский край	7,2	7,8	21,3	10,6	0,1	0,1
Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %						
Российская Федерация	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6	1,6
Сибирский федеральный округ	4,2	4,8	2,2	1,3	1,3	1,2
Республика Бурятия	7,3	7,1	4,4	1,0	0,9	0,4
Иркутская область	5,2	4,6	3,3	2,5	1,8	1,6
Забайкальский край	5,7	4,9	1,7	0,3	0,9	0,6

Источник: по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики [8].

Так, за анализируемый период наблюдались резкие колебания показателя эффективности затрат на технологические инновации (объем инновационной продукции на один рубль затрат на технологические инновации) в субъектах Байкальской природной территории по сравнению с РФ и СФО. В Забайкальском крае произошло увеличение в 1,7 раза числа используемых передовых производственных технологий, и с 2010 по 2013 год отмечались значительные затраты на экологические инновации, превышающие в среднем затраты по РФ и СФО. По показателю «объем инновационной продукции на одного занятого в промышленности» наиболее резкое отставание от среднероссийского уровня наблюдается в Республике Бурятии. В целом в 2015 году на фоне субъектов Байкальского региона по показателям экологических инноваций лидирующие позиции имеет Иркутская область.

В достижении целей устойчивого развития Байкальского региона внедрение экологических инноваций должно стать важнейшим требованием к развитию любого производства [9]. На графике (см. рисунок) отмечается положительная динамика снижения показателя эко-интенсивности загрязнения водных ресурсов по Байкальскому региону, РФ и СФО [10]. За анализируемый период высокий темп снижения эко-интенсивности в Иркутской области, который составил в 2015 году 46 % к уровню 2005 года, наблюдался в результате более высокой степени использования инновационного потенциала и применения экологических инноваций.

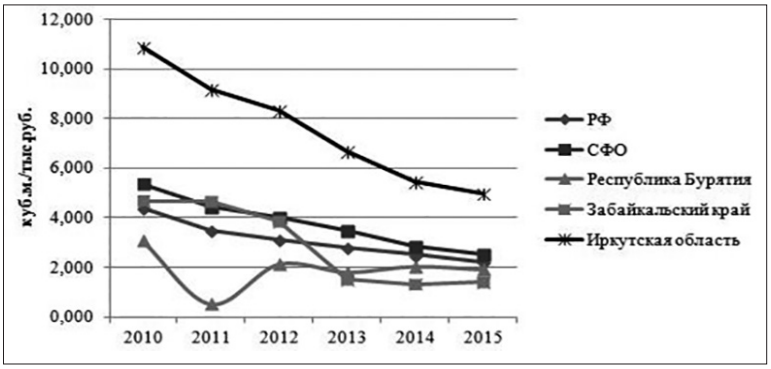


Рисунок. Эко-интенсивность загрязнения водных ресурсов, куб. м/тыс. руб.

Таким образом, создание и применение экологических инноваций позволят соблюдать необходимый баланс между задачами инновационного развития экономики и задачами сохранения окружающей природной среды.

Результаты

По итогам 2015 года самый высокий уровень воздействия загрязнений водных объектов — в Иркутской области (5,002 куб. м/тыс. руб.), превышающий уровень загрязнений в РФ (2,218 куб. м/тыс. руб.) и СФО (2,512 куб. м/тыс. руб.). Самые низкие показатели наблюдаются в Республике Бурятии (1,910 куб. м/тыс. руб.) и Забайкальском крае (1,406 куб. м/тыс. руб.).

Республика Бурятия среди субъектов Байкальского региона значительно отстает в развитии экологических инноваций. За анализируемый период по затратам на экологические инновации среди субъектов Байкальского региона Республика Бурятия имеет самые низкие показатели. Также отмечается негативная тенденция быстрого снижения доли организаций, осуществляющих экологические инновации с 7,3 % в 2010 году до 0,4 % в 2015 году. Поскольку республика в пределах ее российской части занимает ¾ части Байкальской природоохранной территории, она несет наибольшую ответственность за сохранение уникальной природной среды.

В Забайкальском крае, несмотря на значительные затраты на экологические инновации в период с 2010 по 2013 год, доля организаций края, осуществляющих экологические инновации, незначительна. На фоне субъектов Байкальского региона самые высокие параметры по данным показателям имеет Иркутская область. Удельный вес организаций Иркутской области, осуществлявших экологические инновации, превышает средние значения по Российской Федерации и Сибирскому федеральному округу.

Следовательно, разработка и внедрение экологических инноваций, формирование эффективной государственной политики в области эколого-инновационного развития, действенных инвестиционных механизмов в сфере экологических инноваций являются необходимыми условиями успешного экономического развития Байкальского региона.

Заключение, выводы

Проведенное исследование по определению роли экологических инноваций в сохранении окружающей природной среды на примере Байкальского региона позволяет сделать следующие выводы.

Низкий инновационный уровень промышленного сектора Байкальского региона связан с неэффективностью инвестиционных процессов и низким уровнем использования передовых технологий. Снижение эффективности затрат на технологические инновации промышленного производства в Республике Бурятии, обусловлено тем, что новые технологии в республике не создаются, а преимущественно импортируются, поэтому самый низкий показатель применения передовых технологий среди регионов Байкальской природной территории в Республике Бурятии.

Положительным моментом в сложившейся ситуации является снижение эко-интенсивности водных объектов в целом по Байкальскому региону. В результате применения экологических инноваций самый высокий темп снижения эко-интенсивности загрязнения водных объектов отмечен в Иркутской области.

Таким образом, внедрение экологических инноваций, обеспечивающих охрану окружающей среды и снижение на нее негативного воздействия, могут стать средством решения многих производственных задач хозяйствующих субъектов Байкальского региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гибадуллина Е. А. Система стимулирования развития научно-технического и образовательного потенциала // Бизнес. Образование. Право. 2008. № 2 (6). С. 31–32.

2. Данилов-Данильян В. И., Лосев К. С. Экологический вызов и устойчивое развитие. М. : Прогресс-Традиция, 2000. 263 с.

3. Коптюг В. А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г.) Информационный обзор. Новосибирск : СО РАН, 1992. 62 с.

4. Кудрявцева С. С., Водолажская Е. Л., Жандарова Л. Ф., Останин Л. М. Оценка научно-технического потенциала России // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 92–96.

5. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд., доп. М. : Экономика, 2005. 624 с.

6. Моисеев Н. Н. Судьба цивилизации. Путь разума. М. : Языки рус. культуры, 2000. 224 с.

7. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. М. : Экономика, 2004. 219 с.

8. Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 05.09.2017).

9. Сактоев В. Е., Садыкова Э. Ц. Устойчивое развитие региональной экономической системы с экологической регламентацией. М. : ЗАО Экономика, 2011. 295 с.

10. Охрана окружающей среды в России [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919459344 (дата обращения: 05.09.2017). Загл. с экрана.

REFERENCES

1. Gibadullina E. A. System of stimulation of development of scientific-technical and educational potential // Business. Education. Law. 2008. No. 2 (6). P. 31–32.
2. Danilov-Danilyan V. I., Losev K. S. Environmental challenge and sustainable development. M. : Progress-Traditsiya, 2000. 263 p.
3. Koptyug V.A. UN Conference on the environment and development (Rio de Janeiro, June, 1992) Information review. Novosibirsk : Siberian Branch of the Russian Academy of Science, 1992. 62 p.
4. Kudryavtseva S. S., Vodolazhskaya E. L., Zhandarova L. F., Ostanin L. M. Evaluation of scientific and technical potential of Russia // Business. Education. Law. 2017. No. 1 (38). P. 92–96.
5. Kuzyk B. N., Yakovets Yu. V. Russia — 2050: strategy of innovative breakthrough. M. : Ekonomika, 2005. 624 p.
6. Moiseyev N. N. The fate of a civilization. Way of reason. M. : Languages of Russian culture, 2000. 224 p.
7. Yakovets Yu. V. Epochal innovations of the XXI century. M. : Economics, 2004. 437 p.
8. Data from the official web-site of the Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http: www.gks.ru (date of viewing: 05.09.2017).
9. Saktoyev V. E., Sadykova E. Ts. Sustainable development of regional economic system with an ecological regulation. M. : Ekonomika, 2011. 295 p.
10. Environmental protection in Russia [Electronic resource] // Federal State Statistics Service. Official site. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919459344 (date of viewing: 05.09.2017). Screen title.

Как цитировать статью: Садыкова Э. Ц., Очирова Г. Ю. Роль экологических инноваций в устойчивом развитии Байкальского региона // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 65–68.

For citation: Sadykova E. T., Ochirova G. Yu. Role of ecological innovations in sustainable development of the Baikal region // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 65–68.

УДК 339.138
ББК 65.050

Sergienko Elena Sergeevna,
candidate of economcis, associate professor the department
of marketing and communications in business
Southern Federal University,
Rostov-na-Donu,
e-mail: elena7982@yandex.ru

Сергиенко Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
маркетинга и коммуникаций в бизнесе
Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: elena7982@yandex.ru

Saprykina Natalia Venediktovna,
doctor of economics, professor the department
of theory of economy, management and law
Don State Agrarian University,
settlement of Persianovsky of Rostov region,
e-mail: nvsapr@yandex.ru

Сапрыкина Наталья Венидиктовна,
д-р экон. наук, профессор кафедры
теории экономики, менеджмента и права
Донского государственного аграрного университета,
пос. Персиановский Ростовской области,
e-mail: nvsapr@yandex.ru

Brik Anna Dmitrievna,
candidate of law, associate professor
the department of theory of economy, management and law
Don State Agrarian University,
settlement of Persianovsky of Rostov region,
e-mail: elena7982@yandex.ru

Брик Анна Дмитриевна,
канд. юрид. наук, доцент
кафедры теории экономики, менеджмента и права
Донского государственного аграрного университета,
пос. Персиановский Ростовской области,
e-mail: elena7982@yandex.ru

РАЗВИТИЕ В КОНТЕКСТЕ РЫНОЧНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF MARKET INTERACTIONS: INSTITUTIONAL ENVIRONMENT, MARKET POTENTIAL AND NEW PROSPECTS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Сегодня проблемы развития стоят весьма остро перед бизнес-предприятиями реального сектора экономики. Данный вопрос рассмотрен на примере молочной отрасли Ростовской области, для предприятий которой весьма важным является гармоничное взаимодействие с государственными структурами и потребителями молока

и молочных продуктов. Эффективное взаимодействие государства, бизнеса и науки в направлении удовлетворения потребительских нужд по данной отрасли открывает возможности и новые перспективы развития, что весьма важно с позиции обеспечения населения страны продовольственной продукцией. Сегодня реализуются меры, инициируемые различными субъектами данных взаимодействий, направленные на решение проблем, раскрытие маркетингового потенциала и развитие.

Today the business enterprises of the real sector of the economy face very acute problems of development. This issue is discussed on the example of the Rostov region's dairy industry which players are very dependent on harmonious interaction with government agencies and milk and milk products consumers. Efficient cooperation between the state, business and science to meet consumers' needs as for this industry opens up opportunities and new prospects that is very important from the standpoint of ensuring the population with food products. Today measures initiated by various actors of these interactions and aimed at solving problems, uncovering the marketing potential and development are about to be implemented.

Ключевые слова: маркетинг, рынок, менеджмент, развитие рыночных взаимоотношений, рыночное взаимодействие, маркетинговый потенциал, перспективы развития, совершенствование деятельности, условия хозяйствования, стратегические направления.

Keywords: marketing, market, management, development of market relations, market interaction, marketing potential, prospects of development, improvement of activities, economic conditions, strategic directions.

Введение

Процессы трансформационного характера, развивающиеся в современных рыночных реалиях, ведут к необходимости совершенствования деятельности хозяйствующих субъектов. Адекватная оценка происходящих изменений, своевременное принятие управленческих решений и их реализация обеспечивают устойчивое конкурентоспособное положение в условиях развития рынка. Рассмотрим проблематику развития рыночных отношений на примере рынка молочных продуктов Ростовской области. **Актуальным** и значимым следует признать вопрос развития в контексте рыночных взаимодействий. На продовольственном рынке молоко относится к категории социально значимых товаров первой необходимости. В условиях рынка покупателя, перспективы развития предприятия молочной промышленности становятся реальными лишь при реализации подхода, базирующегося на принципах современных маркетинговых концепций.

Цель статьи состоит в исследовании условий хозяйствования бизнес-структур для определения расстановки акцентов концентрации усилий и выявления перспективных направлений развития.

Комплекс задач предполагает планомерное их решение, в качестве примера рассматривается молочная промышленность Ростовской области. Так, **задачи** исследования состоят в следующем:

— рассмотреть сложившуюся ситуацию на рынке по объемам производства молока в Ростовской области;

— выявить действенные меры и усилия с позиции государственных органов по поддержке развития отрасли;

— сформировать модель развития в контексте рыночных взаимодействий.

Основная часть

В современных экономических реалиях в молочной отрасли важными субъектами, обеспечивающими развитие рынка, выступают предприятия, производящие молочные продукты, потребители, государство. Развитие пищевой промышленности — сегодня приоритетный вопрос [1, с. 24–28]. Есть позитивные достижения в этой области: « …по производству молока Ростовская область входит в пятерку лидеров России. Но очевидно: резервов и новых задач, которые надо решать, предостаточно. Необходима динамика» [2] (ранжированный список регионов представлен в таблице).

Таблица

Топ-10 регионов по самым высоким объемам производства молока, тыс. т

№	Регион	Объемы производства молока
1	Республика Татарстан	904,6
2	Республика Башкортостан	874,7
3	Краснодарский край	696,8
4	Алтайский край	666,2
5	Ростовская область	507,6
6	Воронежская область	449,8
7	Республика Дагестан	418,5
8	Удмуртская Республика	385,9
9	Оренбургская область	356,3
10	Красноярский край	355,6

Источник: по данным [3].

Несомненно, маркетинговые решения должны быть во главе угла при формировании реализуемых стратегических направлений предприятия, и здесь важным вопросом является расстановка приоритетов при формировании практических задач [4, с. 212–216]. «С точки зрения экономики в целом и маркетинговой политики предприятий в частности, умение правильно и своевременно определить целевой сегмент, возможность оказания влияния на потенциального консумента гарантирует компании успех на рынке… » [5, с. 46–51]. Анализируя маркетинговую активность хозяйствующих на рынке молочных продуктов субъектов, можно отметить, что практически все предприятия данной отрасли Ростовской области в той или иной степени реализуют концепцию социальной ответственности бизнеса. Как отмечают Е. Ю. Полякова и Н. В. Андрейченко, « …в условиях посткризисного развития национальной экономики социальная ответственность бизнеса должна рассматриваться как стиль деловой активности, принятый добровольно и оказывающий значимое, превентивное влияние на формирование и управление лояльностью со стороны потребителей». В исследовании приводится структура социальной ответственности. Изучая рыночную деятельность предприятий области, следует отметить, что из трех уровней большинство из компаний относятся лишь к среднему. Однако, как отмечают сегодня исследователи, любая компания не может достичь высшего уровня социальной ответственности бизнеса, не достигнув перед этим нижестоящих уровней, так как каждый последующий уровень полностью вбирает элементы предыдущего. В этом видятся перспективы роста и развития.

Для потребителей молока и молочных продуктов ценовой критерий является весьма значимым. Динамика развития

рыночных отношений требует от современных игроков рынка более глубокого и детального анализа трансформационных процессов. Потребности потребителей сегодня модифицируются достаточно динамично, становясь более сложными по своей структуре и содержанию, формулируя новый рыночный запрос.

Государство активно занимается развитием сельского хозяйства, отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Приоритетные направления развития сельского хозяйства России закреплены в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» и Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р утверждена Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 года. В целях развития научных исследований для разработки конкурентоспособной продукции, обеспечения эффективного развития агропромышленного комплекса Российской Федерации разработана Концепция развития аграрной науки и научного обеспечения АПК России до 2025 года. Исследуя содержательную сущность действующих в стране нормативно-правовых актов, следует отметить, что развитие сельского хозяйства, пищевой промышленности в России, обеспечение населения продовольственной продукцией — комплекс задач национальной важности, решение которых состоит в плодотворном взаимодействии государства, бизнеса и науки.

Сегодня реализуются следующие приоритетные направления развития потребительского рынка Ростовской области.

1. Формирование добросовестной конкуренции на потребительском рынке Ростовской области для гарантированного обеспечения населения качественными товарами и услугами по доступным ценам в объемах и ассортименте, достаточных для полноценной жизнедеятельности.

2. Снижение территориальной дифференциации в развитии потребительского рынка.

3. Формирование благоприятных условий для продвижения товаров и услуг, производимых на территории Ростовской области, укрепление продовольственной и экономической безопасности региона [6].

Говоря о продвижении брендов, нельзя не сказать о стратегии коллективного бренда «Сделано на Дону», который призван сделать продукцию местных производителей узнаваемой, способствовать продвижению товаров на потребительском рынке и позиционировать продукцию региональных производителей как продукцию высокого качества [7].

Опираясь на результаты исследования молочной промышленности в регионе, следует отметить, что активные процессы экономики вносят трансформационные коррективы в структуры рыночных отношений. Их последствия могут как позитивно, так и негативно сказываться на отдельных субъектах бизнеса. Однако, при условии гармоничного функционирования субъектов, в результате синергетического эффекта, наблюдаются новые импульсы развития (см. рисунок).

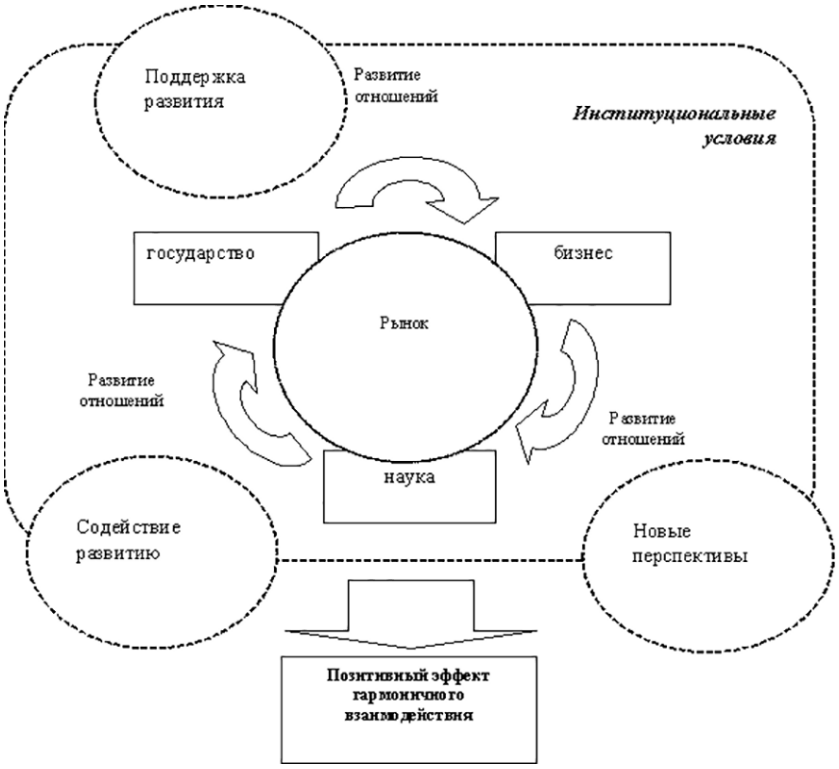


Рисунок. Развитие в контексте рыночных взаимодействий: институциональные условия, маркетинговый потенциал и новые перспективы

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

Именно развивающиеся во взаимодействии совместные усилия формируют дополнительные возможности и новую экономическую силу, что выводит бизнес за рамки достигнутых успехов, предполагая качественно новый этап развития, и именно стабильного, к устойчивому развитию.

Заключение

В результате проведенного исследования проанализирована молочная промышленность региона, исследована рыночная деятельность игроков и определены условия гармоничного функционирования хозяйствующих субъектов,

выявлен новый импульс развития и рассмотрены государственные направления развития молочной промышленности. Сделаем общие выводы.

1. В числе первостепенных задач национальной важности, решение которых состоит в плодотворном взаимодействии государства, бизнеса и науки, находятся проблемы развития сельского хозяйства, пищевой промышленности, обеспечения населения Российской Федерации продовольственной продукцией.

2. Исследуя вектор развития молочной промышленности Ростовской области, следует отметить, что реализуются меры, направленные на развитие, и в перспективе возможен рост экономических показателей в долгосрочной перспективе.

3. Во многом потенциал развития молочной промышленности Ростовской области обусловлен активной реализацией новых проектов, в том числе и кластерного проекта «Донские молочные продукты», что в перспективе обеспечит ускорение процесса роста регионального рынка, повышая его привлекательность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сергиенко Е. С. Развитие пищевой промышленности: реалии и перспективы (на примере Ростовской области) // Пищевая промышленность. 2014. № 11. С. 24–28.

2. Штомпелева С. В. На Дону дан старт строительству учебной молочной фермы [Электронный ресурс] / Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: http://www.donland.ru/news/Na-Donu-dan-start-stroitelstvu-uchebnojj-molochnojj-fermy?pageid=92218&ItemID=79629&mid=83793 (дата обращения: 30.09.2017).

3. Молочный рынок: итоги августа 2017 года [Электронный ресурс] // АГРАРНИКЪ. Федеральный отраслевой портал. URL: http://agrarnik.ru/news/molochnyj-rynok-itogi-avgusta-2017-goda~5610/ (дата обращения: 05.10.2017). Загл. с экрана.

4. Млынко И. Б. Маркетинговые решения на предприятии: уровни принятия и приоритетные задачи // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 212–216.

5. Злоказова Ю. В., Скороходова Л. А. К оценке экономического поведения потребителей на рынке услуг кредитования // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 3 (40). С. 46–51.

6. Иванов А. Н., Тамбовцев С. Н., Шеховцов Р. В. Актуальные проблемы и перспективы развития потребительского рынка Ростовской области в контексте долгосрочного социально-экономического развития региона [Электронный ресурс] // Инженерный вестник Дона. Электрон. журн. 2012. № 1. URL: http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2012/731 (дата обращения: 05.10.2017).

7. Иванов А. Н. Формирование стратегии продвижения регионального коллективного бренда: портфельный анализ // Прогнозирование инновационного развития национальной экономики в рамках рационального природопользования : материалы II междунар. науч.-практ. конф. (Пермь, 13 ноября 2013 г.) / отв. ред. М. Н. Руденко; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2013. С. 124–129.

REFERENCES

1. Sergienko E. S. Development of the food industry: realities and prospects (on example of the Rostov region) // Food industry. 2014. No. 11. P. 24–28.

2. Shtompeleva S. V. In the Don region there has been launched the construction of educational dairy farm [Electronic resource] / Official portal of the Government of the Rostov region. URL: http://www.donland.ru/news/Na-Donu-dan-start-stroitelstvu-uchebnojj-molochnojj-fermy?pageid=92218&ItemID=79629&mid=83793 (date of viewing: 30.09.2017).

3. Dairy market: results as on August 2017 [Electronic resource] // AGRARNIK'. Federal Industry Portal. URL: http://agrarnik.ru/news/molochnyj-rynok-itogi-avgusta-2017-goda~5610/ (date of viewing: 05.10.2017). Screen title.

4. Mlynko I. B. Marketing decision at the enterprise: levels of adoption and priorities // Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 212–216.

5. Zlokazova Yu. V., Skorokhodova L. A. On the issue of the evaluation of the economic behavior of consumers on the credit granting market // Business. Education. Law. 2017. No. 3 (40). P. 46–51.

6. Ivanov A. N., Tambovtsev S. N., Shekhovtsov R. V. Actual problems and prospects of development of consumer market of Rostov region in the context of long-term socio-economic development of the region [Electronic resource] // Engineering bulletin of Don. Electronic journal. 2012. No. 1. URL: http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2012/731 (date of viewing: 05.10.2017).

7. Ivanov A. N. The formation of strategies to promote regional collective brand: portfolio analysis // Forecasting of innovative development of the national economy in the framework of efficient use of natural resources: materials of the II Intern. scientific.-pract. conf. (Perm, November 13, 2013) / ed. edited by M. N. Rudenko; Perm State National Research University. Perm, 2013. P. 124–129.

Как цитировать статью: Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Брик А. Д. Развитие в контексте рыночных взаимодействий: институциональные условия, маркетинговый потенциал и новые перспективы // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 68–71.

For citation: Sergienko E. S., Saprykina N. V., Brik A. D. Development in the context of market interactions: institutionale environment, market potential and new prospects // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 68–71.

УДК 339.138
ББК 65.050

Sergienko Elena Sergeevna,
candidate of economic sciences, assistant professor
the department of marketing and communications in business
Southern Federal University,
Rostov-na-Donu,
e-mail: elena7982@yandex.ru

Saprykina Natalia Venediktovna,
doctor of economic sciences, professor
theory of economy, management and law
Don State Agrarian University,
settlement of Persianovsky of Rostov region,
e-mail: nvsapr@yandex.ru

Plohotnikova Galina Vladimirovna,
candidate of economic Sciences,
assistant professor department of Economics
Novocherkassk Engineering-Meliorative.
Institute named after A. K. Kortunov
Don State Agrarian University,
Novocherkassk,
e-mail: elena7982@yandex.ru

Сергиенко Елена Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры маркетинга и коммуникаций в бизнесе
Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: elena7982@yandex.ru

Сапрыкина Наталья Венидиктовна,
д-р экон. наук, профессор
кафедры теории экономики, менеджмента и права
Донского государственного аграрного университета,
пос. Персиановский Ростовской области,
e-mail: nvsapr@yandex.ru

Плохотникова Галина Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики
Новочеркасского инженерно-мелиоративного
института им. А. К. Кортунова
Донского государственного аграрного университета,
г. Новочеркасск,
e-mail: elena7982@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В ВОПРОСАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

IMPLEMENTATION OF MARKETING APPROACH IN MATTERS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Изменения по совершенствованию и развитию бизнес-структур в современных экономических условиях невозможны без применения маркетингового подхода в управленческих решениях. Безусловно, коррективы в действующих процессах должны осуществляться через призму приоритетности потребительских предпочтений. Без активных управленческих усилий в направлении развития бизнеса невозможно удерживать позиции лидерства в отрасли, а также поддерживать уровень высокой конкурентоспособности. Происходящие процессы экономической действительности, как известно, создают необходимость изменений в отработанные управленческие механизмы действующих предприятий. Необходимым представляется сформировать модель комплексного подхода для реализации элементов бизнес-активности хозяйствующего субъекта.

Changes for the improvement and development of the business structure in modern economic conditions is impossible without the use of the marketing approach in management decisions. Of course, adjustments to existing processes should be carried out through the prism of the priority of consumer preferences. Without active management efforts towards the development of business is impossible to hold a leadership position in the industry, and also to maintain the level of competitiveness is quite high. On the path of economic development a number of problems arise on the background of how external socio-economic changes and under the action of internal circumstances. Their decision online based on the integrated approach provides growth through the development of effective programmes and formulate specific practice-oriented ways of achieving sustainable development perspective. The processes of economic reality, is known to create changes in waste management arrangements existing enterprises. It is necessary to create a model integrated approach for efficient implementation of the elements of the business activity of the entity.

Ключевые слова: маркетинг, менеджмент, экономическое развитие, конкурентоспособность, бизнес-структуры, рынок, комплексный подход, управленческие решения, маркетинговый подход, рыночная активность.

Keywords: marketing, management, economic development, competitiveness, business structure, market, holistic approach, management decision, marketing approach, and market activity.

Введение

Очевидной реальностью в современных условиях является тот факт, что компаниям без активной управленческой деятельности в направлении развития бизнеса невозможно удерживать позиции достаточно высокой конкурентоспособности. **Актуальность** исследования маркетингового подхода в вопросах экономического развития современного предприятия не вызывает сомнения. Это связано с тем, что именно маркетинговый инструментарий и взгляд на проблематику развития через призму потребительских предпочтений обеспечивает рост и развитие бизнеса в согласовании с рыночными тенденциями. В исследовании особенностей реализации элементов комплекса маркетинга и рассмотрении обоснованной реализации управленческих решений с применением современного маркетингового подхода состоит значимость и целесообразность изучения

обозначенной темы. На пути экономического развития возникает ряд проблем, продиктованных как внешними условиями рынка, так и внутренними обстоятельствами. Их оперативное решение обеспечивает рост посредством разработки действенных программ и формирования путей достижения позиции устойчивого развития. Экономические условия, как известно, нередко мотивируют необходимость изменений в отработанные управленческие механизмы хозяйствующих субъектов. В качестве активностей, направленных на устранение рисков и для гармонизации рыночного спроса и предложения регулярно требуется корректировать утвержденные ранее направления. В условиях турбулентности рынка компаниям необходимо постоянно осуществлять поиск новых возможностей развития собственного инновационного потенциала, а также работать в направлении устранения и преодоления барьеров.

Цель статьи состоит в выявлении действенных маркетинговых подходов на пути развития бизнеса в условиях хозяйствования предприятий на рынке Ростовской области.

Комплекс **задач** исследования состоит, во-первых, в рассмотрении подхода к реализации управленческих вопросов на региональном уровне, во-вторых, в исследовании управленческих вопросов бизнес-практики и построении модели холистического маркетингового подхода и реализации элементов бизнес-активности хозяйствующего субъекта.

Основная часть

Стратегические установки выступают базисом активного развития любой компании. Безусловно, обеспечение эффективного функционирования и динамичного развития компаний в регионах непосредственно связано со стратегическим планированием, которое предполагает четкое определение таких направлений, которые позволят субъекту рыночных отношений занять прочные позиции на рынке и вести хозяйственную деятельность в гармоничном единстве с потребностями потребителей.



Рис. 1. Комплекс государственных программ Ростовской области

Источник: составлено авторами с использованием данных [1].

Логика исследования выстроена по следующему принципу. От рассмотрения управленческих вопросов на региональном уровне, переходя к управленческим вопросам бизнес-практики, к формированию модели холистического маркетингового подхода хозяйствующего субъекта. На региональном уровне цели и задачи развития достигаются реализацией целого комплекса мероприятий, которые, в свою очередь, закреплены в стратегических документах (см. рис. 1 на стр. 73). Взаимосвязанность по задачам, срокам их реализации, комплексу ресурсов и исполнителям обеспечивает достижение целевых установок развития Ростовской области.

На рис. 1 продемонстрирована взаимосвязанность реализуемых программ развития, что в совокупности представляет собой целый комплекс, который ориентирован на рост и развитие региона (в частности, на примере Ростовской области). Как отмечают Е. Ю. Бикметов и У. Г. Зиннуров, « …государственное и муниципальное управление, ориентированное на маркетинг, приобретая гражданский, социально ориентированный характер, предполагает реализацию общепринятых процедур по отношению к социальной и экономической сфере. Совокупность данных процедур включает в себя анализ внешней среды, рынков, поведения потребителей и т. д.; выбор целевых рынков; разработку маркетинговой стратегии; разработку, поверку и запуск новых услуг; выбор и управление каналами распределения услуг; управление коммуникационными процессами в системе социально-общественного маркетинга; организацию, осуществление, оценку и контроллинг маркетинговых решений и программ» [2, с. 18–23].

В рыночных масштабах деятельности компаний также важно применять подход, предполагающий взаимоувязку, обеспечение согласованности всех элементов и реализуемых управленческих решений, а также блоков бизнес-активности (см. рис. 2), что обеспечивает соответствие рыночным тенденциям.

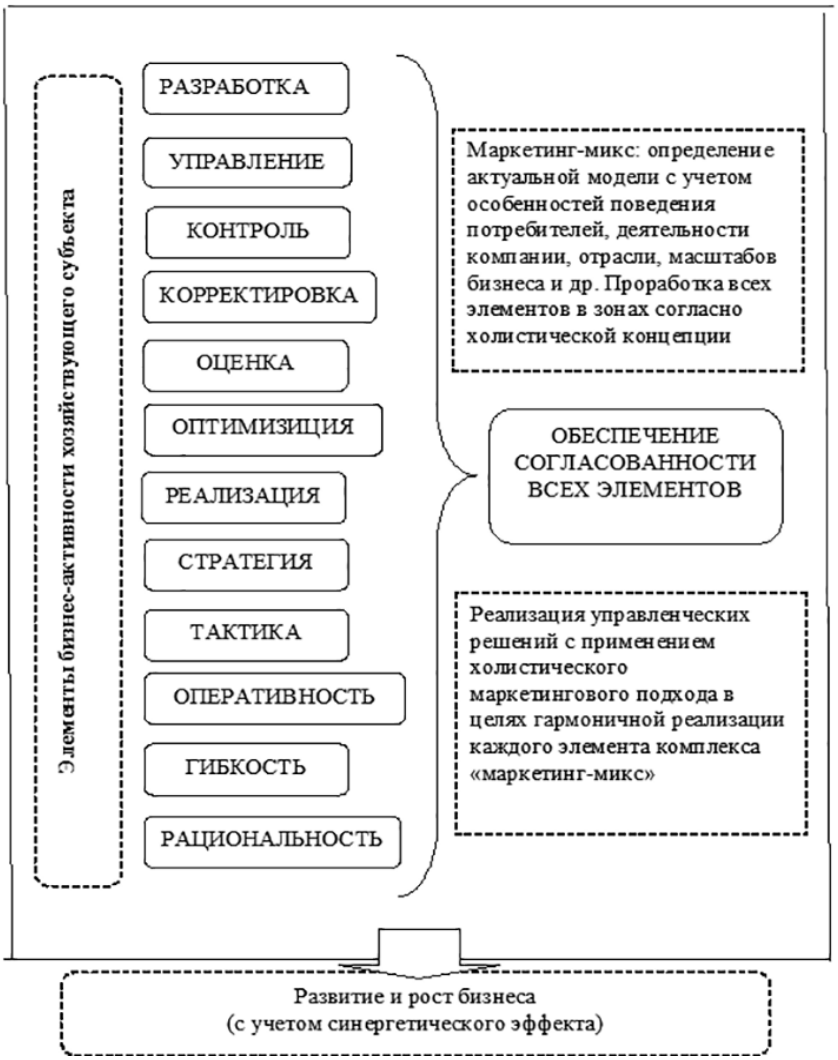


Рис. 2. Модель холистического маркетингового подхода
и реализация элементов бизнес-активности хозяйствующего субъекта

Источник: составлено авторами с использованием данных [3, с. 34–39].

Позитивные изменения в направлении развития компании достигаются путем реализации маркетинговых мер в русле приоритетности потребительских предпочтений. Сегодня доказано, что « …все управленческие решения, принимаемые на предприятии, так или иначе связаны с одним из важнейших показателей рыночной экономики — спросом потребителей» [4, с. 212–216]. На этом базируется и маркетинговый подход. Соответственно, проблемы развития, решаемые с позиции маркетингового подхода, обеспечивают рост и развитие бизнеса.

В призме концептуального подхода теории рынка актуальной сегодня признается холистическая концепция маркетинга. Целостный маркетинговый подход предполагает гармоничное управление деятельностью компании слаженным единым комплексом, позволяет эффективнее модернизировать маркетинговую активность, упорядочивать цели и задачи в рамках реализации политики компании.

Заключение

В заключение отметим, что холистический маркетинговый подход с учетом современных экономических трендов важен для применения как на уровне государственных программ развития, так и в бизнес-сферах. Он позволяет объединить задействованный персонал, обеспечить интеграцию управленческих усилий и повышение действенности реализуемого инструментария, что в комплексе гарантирует весьма положительные показатели с учетом синергетического эффекта. В русле реализации холистического маркетингового подхода наблюдается более тесная увязка государства, бизнеса и потребителей: подразделения и департаменты осуществляют свою деятельность, ориентируясь на потребительские нужды и потребности. В результате открываются новые горизонты развития. Так, данный подход выступает драйвером развития современного бизнеса, обеспечивает гармоничное единство в деятельности хозяйствующих субъектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Правительство Ростовской области. Распоряжение от 31 июля 2013 № 297 «Об утверждении Перечня государственных программ Ростовской области» (Действующая редакция с изменениями от 18 августа 2017) [Электронный ресурс] // Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: http://www.donland.ru/documents/Ob-utverzhdenii-Perechnya-gosudarstvennykh-programm-Rostovskojj-oblasti?pageid=128483&mid=134977&itemId=20583#pril (дата обращения: 30.09.2017).

2. Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Брик А. Д. Развитие моделей комплекса маркетинга и их реализация в условиях отечественной экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 9. С. 34–39.

3. Бикметов Е. Ю., Зиннуров У. Г. Общественные связи органов местного самоуправления как инструмент социально-ориентированного маркетинга // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 2 (35). С. 18–23.

4. Млынко И. Б. Маркетинговые решения на предприятии: уровни принятия и приоритетные задачи // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 212–216.

REFERENCES

1. Government of the Rostov Region. Order of July 31 2013 No. 297 « On the approval of the List of State Programs of the Rostov Region » (Current version as amended on 18 August 2017) [Electronic resource] // Official portal of the Government of the Rostov region. URL: http://www.donland.ru/documents/Ob-utverzhdenii-Perechnya-gosudarstvennykh-programm-Rostovskojj-oblasti?pageid=128483&mid=134977&itemId=20583#pril (date of viewing: 30.09.2017).

2. Sergienko E. S., Saprykina N. In., Brik A. D. the Development of models of marketing mix and their implementation in the domestic economy // Economy and management: problems, solutions. 2016. No. 9. P. 34–39.

3. Bikmetov E. J., Zinnurov U. G. Public relations of local governments as a tool for socio-oriented marketing // Business. Education. Law. 2016. No. 2 (35). P. 18–23.

4. Mlinko I. B. Marketing decision in the enterprise: levels of adoption and priorities // Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 212–216.

Как цитировать статью: Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Плохотникова Г. В. Реализация маркетингового подхода в вопросах экономического развития // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 72–75.

For citation: Sergienko E. S., Saprykina N. V., Plohotnikova G. V. Implementation of marketing approach in matters of economic development // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 72–75.

УДК 37.04-053
ББК 74.3

Timokhina Galina Sergeevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of marketing
and international management department
Ural State
University of Economics,
Yekaterinburg,
e-mail: galinatimokhina@yandex.ru

Тимохина Галина Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры маркетинга
и международного менеджмента
Уральского государственного
экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: galinatimokhina@yandex.ru

Kapustina Larisa Mihailovna,
doctor of economics, professor,
head of marketing and international
management department
Ural State
University of Economics,
Yekaterinburg,
e-mail: lakapustina@bk.ru

Капустина Лариса Михайловна,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой маркетинга
и международного менеджмента
Уральского государственного
экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: lakapustina@bk.ru

ZHad'ko Yevgeniya Alexandrovna,
senior lecturer
marketing and international
management department
Ural State
University of Economics,
Yekaterinburg,
e-mail: sylva@list.ru

Жадько Евгения Александровна,
ст. преподаватель
кафедры маркетинга
и международного менеджмента
Уральского государственного
экономического университета,
Екатеринбург,
e-mail: sylva@list.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

RESEARCH OF RUSSIA'S ADULT POPULATION INVOLVEMENT IN CONTINUOUS EDUCATION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Концепция непрерывного образования получила импульс к развитию чуть более 30 лет назад и активно развивается последнее десятилетие. Получение знаний в течение всей жизни повышает возможности взрослых на рынке труда, качество человеческого капитала экономики, помогает адаптироваться к социальным изменениям, способствует личному развитию и личной самореализации, в целом повышает удовлетворенность населения жизнью и его благополучие. В статье выполнен анализ вовлеченности в процесс непрерывного образования взрослого населения, выявлены возможности и проблемы вовлеченности взрослых в данный процесс.

The concept of continuous education (CE) receives impetus for development more than 30 years ago and has been rapidly developing in the last decade. Acquiring knowledge throughout one's lifespan enhances their opportunities on the labor market, improves the quality of human capital in the economy, facilitates adaptation of population to social changes, contributes to personal development and self-fulfillment, and increases overall satisfaction with one's life and well-being. Analysis is performed as for the level of involvement in the process of continuous education of adult population.

Ключевые слова: исследование, непрерывное образование, формальное образование, дополнительное образование, самообразование, взрослое население, вовлеченность, мотивация, социальное благополучие, проблемы, возможности.

Keywords: research, continuous education, formal education, further education, self-education, adult population, involvement, motivation, social welfare, challenges, opportunities.

Введение

В современных российских условиях в период целенаправленной активизации процессов модернизации во всех сферах социальной жизнедеятельности отмечается существенное возрастание интереса к проблемам благополучия человека и общества.

Одним из важнейших социальных регуляторов социального благополучия населения является инвестирование в человеческий капитал. Человеческий капитал как запас долговременного действия способен положительно влиять на развитие всех сфер жизнедеятельности социума [1]. Инвестирование в человеческий капитал несомненно увеличивает временные издержки всех субъектов экономики, однако быстро окупается.

Непрерывное образование выступает одним из факторов формирования человеческого капитала, в который должны инвестировать все заинтересованные в нем

субъекты [1; 2]. Несмотря на то что, с одной стороны, обучение в течение всей жизни, известное сегодня как концепция Lifelong Learning (LLL),— это самостоятельный выбор каждого человека, с другой — это целая система, основанная на взаимодействии нескольких сторон, а именно:

— населения/домохозяйств, стремящихся к обучению и создающих спрос на услуги непрерывного образования;

— работодателей, выступающих как косвенные потребители данных услуг через компетенции своих работников;

— образовательных организаций, предоставляющих возможность обучения по программам различного уровня;

— государства, выполняющего координирующую и контролирующую функцию в сфере непрерывного образования.

В силу большого массива данных и ограничений по объему статьи, в настоящей статье мы сосредоточимся только на вопросах вовлеченности взрослого населения страны в непрерывное образование.

Ж. Делор определяет непрерывное образование как образование, которое « …помимо необходимости адаптации к изменениям в профессиональной деятельности, должно превратиться в процесс непрерывного развития человеческой личности. Оно должно позволить человеку понять самого себя и окружающую его среду и содействовать выполнению его социальной роли в процессе труда и жизни в обществе» [3, с. 12].

Непрерывное образование является одним из значимых параметров благополучия человека [4].

Во-первых, оно позволяет вовремя адаптироваться к изменениям, происходящим на рынке труда, тем самым повышая возможности выгодного трудоустройства. Непрерывное образование позволяет повышать ценность работника в глазах его работодателя, поскольку позволяет поддерживать высокий уровень владения современными знаниями и профессиональными компетенциями, которые выступают «подушкой безопасности» в условиях экономических кризисных колебаний.

Во-вторых, участие взрослого населения в непрерывном образовании позволяет ему вовремя адаптироваться к социальным изменениям. Активное вовлечение населения в образовательный процесс дает возможность знакомиться с культурными, техническими, мотивационными переменами, происходящими на межличностном, групповом, институциональном и глобальном уровнях и выработать подходящие поведенческие реакции.

В-третьих, обучение в течение всей жизни способствует личному развитию и самореализации, пополнению багажа знаний, расширению кругозора, позволяя заниматься новыми видами деятельности. Человек ощущает себя современным, разносторонне развитым, а его жизнь становится полноценной, пополняясь новыми впечатлениями не только в профессиональной сфере, но и в личной жизни [5].

В-четвертых, постоянное участие в непрерывном образовании большей части взрослого населения способствует повышению качества человеческого капитала национальной экономики, а значит и росту ее эффективности. Отсюда повышается удовлетворенность населения жизнью в целом.

В последние годы изучению благополучия отдельного человека, семьи или нации, его составляющих и факторов влияния, посвящено большое число исследований [6]. В России для изучения вовлеченности населения в непрерывное образование Федеральная служба государственной статистики разработала дополнительный модуль о непрерывном образовании в рамках выборочного обследования населения по проблемам занятости (обследование рабочей силы), с 2002 года Высшей школой экономики совместно с аналитическим центром Юрия Левады «Левада-Центр» проводятся серии мониторинговых исследований в области экономики образования.

Несмотря на активные исследования, проводимые в рамках данной темы, следует отметить ее недостаточную разработанность в контексте системного анализа проблем вовлеченности взрослого населения в процесс непрерывного образования. Систематизация и анализ данных позволяет увидеть как возможности, так и некоторые проблемы вовлеченности в процесс обучения взрослых, которые препятствуют развитию непрерывного образования в будущем.

Цели исследования: систематизировать мониторинговые аналитические исследования по вопросам непрерывного образования для определения степени изученности вопросов вовлеченности взрослого населения в этот процесс; проанализировать вовлеченность в процесс непрерывного образования основных потребителей образовательных услуг: взрослого населения России; выявить возможности и препятствия для развития непрерывного образования заинтересованными субъектами процесса: компаниями-работодателями, образовательными организациями, государством.

Основная часть

В рамках методики контент-анализа за период с 2005 по 2017 годы нами проанализированы аналитические материалы, публикуемые в рамках мониторинга экономики образования по следующим направлениям исследований: непрерывное образование (вопросы мотивации и вовлеченности в непрерывное образование взрослого населения), дополнительное образование, организация обучения в компаниях (в том числе дополнительное образование работников и взаимодействие рынка труда и образовательных организаций).

Контент-анализ исследовательских материалов по вопросам непрерывного образования показал, что больше всего публикаций результатов исследований посвящено организации обучения взрослых в компаниях — 30 публикаций, организации дополнительного образования — 24 публикации и непрерывному образованию взрослых — 10. Выбор исследователями обозначенных предметов исследования неслучаен, поскольку эти аналитические материалы позволяют выявить проблемы и возможности организации непрерывного образования для основных заинтересованных субъектов этого процесса: взрослого населения России, компаний-работодателей, образовательных организаций. Наиболее свежие данные опубликованы по вопросам непрерывного образования: в 2017 году — одно исследование и в 2016 году — шесть исследований; по организации обучения в компаниях: в 2016 году — пять исследований. В последние три года не проводятся исследования по организации обучения взрослых учреждениями дополнительного образования: в 2014 году опубликовано два исследования, которые были проведены, соответственно, в 2013 году. В связи с этим нами сделаны выводы о недостаточной степени изученности вопросов по организации обучения взрослых учреждениями дополнительного образования в динамике за последние пять лет.

Перейдем к анализу степени вовлеченности и мотивации взрослого населения к непрерывному образованию.

Степень вовлеченности населения в непрерывное образование — один из ключевых индикаторов развития человеческого капитала. Динамика этого показателя формируется под влиянием множества факторов внешнего влияния, среди которых уровень развития экономики и текущая экономическая конъюнктура имеют одно из ключевых значений [7] (см. рис. 1).

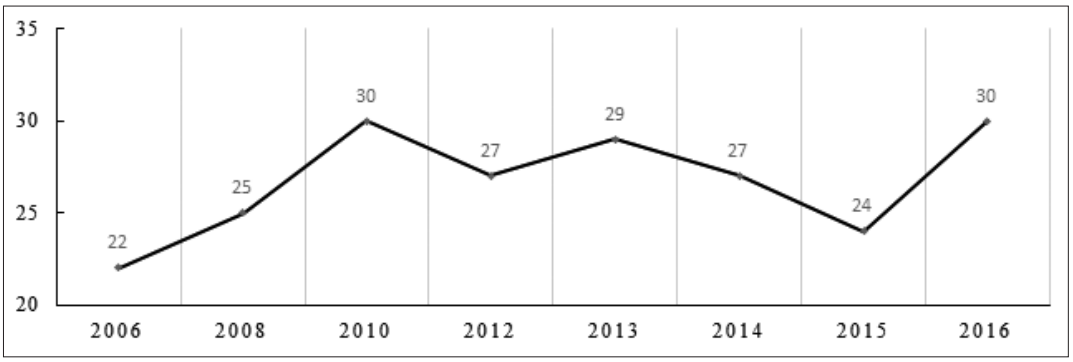


Рис. 1. Динамика охвата взрослого населения непрерывным образованием в 2006–2016 годах, %

Перечислим ряд факторов, обусловливающих нестабильность вовлеченности населения в непрерывное образование в России.

1. Экономические. Поскольку основные виды непрерывного образования в нашей стране доступны только на платной основе, то вполне объяснимо снижение вовлеченности населения в 2008 и в 2015 кризисных годах и его повышение в годы оживления и подъема экономики.

2. Структурные изменения на рынке труда. Изменение структуры спроса работодателей на специалистов новых профессий, в свою очередь, формирует спрос взрослого населения на переподготовку и повышение квалификации по этим профессиям.

3. Технологические. Экстенсивная и интенсивная компьютеризация и интернетизация российского населения, с одной стороны, и активное применение дистанционного, электронного, сетевого обучения поставщиками образовательных услуг — с другой, способствуют повышению доступности образования.

4. Культурные. В последние годы наблюдаются следующие тенденции в сфере отношения населения к образованию:

— учиться и развиваться становится модно;

— меняется восприятие обществом людей пожилого возраста: пенсионеры сегодня не пассивный балласт для семьи и для экономики страны в целом, а потенциальные и фактические потребители услуг непрерывного образования;

— меняется отношение пожилых людей к себе: учиться наряду с молодежью сегодня не стыдно.

Данные о динамике вовлеченности населения в разные виды непрерывного образования могут служить основой для анализа структуры спроса на образовательные услуги и принятия решений по структуре и объему предложения услуг хозяйствующими субъектами рынка (см. табл. 1) [8].

Таблица 1

Динамика вовлеченности взрослого населения в формальное и дополнительное образование в 2014–2016 годах, %

Вид образования	2014	2015	2016
Формальное образование			
Высшее образование (ординатура, ассистентура-стажировка, аспирантура)	0,2	0,5	0,4
Высшее образование (бакалавриат, специалитет, магистратура)	1,3	2	2
Среднее профессиональное образование (специалисты среднего звена)	0,3	3,3	2,6
Среднее профессиональное образование (квалифицированные рабочие и служащие)	0,1	2	2
Дополнительное образование			
Вуз (второе высшее или магистратура по другому профилю)	0,5	0,9	1,1
Курсы повышения квалификации	5,4	4,5	3,3
Профессиональные конференции, семинары, тренинги на регулярной основе	3,9	2,2	3
Единовременные (разовые) профессиональные лекции, конференции, семинары, тренинги	3,7	1,4	,1
Курсы по обучению любым любительским занятиям, не связанным с работой (языковые, бухгалтерские, компьютерные и т. д.)	1,5	1,3	1,6
Профессиональные курсы (для получения новой профессии)	0,7	0,5	2
Частные уроки с преподавателем, инструктором	0,6	0,3	0,5
Стажировка	0,5	0,7	0,8
Обучение на рабочем месте в форме наставничества	1,3	1	1,5
Курсы целевого назначения (обучение работе с новой техникой, новым компьютерным программам и т. д.)	1,4	1,4	2
Курсы обучения управлению транспортными средствами различной категории	–	1,5	1
Обучение технике безопасности, пожарной безопасности, охране труда и т. д.	–	1,1	2,1

Из данных табл. 1 видно, что за последние три года в рамках формального образования была отмечена наибольшая динамика вовлеченности населения в среднее профессиональное: в 8,7 раза возрос интерес к обучению на специалистов среднего звена и в 20 раз — к обучению квалифицированных рабочих и служащих. Причинами тому, на наш взгляд, послужили сложное экономическое положение, которое побудило население отдать предпочтение более экономичному образованию; простые условия поступления в колледжи, техникумы и училища по сравнению с вузами; пропагандистская работа государства по повышению привлекательности среднего профессионального образования.

Анализ данных по дополнительному образованию в 2016 году по сравнению с 2014 годом показывает следующее. Заметно повысился спрос взрослого населения на второе высшее образование или магистерскую степень — в 2,2 раза, на профессиональные курсы — почти в 2,9 раза, на стажировки — в 3,6 раза, курсы целевого назначения — почти в 1,5 раза и обучение технике безопасности — почти в 2 раза [8]. Наряду с этим на 40 % сократился спрос на курсы повышения квалификации; на 23 % — на профессиональные конференции, семинары, тренинги на регулярной основе; на 43 % — на единовременные профессиональные лекции, конференции, семинары и тренинги. Несмотря на существенное снижение, эти направления обучения по-прежнему остаются наиболее востребованными среди респондентов. В целом можно отметить высокий спрос взрослого населения на краткосрочные программы обучения, по сравнению с долгосрочными, для получения второго высшего образования или диплома магистра.

Результаты кабинетного исследования показали, что основным мотивом респондентов, участвующих в непрерывном образовании по профессиональным причинам, является желание сохранить текущую работу и преуспеть на нынешнем рабочем месте (см. табл. 2). Как оказалось, у сегодняшних работников потребность в повышении своей мобильности на рынке труда: смене работы, профессии, нахождении новых источников заработка и т. д. — не является определяющей при принятии решения о вовлеченности в процесс непрерывного образования. Использовали различные виды непрерывного образования ради получения работы не более 5 % опрошенных, ради смены профессии — 5 %, чтобы расширить свои возможности подрабатывать в свободное время — 8 % [7].

Таблица 2

Основные мотивы вовлечения в процесс непрерывного образования взрослого населения в 2014–2016 годах, %

Основные мотивы	2014	2015	2016
Мотивы, связанные с профессиональной деятельностью			
Совершенствование знаний и навыков в своей профессиональной деятельности	51	51	39
В работе/профессиональной сфере требуется регулярно повышать квалификацию	14	16	14
Повышение зарплаты на работе	10	13	13
Повышение своего авторитета, должности на работе	5	9	8
Освоение навыков, позволяющих подрабатывать в свободное время	5	8	8
Получение работы	5	6	5
Получение или смена профессии, специальности	3	2	5
Мотивы, связанные с повседневной жизнью вне работы			
Из собственного интереса, для общего развития	34	38	31
Для хобби, увлечений	13	16	17
Получение знаний и навыков, необходимых в повседневной жизни (иностранный язык, вождение, навыки работы на компьютере и т. п.)	12	13	9
Чтобы с интересом провести свободное время	12	11	15
Получение информации для решения разовых проблем, задач в повседневной жизни (ремонт, установка программного обеспечения и т. п.)	9	8	9

Исследования показали значительную дифференциацию по показателю вовлеченности в непрерывное образование между наименее и наиболее обеспеченными слоями населения. Анализ данных показал, что состоятельные люди участвуют в этих практиках более чем в два раза чаще по сравнению с малообеспеченными [7] (см. табл. 3).

В России существенно сильнее дифференциация по уровню участия в формальном и дополнительном образовании между возрастными группами. Так, вовлеченность в формальное или дополнительное образование россиян в возрасте от 25 до 35 лет оказалась в три раза больше, чем их соотечественников в возрасте от 55 до 64 лет включительно (в ЕС менее чем в два раза).

По результатам кабинетного исследования выявлено, что основной причиной неучастия респондентов в формальном и дополнительном образовании было отсутствие сформированной потребности в получении дополнительных знаний, навыков в связи с работой, профессиональными интересами, для общего развития [7; 9]. Значительная доля опрошенных вообще затруднилась с выбором ответа (см. рис. 2 на стр. 80).

Таблица 3

Участие взрослого населения в непрерывном образовании в 2016 году, %

Уровень благосостояния	Непрерывное	Формальное	Дополнительное образование	Самообразование
Средств хватает в основном только на продукты питания	20	4	12	16
Средств хватает на необходимые расходы (питание, одежду, ЖКХ)	25	5	12	22
Помимо необходимых расходов, могу позволить себе приобретать товары длительного пользовании и др.	45	11	25	41



Рис. 2. Причины неучастия в формальном и дополнительном образовании в 2016 году

Для тех респондентов, у которых все же существует потребность в образовании, основными барьерами для его получения становятся временные ограничения, сложности совмещения учебы и работы, семейные обязанности, отсутствие поблизости возможностей для обучения [10]. Такие барьеры не позволяют включаться в процесс непрерывного образования 13 % респондентов, не участвовавших в формальном или дополнительном образовании в течение 2016 года. Кроме того, в связи с финансовыми ограничениями, а именно, из-за дорогого обучения, отсутствия финансовой поддержки со стороны работодателя, государства не смогли пройти обучение 8 % респондентов, не участвовавших в формальном или дополнительном образовании. Недостаток предложения образовательных услуг называли довольно редко — только 4 % респондентов, не участвовавших в формальном или дополнительном образовании.

Самообразование как наиболее массовый вид непрерывного образования включает в себя самую разнообразную деятельность, поэтому список компонентов самообразования, который внесен в анкеты исследования, за последние три года постоянно уточнялся. В 2016 году была добавлена позиция «занятия физкультурой, спортом, аэробикой, на стадионах, в спортивных комплексах». В своих повседневных практиках взрослое население все более активно осваивает Интернет, компьютерные технологии, в том числе использует новые технологии при самостоятельном обучении. Анализируя динамику вовлеченности взрослого населения в самообразование за период 2014–2016 годов, можно отметить, что число опрошенных, которые повышали свой уровень образования, используя классические носители, в 2016 по сравнению с 2014 годом сократилось на 3,9 %, на 2,6 % возросла доля взрослых, обучающихся в интернет-среде. Более чем в два раза за три года выросло число тех, кто доверил свое обучение друзьям и членам семьи, а также тех, кто осваивал производственные навыки на рабочем месте.

Таким образом, анализ вовлеченности взрослого населения в различные виды непрерывного образования показывает некоторые проблемы и возможности в организации данного процесса.

Методология

Настоящее исследование было основано на методах анализа, сравнения, абстрагирования и обобщения первичных данных, полученных перечисленными выше исследовательскими организациями в рамках серии мониторинговых исследований в области экономики образования. В качестве методов кабинетных исследований были выбраны:

— контент-анализ для систематизации аналитических исследований по вопросам непрерывного образования с 2005 по 2017 год;

— традиционный анализ данных опроса основных субъектов, вовлеченных в процесс непрерывного образования: взрослого городского и сельского населения России в динамике за 2014–2016 годы. При обследовании населения вышеназванными исследовательскими организациями в 2014–2016 году единицами наблюдения были люди в возрасте 25–64 лет включительно — члены домохозяйств с учетом исключения из наблюдения студентов, по определению являющихся участниками различных образовательных программ. Объем выборки в каждом году составлял 12 800 человек.

Из обширной классификации видов непрерывного образования, включающей в себя дополнительное, непрерывное, неформальное, спонтанное, формальное образование, самообразование, нами было уделено внимание таким видам непрерывного образования, как:

— формальное образование, которое включает в себя образование разных уровней: основное общее, среднее общее, среднее профессиональное, высшее;

— дополнительное образование, которое предполагает организованные виды обучения, не являющиеся частью программ формального образования: обучение на дополнительных образовательных программах, в том числе на курсах повышения квалификации, профессиональных и любительских курсах, программах МВА, обучение на лекциях, семинарах, тренингах, проводимых на рабочих местах на регулярной основе или разовых, др.;

— самообразование — неформальное индивидуальное обучение, которое, в отличие от формального и дополнитель-

ного образования, не фиксируется получением диплома или иного документа, но вносит вклад в расширение знаний и умений индивида. К нему относится самостоятельное получение знаний и навыков с помощью печатных материалов, технических средств, путем посещения организаций, ориентированных на передачу знаний, посредством прослушивания учебных передач по радио, просмотра по телевидению и т. д.

Эти виды непрерывного образования были выбраны нами для анализа в силу наибольшей представленности по ним статистических данных.

Результаты

На основании анализа вовлеченности и мотивации взрослого населения в непрерывное образование выявлены следующие проблемы, препятствующие его развитию:

— значительно ограничены в доступе к непрерывному образованию особенно нуждающиеся в этом люди: имеющие низкий уровень образования, неработающие или занимающие низкие должностные позиции;

— Россия существенно отстает от стран Европейского Союза по показателю вовлеченности взрослого, в том числе пожилого, населения в формальное и дополнительное образование;

— неучастие взрослого населения в непрерывном образовании в силу объективных и субъективных причин: отсутствия сформированной потребности, осознанной необходимости в дальнейшем обучении, дефицит времени, семейных обязанностей, загруженность на работе.

Вместе с тем нами определены потенциальные возможности для большей вовлеченности взрослых в процесс непрерывного образования: развитие краткосрочных программ обучения, финансовая поддержка обучающихся со стороны государства и работодателей, изменение мотивационных стимулов у взрослых к обучению.

Заключение

Концепция непрерывного образования — это сложный процесс развития личности человека, успешность и эффективность которого в достижении социального благополучия во многом, на наш взгляд, зависит от его участников и степени их взаимодействия.

В будущем мы видим повышение роли государственного участия в процессе непрерывного образования в части налаживания диалога образовательной системы со средними и малыми предприятиями. Государственная поддержка участников процесса непрерывного образования даст возможность компаниям-работодателям взаимодействовать по вопросам обучения и обмена навыками работников, обмениваться передовыми трудовыми практиками, узнавать о новых тенденциях в обучении работников, а также снижать затраты на обучение.

Для активного участия взрослого населения в непрерывном образовании работодателям и образовательным организациям необходимо создавать условия привлечения взрослых в образовательную среду. Такими условиями могут быть: применение индивидуального подхода к организации обучения, гибкий график для возможности сочетания работы и учебы, активное внедрение дистанционного образования.

В целях снижения диспропорций по показателям вовлеченности в непрерывное образование между наименее и наиболее образованными и обеспеченными слоями населения государству, образовательным организациям и работодателям совместными усилиями необходимо создавать такие условия для малообразованных групп взрослого населения, чтобы эти граждане вернулись к образованию, обучению и снизились риски их социальной эксклюзии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Куклин А. А., Васильева Е. В. Благосостояние и общественное здоровье населения России: адаптация к экономической нестабильности // Экономика региона. 2015. № 1. С. 64–76.

2. Каравай А. В. Включенность работающих россиян в получение дополнительного профессионального образования // Вопросы образования. 2016. № 4. С. 123–143.

3. Делор Ж. Образование: сокрытое сокровище [Электронный ресурс] Основные положения Доклада Международной комиссии по образованию для XXI века. 1996. С. 12. Электронная версия основных положений Доклада. М. : МОО ВПП ЮНЕСКО «Информация для всех», 2007. URL: http://www.ifap.ru/library/book201.pdf (дата обращения: 02.10.2017).

4. Попов Е. А. Социальное благополучие человека в научном дискурсе // Социология в современном мире: наука, образование, творчество. 2010. № 2. С. 016–023.

5. Галицкий Е. Б. Образовательные потребности взрослых и практика их участия в непрерывном образовании // Информационно-аналитические материалы по результатам социологических обследований. Мониторинг экономики образования. 2016. № 21. С. 1–11.

6. Пушкарева Е. А. Непрерывное образование в развитии изменяющихся общества и личности: интеграция исследовательских позиций в России и за рубежом // Интеграция образования. 2016. Т. 20. № 4. С. 438–445.

7. Бондаренко Н. В. Становление в России непрерывного образования: анализ на основе результатов общероссийских опросов взрослого населения страны // Информационный бюллетень. Мониторинг экономики образования. 2017. № 5 (104). С. 1–23.

8. Бородина Д. Р. Организации дополнительного образования взрослых на рынке образовательных услуг: стратегии руководителей // Информационный бюллетень. Мониторинг экономики образования. 2014. № 7 (81). С. 1–35.

9. Kapustina L, Jadko E., Izakova N., Yakimenkoba E. Market Research of University Educational Quality as Indicator of Human Well-being [Электронный ресурс] // The European proceedings of social and behavioral sciences. 2017. № 166. С. 714–721. URL: http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2017.01.94 (дата обращения: 06.10.2017).

10. Козлова О. А. Модификации подходов к анализу потребительского поведения // Проблемы современной экономики. 2010. № 4. С. 220–223.

REFERENCES

1. Kuklin A. A., Vasilieva E.V. Welfare and public health of Russian population: adaptation to economic instability // Economy of the region. 2016. No. 1. P. 64–76.

2. Karavay A. V. Engagement of employed citizens of Russia in additional professional education // Issues of education. 2016. No. 4. P. 123–143.

3. Delors J. Learning: hidden treasure [Electronic resource] The main provisions of the Report of the International Commission on Education for the 21st Century. 1996. P. 12. Electronic version of the main provisions of the Report. M. : MOO VPP (trans-regional social organization in support of the program of UNESCO «Information for everybody», 2007. URL: http://www.ifap.ru/library/book201.pdf (date of viewing: 02.10.2017).

4. Popov E. A. Social welfare of an individual in scientific discourse // Sociology in Modern World: science, education, creation. 2010. No. 2. P. 016–023.

5. Galitskiy E. B. Educational needs of adults and their engagement in continuous education. Information and analysis materials based on results of sociological studies // Monitoring of education and economics. 2016. No. 21. P. 1–11.

6. Pushkariova E. A. Continuous education in development of changing society and personality: integration of research attitudes in Russia and abroad // Integration of education. 2016. Vol. 20. No. 4. P. 438–445.

7. Bondarenko N. V. Establishment of continuous education in Russia: analysis on the basis of results of national surveys of adult population // Newsletter. Monitoring of education economics. 2017. No. 5 (104). P. 1–23.

8. Borodina D. R. Organization of continuous adult education on educational services market: strategies of leaders // Newsletter. Monitoring of education economics. 2014. No. 7 (81). P. 1–35.

9. Kapustina L., Jadko E., Izakova N., Yakimenko E. Market Research of University Educational Quality as Indicator of Human Well-being [Electronic resource] // The European proceedings of social and behavioural Sciences. 2016. No. 166. P. 714–721. URL: http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2017.01.94 (date of viewing: 06.10.2017).

10. Kozlova O. A. Modifications of approaches to the analysis of consumer behavior // Problems of modern economy. 2010. No. 4. P. 220–223.

Как цитировать статью: Тимохина Г. С., Капустина Л. М., Жадько Е. А. Исследование вовлеченности взрослого населения России в непрерывное образование // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 76–82.

For citation: Timokhina G. S., Kapustina L. M., ZHad'ko Ye. A. Research of Russia's adult population involvement in continuous education // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 76–82.

VIB

Волгоградский институт бизнеса
очередной раз подтвердил
эффективность своей работы

Министерство образования и науки Российской Федерации
обнародовало итоги ежегодного мониторинга эффективности деятельности
образовательных организаций высшего образования.
Волгоградский институт бизнеса вновь был признан одним из наиболее успешных
и эффективно работающих вузов Волгоградской области.

По результатам независимой оценки качества образовательной деятельности
организаций высшего образования в 2017 году,
проводимой потребителями образовательных услуг вуза,
ВИБ вошел в число 38 лучших вузов России.

Всего приняло участие 903 вуза, из них 181 — это негосударственные вузы.

Полученные результаты обобщены Министерством образования и науки РФ.

С момента своего основания и по сегодняшний день ВИБ придерживается политики
информационной открытости, что является залогом повышения качества
образовательных услуг, предоставляемых населению.

МЫ ГОРДИМСЯ СВОИМ ВУЗОМ И ДОРОЖИМ МНЕНИЕМ
НАШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ!

УДК 332.1
ББК 65.049(2Рос-4Вог)

Shamray-Kurbatova Lydia Viktorovna,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Ledeneva Marina Viktorovna,
doctor of economics, associate professor,
professor of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: mledenjova@yandex.ru

Шамрай-Курбатова Лидия Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Леденёва Марина Викторовна,
д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: mledenjova@yandex.ru

Публикация подготовлена в рамках поддержанного Отделением гуманитарных и общественных наук РФФИ научного проекта № 16-12-34023 «Разработка стратегии прироста регионального национального богатства Волгоградской области»

The publication was prepared in the framework of the research project № 16-12-34023 «Development of the strategy of growth of the regional national wealth of the Volgograd region» supported by the department of liberal and social sciences of the Russian Foundation for Basic Research

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ, ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

VECTOR OF THE DEVELOPMENT THE VOLGOGRAD REGION: STRENGTHS AND WEAKNESSES, DEVELOPMENT FACTORS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(3.14. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов; мониторинг экономического и социального развития регионов)
08.00.05 – Economics and management of national economy
(3.14. Problems of sustainable balanced development of regions; monitoring of economic and social development of regions)

В статье описаны основные ожидаемые результаты реализации государственной политики регионального развития. Дано критическое осмысление основных проблем, сильных и слабых сторон региона. В качестве приоритетов развития обозначены сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, культура и туризм, человеческий капитал. Выявлены факторы развития, угрозы и возможности предложенных авторами проектов, которые послужат фундаментом для стабильного развития региона. В качестве участников проектов развития предлагается привлечь органы федеральной, региональной и местной власти, частных инвесторов, граждан, неравнодушных к жизни региона.

The article describes the main expected results of the implementation of the state policy of regional development. Main problems, strengths and weaknesses of the region are critically reevaluated. Specified priorities of development are agriculture, investment attractiveness, culture and tourism, human capital. The article identifies factors of development, threats and opportunities offered by the authors of the projects which will serve as the foundation for the stable development of the region. As participants in development projects, it is proposed to involve federal, regional and local authorities, private investors, citizens not indifferent to the life of the region are offered to be involved as participants in development projects.

Ключевые слова: региональное национальное богатство, сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, культура и туризм, человеческий капитал, Волгоградская область, социально-экономическое развитие, удовлетворенность населения уровнем жизни, инфраструктура, импортозамещение.

Keywords: regional national wealth, agriculture, investment attractiveness, culture and tourism, human capital, Volgograd region, socio-economic development, life satisfaction of the population, infrastructure, import substitution.

Интенсификация глобализационных процессов в мировой экономике, экономическая нестабильность, антироссийская санкционная политика создают все новые вызовы для Российской Федерации. Одновременно реализуемая политика импортозамещения подталкивает к использованию имеющегося в стране потенциала интеллектуального капитала и мобилизации ресурсной базы. В свете чего **актуальность** вопроса развития регионов становится все более очевидной. При существующей системе распределения налогов между бюджетами и наличии серьезных бюрократических барьеров без вмешательства государства реализация эффективной региональной политики становится невозможной.

Целью данной статьи является определение вектора развития региона с учетом его сильных и слабых сторон.

Задачами исследования являются:

— анализ нормативной базы, регулирующей направления регионального развития на уровне федерации и Волгоградской области;

— выявление сильных и слабых сторон Волгоградского региона;

— определение направлений развития региона;

— конкретизация отдельных мероприятий по повышению уровня жизни в Волгоградском регионе.

В соответствие с Указом Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» региональное развитие становится одним из приоритетов государственного управления на всех уровнях.

Основные ожидаемые результаты реализации государственной политики регионального развития:

а) сокращение различий в уровне и качестве жизни граждан Российской Федерации, проживающих в различных регионах, а также в городах и сельской местности;

б) сокращение различий в уровне социально-экономического развития регионов;

в) достижение необходимого уровня инфраструктурной обеспеченности всех населенных территорий Российской Федерации;

г) дальнейшее развитие процесса урбанизации, в частности развитие крупных городских агломераций, как необходимое условие обеспечения экономического роста, технологического развития и повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности российской экономики на мировых рынках;

д) повышение уровня удовлетворенности населения деятельностью органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления [1].

В Волгоградской области начиная с 2008 года действует Стратегия социально-экономического развития, рассчитанная до 2025 года, в нее вносились некоторые изменения в 2012, 2013 годах. Однако с тех пор в России произошел ряд изменений, связанных с общемировыми тенденциями. Состав региональной и местной власти также претерпел изменения. Эти изменения требуют актуализации целей, уточнения задач и расстановки приоритетов для эффективного развития региона.

В качестве основных направлений развития в вышеуказанной стратегии развития Волгоградской области выделены следующие.

1. Демографическая и миграционная политика.
2. Социальная политика.
3. Промышленность.
4. Развитие энергетического комплекса.
5. Развитие агропромышленного комплекса.
6. Развитие строительного комплекса и ЖКХ.
7. Развитие транспортной инфраструктуры.
8. Улучшение экологической ситуации [2].

Указанные направления вполне логично исходят из существующих проблем региона:

а) недоиспользованные ресурсы промышленности, АПК, науки и культуры;

б) недоверие населения региона к региональной элите по причине неиспользования в полной мере накопленного опыта и потенциала региона;

в) депрессивно настроенное население с высоким уровнем миграции, вызванным относительно низким уровнем и качеством жизни населения;

г) значительное уменьшение туристического потока по сравнению с советским периодом, при наличии обширного символического капитала [3][1].

Сильные стороны региона:

а) регион с уникальным природно-географическим потенциалом;

б) регион с мощным и разноплановым потенциалом (промышленным, образовательным, агропромышленным, туристическим);

в) территория с высоким уровнем человеческого капитала.

Слабые стороны региона:

а) высокий уровень пожарной опасности в летний период;

б) низкий уровень инвестиций в регион и активный отток ранее представленных в регионе компаний, как следствие, снижение налоговых поступлений в бюджет;

в) высокая загрязненность воздуха в городской черте, вблизи заводов с устаревшей системой очистки и утилизации отходов;

г) зона рискованного земледелия в сельском хозяйстве.

Авторами предлагается рассмотреть следующие направления, в области которых следует вести активную политику по приросту регионального национального богатства Волгоградской области. Нижепредставленные направления, по мнению авторов, имеют нереализованный потенциал и продолжают утрачивать валовую добавленную стоимость, создаваемую в соответствующих отраслях по сравнению с предыдущими периодами:

1) сельское хозяйство;
2) инвестиционная привлекательность;
3) культура и туризм;
4) человеческий капитал.

Сельское хозяйство является традиционной формой ведения хозяйства в Волгоградском регионе, при этом засушливый климат, увеличившееся за последние годы количество пожаров, проблемы сбыта продукции сельхозпроизводителями, а также заниженные закупочные цены подталкивают все больше фермеров уходить с рынка. Авторами предлагается реализовать региональную программу, нацеленную на возрождение сельскохозяйственной и сбытовой кооперации.

Факторами развития сельскохозяйственной кооперации являются:

- возможность сельхозкооперативу получить грантовую поддержку со стороны государства в размере до 70 млн руб.;
- готовность местных сельхозпроизводителей к объединению в данную форму хозяйствования — в настоящее время в регионе создано порядка двух десятков кооперативов, причем данная организационно-правовая форма была ранее весьма распространена;
- наличие проблем у мелких местных производителей, таких как трудности выхода на рынок сбыта с незначительными объемами продукции, высокие издержки на производство, отсутствие помещений для хранения продукции, отсутствие перерабатывающих мощностей, повышенные риски и т. д.

Кооперирование мелких сельхозпроизводителей является одним из перспективных направлений развития сельского хозяйства, которое дает следующие возможности:

[1] «Символический капитал… — любая собственность, любая разновидность капитала, воспринимаемая социальными агентами, категории восприятия которых таковы, что позволяют им знать о ней, замечать ее, придавать ей ценность» [3].

- удешевить обработку земли;
- обеспечить сохранность собранной сельхозпродукции;
- обеспечить ее оптовый сбыт по более высоким ценам;
- осуществить переработку и увеличить добавочную стоимость.

К угрозам данного проекта можно отнести следующее: численность сельского населения на сегодняшний момент резко снижается, прежде всего, по причине отсутствия рабочих мест и должного уровня инфраструктуры. Оперативно и единовременно решить вопрос с оттоком населения невозможно (предприятия, дороги, детские сады, школы невозможно построить, оснастить и заставить работать в короткие сроки).

Данная угроза может быть устранена следующими способами: через кооперацию сельхозпроизводителей появление рабочих мест будет происходить более оперативно, чем строительство предприятий «с нуля», также, в случае массовой миграции трудоспособного населения, можно привлекать сотрудников для работы вахтовым методом, который одновременно даст импульс для развития сферы услуг (гостиницы, общепит и т. д.).

В качестве решения проблемы заниженных сбытовых цен для товаропроизводителей авторами предлагается интегрировать опыт США в области регулирования цен на продукцию фермерских хозяйств. В центре этой системы находятся так называемые залоговые цены и залоговые операции. Залоговые цены выполняют функции минимально гарантированных цен, которые защищают фермеров от падения фактических цен, складывающихся на рынке. Механизм защиты фермеров сводится к следующему: государство в форме товарно-кредитных корпораций (далее — ТКК) предоставляет фермерам кредиты под залог их продукции (собранного урожая). Сумма кредита определяется объемом собранного урожая и залоговой ценой. Если на рынке сформировалась цена ниже залоговой, то фермер может передать заложенную продукцию в собственность ТКК. Залоговые цены в этом случае превращаются в продажные цены, а полученный фермером кредит — в сумму выручки от реализованной продукции. При этом кредит выдается независимо от того, передается ли продукция на склады ТКК или хранится на складе фермера. И в том и в другом случае продукция считается реализованной по залоговой цене и становится собственностью ТКК. Если же рыночная цена оказывается выше залоговой, то фермер может реализовать заложенную продукцию по цене, сложившейся на рынке, и вернуть полученный кредит. Таким образом государство может поддерживать цены на зерновые культуры, гарантируя фермерам реализацию этих товаров по ценам не ниже залоговой.

Инвестиционная привлекательность региона является платформой для развития территории, увеличения количества рабочих мест, налоговых поступлений в бюджеты, а также привлечения качественной рабочей силы.

Закон Волгоградской области от 02.03.2010 № 2010-ОД (ред. от 28.04.2017) «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области» должен был явиться основой для повышения инвестиционной активности в Волгоградской области, создания благоприятных условий для обеспечения защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области и предусматривал:

1) предоставление налоговых льгот и пониженных налоговых ставок;

2) предоставление инвестиционного налогового кредита;

3) установление льготного размера арендной платы за используемые в целях осуществления инвестиционной деятельности земельные участки, находящиеся в собственности Волгоградской области и государственная собственность на которые не разграничена, предоставленные в аренду без торгов;

4) предоставление государственных гарантий Волгоградской области;

5) предоставление нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности;

6) предоставление льгот при аренде объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности Волгоградской области;

7) предоставление субсидии из областного бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов;

8) прямое участие в инвестиционной деятельности в форме:

бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности Волгоградской области;

бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными унитарными предприятиями, предусматривающих возникновение права Волгоградской области на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов и имущества пользователя объектов инвестиционной деятельности;

9) обеспечение земельных участков инженерными коммуникациями;

10) обеспечение исполнения кредитных обязательств инвесторов, привлекающих кредитные средства для реализации инвестиционных проектов на территории Волгоградской области, залогом объектов залогового фонда Волгоградской области;

11) иные формы, предусмотренные законодательством Российской Федерации и Волгоградской области [4].

По опыту других регионов можно констатировать, что первостепенную значимость при оценке инвестиционной привлекательности региона имеют возможности/ограничения доступа внешних инвесторов со стороны региональных властей. На сегодняшний момент в Волгоградском регионе большинство организаций созданы местными собственниками капитала, при этом внешние инвесторы динамично уходят с рынка, перемещают головные офисы в другие регионы.

В случае увеличения инвесторов в Волгоградском регионе предлагается создание следующих объектов, которые, по мнению авторов, могли бы существенно поднять удовлетворенность жителей региона, снизить миграционный поток, привлечь высококвалифицированных специалистов:

- создание технопарков;
- создание индустриальных парков;
- стимулирование инвестиций в производство технологий и оборудования;
- создание инвестиционной площадки;
- страхование (защита) инвестиций в приоритетные отрасли.

Но нельзя забывать, что принятие решения об инвестировании является комплексным вопросом, и инфраструктура играет при этом не последнюю роль, поэтому строительство качественных автомобильных дорог, обустройство мест отдыха граждан и т. п. является не только следствием инвестиционной активности, но и инструментом привлечения инвестиций.

Культура и туризм являются одними из факторов привлечения инвестиций. Волгоградский регион обладает следующими факторами развития археологического, исторического, делового туризма и активного отдыха на природе:

- наличие многофункциональной инфраструктуры, соответствующей современным требованиям, для категорий населения с разным уровнем платежеспособности;
- географическое расположение;
- удобно расположенный транспортный узел;
- уникальные культурно-исторические ценности.

Неохваченным направлением остается сельский туризм. Волгоградская область имеет обширные сельскохозяйственные угодья, представленные как растениеводством, так и животноводством. Предлагаемые виды туризма представлены на рисунке.



Рисунок. Виды сельского туризма

В качестве источников финансирования возможно привлечь средства федерального, регионального бюджетов, инвесторов, краудсорсинга и краудфандинга.

Безусловно, необходимо наладить связи с туристическими операторами и агентами по всей России, вложить денежные средства в реставрацию имеющихся и развитие новых объектов туристического отдыха, но, учитывая имеющийся в регионе задел, все вышеописанное поможет возродить турпоток на уровне, наблюдавшемся в советское время.

Миграционная активность является индикатором удовлетворенности населения уровнем жизни в регионе. Волгоградская область в течение семидесяти последних лет (за исключением периода начиная с 2000 года) славилась своей промышленностью и идентифицировалась как индустриальный регион. Основными факторами концентрации *человеческого капитала* является наличие рабочих мест и развитой инфраструктуры.

Именно поэтому, по мнению авторов, основным фактором формирования человеческого капитала является наличие рабочих мест и, как следствие, востребованность регионального образования. Также всевозрастающий уровень автоматизации практически во всех отраслях приводит к невостребованности отдельных профессий, быстрому устареванию знаний и высвобождению трудоспособного населения, жаждущего профессиональной реализации. Эта группа населения нуждается в профессиональной переподготовке, иначе отток населения неизбежен. Причем технологическая безработица касается как квалифицированных, так и неквалифицированных специалистов. Данная проблема является актуальной для многих регионов и требует решения на федеральном уровне, прежде всего, это касается договоренностей между Министерством образования и науки и отраслевыми министерствами, для которых готовятся специалисты, на местах — между ссузами, вузами и работодателями.

Полноценное использование работодателями онлайн- и офлайн-технологий для повышения квалификации и переподготовки кадров позволит оперативнее и без отрыва от производства поддерживать необходимый уровень компетенций сотрудников.

Высокий уровень развития здравоохранения и социальной инфраструктуры, ориентированной на удовлетворение потребности населения в самореализации, позволят качественно и количественно повысить уровень человеческого капитала.

Целесообразно также реализовать в Волгоградской области проект «Народная экспертиза», созданный в форме открытой дискуссионной площадки для граждан, неравнодушных к жизни региона.

Результатом данного исследования явились мероприятия, направленные на развитие Волгоградского региона в области сельского хозяйства, инвестиционной политики, культуры и туризма, человеческого капитала. Авторами предлагается использовать вышеописанные мероприятия в процессе реализации политики регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_210967/ (дата обращения: 02.10.2017).

2. Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 г. № 1778-ОД «О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года» (с изменениями и дополнениями от: 20 марта 2012 г., 22 ноября 2013 г.) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 25.09.2017) свободный.

3. Bourdieu P. Raisons pratiques. Sur la théorie de l’action. Paris : Éditions du Seuil, 1994. P. 116.

4. Закон Волгоградской области от 02.03.2010 № 2010-ОД (ред. от 28.04.2017) «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 20.09.2017) свободный.

REFERENCES

1. The decree of the President of the Russian Federation of 16.01.2017 No. 13 «On approval of the Fundamentals of state policy of regional development of the Russian Federation for the period till 2025» [Electronic resource] // SPS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_210967/ (date of viewing: 02.10.2017).

2. The law of the Volgograd region of 21 November of 2008 No. 1778-OD «ON strategy of socio-economic development of the Volgograd region till 2025» (with amendments and supplements as of: March 20, 2012, November 22, 2013) [Electronic resource]. Access from SPS «ConsultantPlus» (date of viewing: 25.09.2017), free.

3. Bourdieu P. Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action. Paris : Éditions du Seuil, 1994. P. 116.

4. The law of the Volgograd region of 02.03.2010 No. 2010-OD (edited on the 28.04.2017) «On state support of investment activity on the territory of the Volgograd region» [Electronic resource]. Access from SPS «ConsultantPlus» (date of viewing: 20.09.2017), free.

Как цитировать статью: Шамрай-Курбатова Л. В., Леденёва М. В. Вектор развития Волгоградской области: сильные и слабые стороны, факторы развития // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 83–87.

For citation: Shamray-Kurbatova L. V., Ledeneva M. V. Vector of the development the Volgograd region: strengths and weaknesses, development factors // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 83–87.

УДК 656.072
ББК 65.37

Shulzhenko Tatiana Gennadievna,
doctor of economics,
professor of the department of logistics
and supply chain management
of Saint-Petersburg State
University of Economics,
Saint-Petersburg,
e-mail: shul-tatiana@yandex.ru

Шульженко Татьяна Геннадьевна,
д-р экон. наук,
профессор кафедры логистики
и управления цепями поставок
Санкт-Петербургского государственного
экономического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: shul-tatiana@yandex.ru

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА КРУПНОГО ГОРОДА

APPLIED ASPECTS OF PUBLIC TRANSPORT SERVICES QUALITY MANAGEMENT IN THE LOGISTIC SYSTEM OF PUBLIC PASSENGER TRANSPORT IN BIG CITIES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье представлен методический подход к решению проблемы управления качеством транспортного обслуживания населения в системе общественного пассажирского транспорта (далее — ОПТ) крупного города. Квалификация системы ОПТ города в качестве логистической системы позволяет рассмотреть целесообразность применения методов логистического управления при решении задачи обеспечения необходимого качества услуг в рассматриваемой системе в рамках предусмотренных законодательством механизмов нормативно-правового регулирования с использованием возможностей системы Государственного контракта. Предложен ряд положений, основанных на применении логики и инструментария сервисной логистики в задаче управления качеством транспортного обслуживания населения в системе ОПТ крупного города.

The article presents a methodical approach to solving the problem of public transport services quality management in the public transportation system (hereinafter referred to as PT) of a big city. City PT system qualification as a logistic system allows considering the rationality of applying the logistic management methods when solving the task of provision of the required level of the services in the studied system within the framework of the legally provided mechanisms of statutory regulations with the application of the State Contract system possibilities. The article offers a set of provisions based on using logic and service logistics tools in relation to the task of managing the public transport services quality in the public passenger transport system of a large city.

Ключевые слова: городская среда, общественный пассажирский транспорт, уровень качества услуг, логистическая система, методы логистического управле-

ния, система Государственного контракта, системы показателей качества, перевозчик, субъект, показатели оценки качества.

Keywords: urban environment, public passenger transport, services quality level, logistic system, methods of logistics management, the State Contract system, quality indicators systems, carrier, subject, quality assessment indicators.

Введение

Результаты исследований факторов перспективного экономического, социального, пространственного развития городской среды особую роль отводят системе общественного пассажирского транспорта. В современных реалиях необходимым условием сохранности целостности городской транспортной системы, обеспечения ее сбалансированного развития и поддержания соответствующего требованиям потребителей уровня качества услуг городского общественного пассажирского транспорта является разработка механизмов и процедур планирования, организации, стимулирования, регулирования и контроля всей системы городского ОПТ на единых принципах, ориентированных на качественную составляющую ее функционирования [1; 2].

Квалификация системы ОПТ города в качестве логистической системы, основанная на выявлении ряда ее существенных признаков [2; 3; 4; 5; 6], позволяет рассмотреть **целесообразность** применения методов логистического управления при решении задачи обеспечения необходимого качества услуг в рассматриваемой системе в рамках предусмотренных законодательством механизмов нормативно-правового регулирования [7; 8], что становится особенно **актуальным** в рамках активизации использования возможностей системы Государственного контракта (далее — ГК) на оказание услуг по перевозке пассажиров и багажа автомобильным транспортом на регулярных маршрутах в крупном городе. **Целью** исследования является разработка методических положений, основанных на применении логики и инструментария сервисной логистики, в целях решения комплексной проблемы обеспечения качества общественного пассажирского транспорта крупного города. В качестве критерия эффективности предлагается рассматривать комплексную функцию, учитывающую разнонаправленные интересы различных субъектов системы городского пассажирского транспорта.

Основная часть

1. Анализ подходов к формированию комплексов показателей качества в системе общественного пассажирского транспорта крупного города

Практическая реализация задачи оценки качества услуг Перевозчика в рамках Государственного контракта не может рассматриваться изолированно, поскольку является составной частью комплексной проблемы обеспечения качества общественного пассажирского транспорта крупного города в целом, следовательно, неизбежно требует теоретического исследования существующих подходов и определения методического базиса рекомендуемых мер, учитывающих интегрированный характер формируемых решений.

Изучение комплексной проблемы обеспечения качества общественного пассажирского транспорта крупного города требует четкого выделения в ее структуре следующих составляющих:

— качество функционирования системы общественного пассажирского транспорта. Определяется уровнем организации системы ОПТ, его нормативно-правовой поддержкой и реализуемыми экономическими механизмами, в том числе в рамках системы закупок работ и услуг, связанных с обеспечением населения услугами общественного пассажирского транспорта, а следовательно, напрямую зависит от участников системы, способных оказывать влияние на показатели качества транспортного обслуживания, а именно государственные органы различных уровней и транспортные организации;

— качество услуг. Все системы качества, в том числе и в системе городского общественного пассажирского транспорта, ориентированы на потребителя, формирующего требования к предоставляемым услугам. Результаты выявления и формализации данных требований составляют систему комплексных показателей оценки качества услуги — в этом случае качество предоставляемых услуг определяется степенью удовлетворения запросов потребителя (в данном случае — пассажира).

В соответствии с указанными положениями формируются различные методические подходы к оценке качества, основанные на применении разных групп показателей, а также методов их оценивания.

Качество функционирования системы городского общественного пассажирского транспорта определяется качеством работы ее отдельных элементов. В этом случае актуальным становятся вопросы:

1) выделения субъектов, участвующих в формировании качественных показателей;

2) установления взаимосвязи между показателями качества отдельных элементов системы ОПТ.

Анализ организационно-правовых и экономических механизмов управления системой городского ОПТ позволяет в качестве значимых субъектов рассматривать: государство (федеральный уровень), субъект Федерации (выступает в качестве Заказчика в системе Государственного контракта), транспортные предприятия (выступают в качестве Исполнителя в системе государственного контракта), причем понятие «качество работы» применимо ко всем выделенным субъектам [5]. Таким образом, показатели образуют взаимосвязанный комплекс оценочных характеристик, всесторонне описывающих качество функционирования системы ОПТ крупного города, что позволяет говорить о показателях качества как о системе и рассматривать их с системных позиций. Результаты исследования проблемы формирования системы показателей качества системы общественного пассажирского транспорта достаточно подробно представлены в современных научных источниках [9; 10; 11]. При выборе показателей качества необходимо предусматривать, что восприятие качества потребителем делится на следующие составляющие:

— *технический уровень*, отражающий использование научно-технических достижений (например, выполнение перевозок в комфортабельном подвижном составе);

— *эстетический уровень*, характеризуемый комплексом свойств, связанных с эстетическими ощущениями и взглядами потребителя (водитель в чистой фирменной специальной одежде, удобные проездные документы и т. п.);

— *эксплуатационный уровень*, связанный с удобством использования предлагаемых услуг (доступная система остановочных пунктов, наличие информации о режимах работы автобусов и т. п.) [12, с. 137].

Анализ рассмотренных в [4; 9; 13; 14; 15; 16] показателей качества транспортного обслуживания пассажиров позволяет сделать следующие выводы:

— предлагаемые авторами критерии эффективности функционирования городского ОПТ различны по своей содержательной сущности;

— большинство показателей не определяют действительного уровня транспортного обслуживания, так как характеризуют результаты работы отдельных звеньев системы городского ОПТ и не отражают требований пассажиров к качеству выполнения перевозочного процесса;

— представленные подходы к определению качества транспортного обслуживания сложно адаптируемы к оценке качества работы исполнителя в системе Государственного контракта применительно к отдельному маршруту;

— представленные подходы слабо ориентированы на требования нормативной базы;

— при обеспечении качества транспортного обслуживания в системе Государственного контракта значительную роль играет Администрация Заказчика, так как данный субъект формирует комплекс необходимых условий для оказания соответствующих требованиям потребителя транспортных услуг при выполнении целей стратегии комплексного развития города, рационального расходования бюджетных средств, формирования взаимовыгодных экономических механизмов взаимодействия с транспортными предприятиями в условиях конкурентной среды;

— многообразие существующих подходов оценки качества требует разработки эффективного и корректного метода, опирающегося на более современный аппарат вычислений, основанный на единых принципах, и определения адекватных критериев и показателей качества;

— с целью сохранности целостности городской транспортной системы, обеспечения ее сбалансированного развития и поддержания соответствующего уровня требований потребителей качества услуг городского ОПТ необходимо осуществлять планирование, организацию, стимулирование, регулирование и контроль всей системы городского ОПТ на единых принципах, ориентированных на качественную составляющую ее функционирования;

— разработка системы показателей качества должна основываться на следующих принципах: полнота и всесторонность характеристики разнообразных факторов качества транспортного обслуживания, измеримость показателя, чувствительность показателя, адекватность, информационная доступность, отсутствие тесной взаимосвязи между показателями, наглядность, инструментальность;

— при разработке методик оценки качества транспортного обслуживания в рамках Государственного контракта предлагается ограничить использование усредненных оценок показателей качества, сформированных для системы городского ОПТ в целом, поскольку это не позволяет учитывать разнообразие и специфику условий предоставления услуг на отдельном маршруте. Методика должна учитывать особенности маршрутов на этапе разработки Технического задания и устанавливать (по возможности) параметры показателей качества отдельно по каждому маршруту.

2. Формирование системы показателей качества, используемых в процедурах оценки Перевозчика и исполнения Перевозчиком обязательств по Государственному контракту

В результате обобщения теоретических подходов к формированию системы качества городского общественного транспорта на основе субъектной и категориальной декомпозиции выделяются следующие элементы указанной системы, имеющие приоритетное значение:

— *субъекты*: администрация, транспортные предприятия, пассажиры;

— *группы факторов и показателей качества* — формируются для каждого уровня и субъекта системы [2; 17]. В рамках рассматриваемой задачи разработки методики оценки качества работы транспортных предприятий (перевозчиков) целесообразно ограничиться контуром «Система Государственного контракта».

Представленные положения учитывались при формировании состава факторов, определяющих качество транспортного обслуживания населения в рамках системы Государственного контракта (см. рис. 1 на стр. 88), в частности, приведенные на комплексные факторы сопряжены с системой целей и функций субъектов системы качества городского ОПТ и позволяют учитывать как требования пассажиров к качеству услуг, так и цели администрации Заказчика, состоящие в повышении качества городской среды, безопасности функционирования транспортного комплекса, рационального использования бюджетных средств, увеличения доли населения, пользующегося услугами общественного пассажирского транспорта. Представленный подход позволяет выделять факторы второго уровня, обусловленные деятельностью Администрации и транспортного предприятия.

При формировании систем показателей для решения конкретных задач в практической деятельности возможно изменение категории показателя («основной», «показатель второго уровня»).

Тогда при решении задачи формирования системы показателей оценки качества исполнения Перевозчиком обязательств по Государственному контракту возможно использование следующих методических подходов:

— вариант 1 — упрощенный, рекомендуется для применения в следующих случаях: проведение экспресс-оценки деятельности Перевозчика с точки зрения выполнения основных условий Государственного контракта; применение системы контроля на начальных этапах реализации подхода новой системы организации транспортного обслуживания населения. Предполагает использование ограниченного набора хорошо формализуемых показателей, оценивающих основные комплексные показатели качества выполнения Подрядчиком контрактных обязательств;

— вариант 2 — перспективный, рекомендуется для применения в условиях дальнейшего развития новой системы организации транспортного обслуживания населения. На основе развернутой системы показателей позволяет комплексно оценивать выполнение Подрядчиком условий Государственного контракта с позиций реализации перспективных программных целей развития городской транспортной системы.

Показатели качества, связанные с реализацией варианта 1 и соотнесенные с системой факторов, представленной на рис. 1 (см. стр. 91), приведены в табл. 1 на стр. 90. Декомпозиция данных показателей используется при разработке

требований к Исполнителю на этапе формирования Технического задания, а также системы контроля качества исполнения условий Государственного контракта. В соответствии с выявленными факторами рассматриваются показатели, подлежащие дальнейшей количественной оценке (см. табл. 1, графа 4).

Предложения по реализации варианта 2 связаны с детализацией показателей второго уровня, позволяющих учитывать комплекс требований к качеству транспортного обслуживания (см. рис. 2 на стр. 90), и последующим формированием комплекса оценочных показателей (см. табл. 2 на стр. 92).

3. Методика оценки качества работы Перевозчика в процессе реализации условий Государственного контракта

Оценка качества работы Перевозчика при реализации условий Государственного контракта относится к классу многокритериальных задач, особенность решения которых определяется сложностью формализации взаимосвязей критериев, альтернатив, ограничений и их описания комплексом количественных моделей. В свою очередь, реализация широко применяемых при разработке критериев и их оценке экспертными методами связана с некоторыми принципиальными затруднениями, обусловленными субъективным характером экспертных оценок, в частности сильной зависимостью от квалификации каждого члена группы экспертов, слабой согласованностью мнений экспертов, плохой формализуемостью алгоритма определения интегрального показателя. В этом случае очевидно, что наилучшие результаты при оценке качества работы Перевозчика можно получить применением комбинированного метода, позволяющего использовать преимущества аналитического и экспертного подходов. К числу таких комбинированных методов относят метод анализа иерархий (далее — МАИ).

Таблица 1

Взаимосвязь факторов, учитываемых при оценке качества выполнения Перевозчиком условий контракта, и количественных показателей (вариант 1)

№ показателя *i*	Фактор (см. рис. 1)	Наименование нарушения	Соответствующий количественный показатель
1	**2**	**3**	**4**
1	2.1. Выполнение предусмотренного контрактом объема транспортной работы	Невыполнение предусмотренного Государственным контрактом количества рейсов	Количество невыполненных рейсов: $N_{\text{рейс}}^{\text{невып.}}$
2		Несоблюдение трассы маршрута	Количество случаев отклонения от предусмотренной контрактом трассы маршрута, зафиксированных на основании регламентирующей документации взаимодействия с АСУ: $N_{\text{маршр.}}^{\text{откл.}}$ *Комментарий*: не применяется в случае осуществления временных перевозок и перевозок во исполнение команд Единого городского диспетчерского центра, а также в случаях планового ограничения или прекращения движения транспортных средств по отдельным участкам улично-дорожной сети на срок не более 3 (трех) календарных дней подряд.
3	2.2. Своевременность (соблюдение расписания)	Несоблюдение расписания	Количество случаев отклонения от предусмотренного контрактом расписания движения по маршруту, зафиксированных на основании регламентирующей документации взаимодействия с АСУ: $N_{\text{распис.}}^{\text{наруш.}}$
4	2.3. Предоставление Заказчику необходимой информации, содействие проведению контрольных мероприятий	Отказ в предоставлении необходимой предусмотренной Государственным контрактом информации	Количество случаев отказа в предоставлении предусмотренной Государственным контрактом информации: $N_{\text{отказ}}$
5		Препятствование проведению контрольных мероприятий*	Количество случаев препятствования проведению контрольных мероприятий: $N_{\text{препятств.}}$
6	3. Безопасность	Нарушение требований безопасности при предоставлении транспортных услуг населению	Количество дорожно-транспортных происшествий (далее — ДТП), совершенных по вине Подрядчика при выполнении работ по Государственному контракту и повлекших причинение тяжкого вреда здоровью одному и более гражданину и (или) вреда средней степени тяжести здоровью двух и более граждан: $N_{\text{ДТП}}^{1\text{ вид}}$
7			Количество ДТП со смертельным исходом, совершенных по вине Подрядчика при выполнении работ по Государственному контракту: $N_{\text{ДТП}}^{2\text{ вид}}$
8	4. Культура обслуживания	Недостаточный уровень культуры обслуживания	Количество жалоб пассажиров на недостаточный уровень культуры обслуживания: $N_{\text{жалоб}}$

** возможные ситуации: непредоставление записей видеорегистраторов; препятствование доступу представителей контрольной группы в транспортные средства, территорию транспортного предприятия и пр.*



** Государственный контракт на оказание услуг по обеспечению транспортного обслуживания населения автомобильным транспортом общего пользования на маршрутах регулярных перевозок пассажиров и багажа в городском сообщении.*

*** Комплекс факторов, определяемых деятельностью Исполнителя (Перевозчика).*

Рис. 1. Комплексная система факторов качества организации регулярных перевозок пассажиров автомобильным транспортом общего пользования в городском сообщении

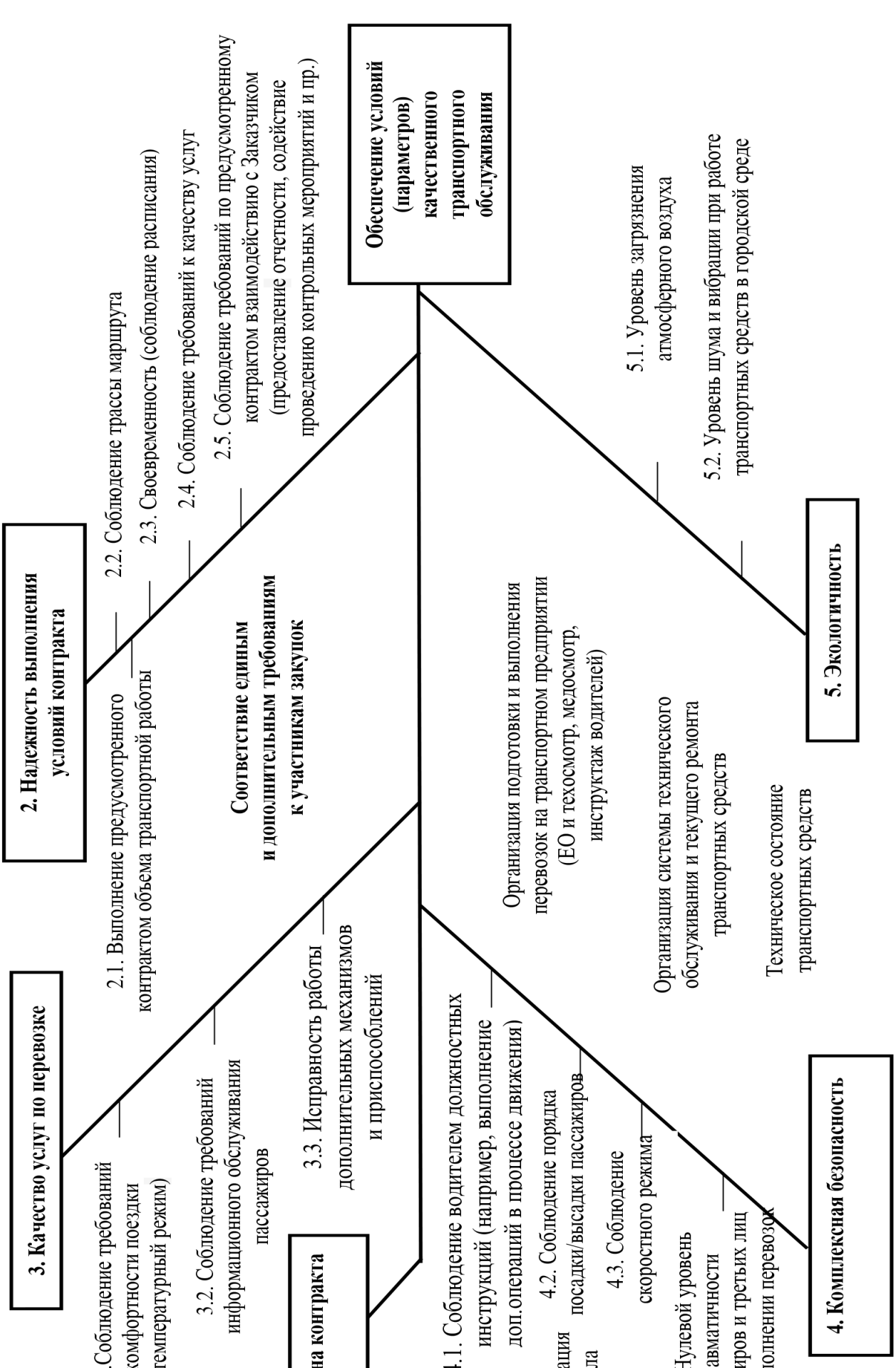


Рис. 2. Факторы, учитываемые при оценке качества выполнения Перевозчиком условий контракта на оказание услуг по обеспечению транспортного обслуживания населения автомобильным транспортом общего пользования на маршрутах регулярных перевозок пассажиров и багажа в городском сообщении (вариант 2)

Таблица 2

Взаимосвязь факторов, учитываемых при оценке качества выполнения Перевозчиком условий контракта, и количественных показателей (фрагмент)

№ показателя *i*	Фактор (см. рис. 2)	Код и наименование нарушения	Соответствующий количественный показатель
1	**2**	**3**	**4**
2. Надежность выполнения условий контракта			
1	2.1	2.1. Выпуск на линию транспортных средств, не соответствующих требованиям контракта к классу ТС	Количество выявленных фактов нарушения
2	2.2	2.2. Несоблюдение трассы маршрута	Количество случаев отклонения от предусмотренной контрактом трассы маршрута, зафиксированных на основании регламентирующей документации взаимодействия с АСУ. *Комментарий*: не применяется в случае осуществления временных перевозок и перевозок во исполнение команд Единого городского диспетчерского центра, а также в случаях планового ограничения или прекращения движения транспортных средств по отдельным участкам улично-дорожной сети на срок не более 3 (трех) календарных дней подряд
3	2.3	2.3. Несоблюдение расписания	Количество случаев отклонения от предусмотренного контрактом расписания движения по маршруту, зафиксированных на основании регламентирующей документации взаимодействия с АСУ
4	2.5	2.4. Препятствование проведению мероприятий по контролю соблюдения условий контракта, в том числе предоставление недостоверных данных АСУ	Количество случаев нарушения
3. Качество услуг по перевозке			
9	3.1	3.1. Наличие грязи, следов повреждений и коррозии на внешних и внутренних поверхностях кузова транспортного средства	Количество случаев нарушения (в качестве случая понимается вся совокупность нарушений, выявленных в одном транспортном средстве). *Комментарий*: фиксируется в первые два часа работы ТС на линии
16		3.8. Нарушение температурного режима в салоне транспортного средства	Количество случаев нарушения
17	3.2	3.9. Отсутствие социальной информации, размещение которой обязательно для Исполнителя, или размещение такой информации не в полном объеме	Количество случаев нарушения. *Комментарий*: фиксируется в первые два часа работы ТС на линии
20	3.3	3.12. Наличие неисправных приспособлений для перевозки инвалидов (аппарели, подъемники, места крепления колясок)	Количество случаев нарушения
4. Комплексная безопасность			
22	4.2	4.2. Посадка/высадка пассажиров вне остановочных пунктов, определенных маршрутом, или проезд остановочного пункта без осуществления посадки/высадки пассажиров (за исключением случаев, когда предусмотрены остановки по требованию пассажиров)	Количество случаев нарушения. *Комментарий*: не применяется в случае осуществления временных перевозок и перевозок во исполнение команд Единого городского диспетчерского центра, а также в случаях планового ограничения или прекращения движения транспортных средств по отдельным участкам улично-дорожной сети на срок не более 3 (трех) календарных дней подряд
23	4.3	4.3. Движение со скоростью больше 60 км/ч. либо с превышением максимальной скорости движения транспортных средств, установленной дорожными знаками, расположенными на трассе маршрута, если эта скорость менее 60 км/ч.	Протяженность участка пути, на котором зафиксировано нарушение скоростного режима
5. Экологичность			
25	5.1	5.1. Превышение предельно допустимых концентраций вредных веществ в отработавших газах транспортных средств	Количество случаев нарушения
27	5.3	5.3. Превышение предельно допустимых значений вибрации при работе транспортных средств	Количество случаев нарушения

Общая последовательность решения задачи оценки качества выполнения Перевозчиком условий Государственного контракта на основе метода анализа иерархий представлена на рис. 3.

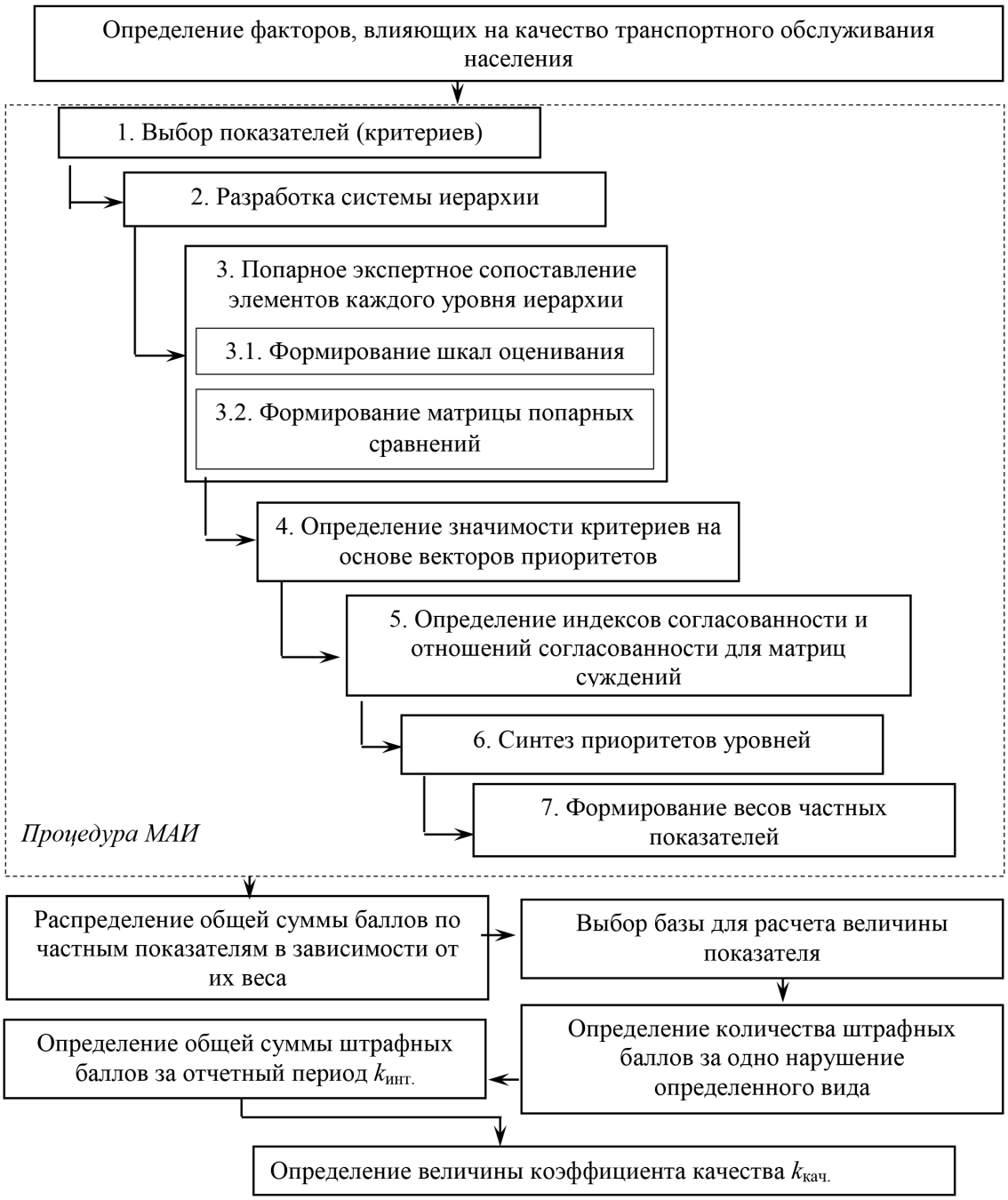


Рис. 3. Методический подход к определению коэффициента качества на основе метода анализа иерархий (МАИ)

3.1. Методика определения количества штрафных баллов и величины коэффициента качества работы Перевозчика (для варианта 1)

1. Общий порядок начисления штрафных баллов за указанные в таблице 1 нарушения следующий:

$$\vartheta_i = \frac{100}{N_{max}}, \quad (1)$$

где ϑ_i — начисляемое количество штрафных баллов за данный вид нарушения;

N_{max} — базовое значение.

В качестве базового значения предлагается использовать максимально возможное количество фактов (случаев) нарушений *i*-го вида.

2–3. Определение базового значения и количества штрафных баллов, начисляемых за нарушения *i*-го вида. Максимально возможное количество фактов (случаев) нарушений *i*-го вида $N_{(i)}^{max}$ (базовое значение) предлагается рассчитывать по формулам, представленным в графе 2 табл. 3 на стр. 95. Формулы для определения количества штрафных баллов, начисляемых за нарушение *i*-го вида, приведены в графе 3 табл. 3.

4. Определение интегрального показателя качества. Интегральный показатель качества определяется суммой штрафных баллов, начисленных за выявленные нарушения в отчетном периоде:

$$k_{инт.} = \sum_i b_i . \quad (2)$$

Таблица 3

Порядок определения базовых значений и количества штрафных баллов, начисляемых за нарушения *i*-го вида

Порядковый номер показателя (по табл. 2)	Базовое значение показателя	Количество штрафных баллов	Комментарий
Показатель (1)	$N_{(1)}^{\max} = \frac{N_{\text{рейс}}^{\text{план.}}}{D_{\text{р}}} \times 3$	$b_1 = \vartheta_1 \times N_{\text{рейс}}^{\text{невып.}}$	$N_{\text{рейс}}^{\text{план.}}$ — плановое количество рейсов в отчетном периоде; $D_{\text{р}}$ — количество дней работы в плановом периоде; 3 — максимальное количество дней, допускающих неосуществление перевозок пассажиров и багажа по маршруту без расторжения ГК
Показатель (2)	$N_{(2,3)}^{\max} = N_{\text{рейс}}^{\text{план.}}$	$b_2 = \vartheta_2 \times N_{\text{маршр.}}^{\text{откл.}}$	
Показатель (3)	$N_{(2,3)}^{\max} = N_{\text{рейс}}^{\text{план.}}$	$b_3 = \vartheta_3 \times N_{\text{распис.}}^{\text{наруш.}}$	
Показатель (4)	$N_{(4,5)}^{\max} = N_{\text{проверки}}^{\text{план.}}$	$b_4 = \vartheta_4 \times N_{\text{отказ}}$	$N_{\text{проверки}}^{\text{план.}}$ — количество плановых проверок (или требований по предоставлению информации, предусмотренной ГК)
Показатель (5)	$N_{(4,5)}^{\max} = N_{\text{проверки}}^{\text{план.}}$	$b_5 = \vartheta_5 \times N_{\text{препятств.}}$	
Показатель (6)	$N_{(6,7)}^{\max} = N_{\text{ДТП}}^{\text{допуст.}}$	$b_6 = \vartheta_6 \times N_{\text{ДТП}}^{1\text{ вид}}$	$N_{\text{ДТП}}^{\text{допуст.}}$ — максимально допустимое количество ДТП на маршруте за отчетный период по видам
Показатель (7)	$N_{(6,7)}^{\max} = N_{\text{ДТП}}^{\text{допуст.}}$	$b_7 = \vartheta_7 \times N_{\text{ДТП}}^{2\text{ вид}}$	
Показатель (8)	$N_{(8)}^{\max} = (1 - Y_{\text{о}}) \times$ $\times V_a \cdot N_{\text{рейс}}^{\text{план.}} \cdot k_{\text{наполн.}}$	$b_8 = \vartheta_8 \times N_{\text{жалоб}}$	V_a — предусмотренная ГК вместимость транспортного средства; $k_{\text{наполн.}}$ — коэффициент наполнения транспортного средства; $Y_{\text{о}}$ — уровень обслуживания пассажиров. Определяется долей удовлетворенных качеством обслуживания пассажиров

5. Определение коэффициента качества. В общем виде коэффициент качества может быть определен как:

$$\begin{cases} k_{\text{инт.}} < 100, K_{\text{кач.}} = 1 \\ k_{\text{инт.}} \geq 100, K_{\text{кач.}} = \dfrac{(100 - 0{,}1 \times k_{\text{инт.}})}{100} \end{cases} \quad (3)$$

Детализация представленного подхода представлена в описании методики определения количества штрафных баллов и величины коэффициента качества работы Перевозчика для варианта 2.

3.2. Методика определения количества штрафных баллов и величины коэффициента качества работы Перевозчика (для варианта 2)

Оценку соответствия Перевозчика по показателям безопасности на этапе реализации Государственного контракта предлагается осуществлять по методике, базирующейся на сформированной системе факторов (см. рис. 2 на стр. 92) и показателей оценки (см. табл. 4) и включающей следующую последовательность этапов.

1. Формирование веса нарушения

$$\omega_i = \frac{\Omega_j \times \omega_i^j \times n_j}{N}, \quad (4)$$

где ω_i — вес нарушения;

Ω_j — вес j-го комплексного показателя качества, в который входит рассматриваемый частный показатель, связанный с видом нарушения (определяется экспертным путем с использованием метода попарных сравнений);

ω_i^j — вес i-го частного показателя в составе j-го комплексного показателя качества (определяется экспертным путем с использованием метода попарных сравнений);

n_j — количество частных показателей в j-м комплексном показателе качества;

N — общее количество частных показателей, $N = 1 \ldots i$.

2. Ранжирование и группировка нарушений по степени влияния на интегральный показатель качества. Ранжирование осуществляется по величине веса нарушения.

В результате группировки формируются K групп показателей по степени влияния на интегральный показатель качества ($K = 1 \ldots k$), при этом n_k — количество частных показателей в выделенной k-й группе. Результаты группировки представлены в табл. 4.

Таблица 4

Характеристика групп частных показателей

Номер группы показателей (k)	Диапазон значений ω_i	Количество частных показателей в группе (n_k)	Доля группы частных показателей (d_k)	Количество штрафных баллов на группу показателей (S_k)	Количество штрафных баллов на нарушение в группе показателей (S_i)
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
1	до 0,005	7	0,070	7	1
2	0,005–0,01	9	0,157	16	2
3	0,01–0,015	8	0,271	27	3
4	свыше 0,015	3	0,502	50	17

3. Распределение суммы штрафных баллов по *K* группам нарушений (показателей).

3.1. Определение среднего веса частных показателей по *k*-й группе:

$$\overline{\omega}_i^k = \frac{\sum_i \omega_i^k}{n_k}, \quad (5)$$

где ω_i^k — вес *i*-го частного показателя в составе *k*-й группы.

3.2. Определение доли группы показателей:

$$d_k = \frac{\overline{\omega}_i^k}{\sum_i \overline{\omega}_i^k}, \quad (6)$$

3.3. Распределение суммы штрафных баллов (100 баллов) по группам согласно определенной величине доли группы показателей:

$$S_k = 100 \times d_k, \quad (7)$$

где S_k — количество штрафных баллов, приходящихся на *k*-ю группу показателей.

3.4. Распределение баллов внутри группы по видам нарушений (частным показателям):

$$s_i = \frac{S_k}{n_k}, \quad (8)$$

где s_i — количество баллов за каждый вид нарушения.

4. Определение количества штрафных баллов, начисляемых за нарушения *i*-го вида.

4.1. Определение базового значения. В качестве базового значения предлагается использовать максимально возможное количество фактов (случаев) нарушений *i*-го вида, рассчитываемые по следующим формулам:

$$N_{max} = N^{план.}_{меропр.} \times N_{ТС}, \quad (9)$$

где $N_{ТС}$ — плановое количество транспортных средств на линии в период проведения контрольных мероприятий;

$$N_{max} = T^{план.}_{меропр.}, \quad (10)$$

где $T^{план.}_{меропр.}$ — продолжительность периода проведения планового контрольного мероприятия;

$$N_{max} = N^{план.}_{рейс.} \times L^{план.}_{рейс.}, \quad (11)$$

где $L^{план.}_{рейс.}$ — плановая протяженность рейса.

4.2. Определение количества штрафных баллов, начисляемых за каждый выявленный факт (случай) нарушения. Количество штрафных баллов за каждый факт нарушения определяется отношением количества баллов на вид нарушения к базовому значению.

4.3. Определение суммы штрафных баллов по каждому виду нарушений. В зависимости от характера показателя предлагается использовать следующие формулы для расчета суммы штрафных баллов по каждому виду нарушений:

$$b_i = \frac{s_i \times N^{факт.}}{N_{max}}, \quad (12)$$

где $N^{факт}$ — количество выявленных фактов (случаев) нарушений *i*-го вида, или

$$b_i = \frac{s_i \times T^{факт.}}{N_{max}}, \quad (13)$$

где $T^{факт.}$ — продолжительность времени работы с нарушениями;

N_{max} — определяется по формуле (10), или

$$b_i = \frac{s_i \times L^{факт.}}{N_{max}}, \quad (14)$$

где $L^{факт.}$ — протяженность участка маршрута, пройденного с нарушениями;

N_{max} — определяется по формуле (11).

Результаты применения методики представлены в табл. 5.

5. Определение интегрального показателя качества. Интегральный показатель качества определяется суммой штрафных баллов, начисленных за выявленные нарушения в отчетном периоде:

$$k_{инт.} = \sum_i b_i. \quad (15)$$

Таблица 5

Определение количества штрафных баллов за выявленный факт (случай) нарушения (фрагмент)

Код и наименование нарушения	Вес показателя (ω_i)	Количество баллов на нарушение (S_i)	База для расчета количества баллов за каждый факт нарушения	Количество баллов за каждый выявленный факт нарушения данного вида
4.1. Осуществление в процессе движения операций, не связанных с управлением транспортным средством	0,008889	2	Формула (10)	Формула (13)
4.3. Движение со скоростью больше 60 км/ч либо с превышением максимальной скорости движения транспортных средств, установленной дорожными знаками, расположенными на трассе маршрута, если эта скорость менее 60 км/ч	0,013333	3	Формула (11)	Формула (14)

6. Определение коэффициента качества.

Вариант 6.1. В случае если Государственным контрактом предусматривается сокращение выплат Перевозчику в зависимости от качества его работы, не соответствующим условиям Государственного контракта, но доля такого сокращения определяется в соответствии с Правилами, определенными Постановлением Правительства РФ № 1063 от 25.11.2013 [18], тогда коэффициент качества может быть рассчитан следующим образом:

$$\begin{cases} k_{\text{инт.}} < 100,\ K_{\text{кач.}} = 1 \\ k_{\text{инт.}} \geq 100,\ K_{\text{кач.}} = \dfrac{(100 - d_{Ц_к} \times k_{\text{инт.}})}{100} \end{cases} \quad (16)$$

где $d_{Ц_к}$ — максимальная доля цены контракта, приходящаяся на штрафы, в соответствии с [18].

Вариант 6.2. Для сохранения стимулирующего характера коэффициента качества целесообразным является подход, основанный на применении шкал перехода от величины интегрального показателя качества к коэффициенту качества следующего вида (см. табл. 6).

Представленный в табл. 6 пример носит абстрактный характер и требует верификации в зависимости от принятого варианта реализации Государственного контракта, характеристик маршрута.

Таблица 6

Пример шкалы перехода от общей суммы штрафных баллов за период к величине коэффициента качества

$k_{\text{инт.}}$	$K_{\text{кач.}}$
0–50	1,00
50–75	0,95
75–100	0,90
100–125	0,85
125–150	0,80
150–175	0,70
175–200	0,60

Результаты применения предложенной методики рекомендуется использовать при определении ответственности Перевозчика за нарушение условий Государственного контракта (см. рис. 4).

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ	ШТРАФ	РАСТОРЖЕНИЕ КОНТРАКТА
Информирование Перевозчика о сумме накопленных баллов	Определяется по Постановлению Правительства РФ № 1063 от 25.11.2013 г. [18]: а) 10 % цены контракта в случае, если цена контракта не превышает 3 млн руб.; б) 5 % цены контракта в случае, если цена контракта составляет от 3 млн. руб. до 50 млн руб.; в) 1 % цены контракта в случае, если цена контракта составляет от 50 до 100 млн руб.; г) 0,5 % цены контракта в случае, если цена контракта превышает 100 млн руб.	Согласно п. 12.2 проекта ГК
$k_{\text{инт.}} < 100$	$k_{\text{инт.}} \geq 100$	Существенные нарушения условий ГК или $k_{\text{инт.}} \geq k_{\text{инт.}}^{\max}$

Рис. 4. Порядок применения результатов оценки качества выполнения Перевозчиком условий Государственного контракта

Заключение

Методические разработки, основанные на применении логики и инструментария сервисной логистики в задаче управления качеством транспортного обслуживания населения в системе общественного пассажирского транспорта крупного города, могут быть результативно использованы для решения более общей проблемы повышения эффективности системы городского общественного пассажирского транспорта с учетом следующих положений.

1. В качестве критерия эффективности следует рассматривать комплексную функцию, учитывающую разнонаправленные интересы различных субъектов системы городского пассажирского транспорта.

2. Основная роль в создании необходимых условий для эффективного с различных точек зрения функционирования системы общественного пассажирского транспорта принадлежит Администрации Заказчика.

3. Решение задач по разработке организационно-экономических методов управления городским общественным пассажирским транспортом, адаптированных к современным условиям рынка транспортных услуг, связано с осуществлением системных изменений в работе городского пассажирского транспорта, обеспечивающих повышение его эффективности, и предполагает реализацию широкого комплекса взаимосвязанных мер, в частности совершенствование системы нормативно-правового регулирования взаимоотношений и совершенствование системы госзакупок в системе ОПТ, развитие инфраструктуры и маршрутной сети, повышение качества услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тайговская Е. В. Развитие экономики региона с учетом транспортной системы // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 1 (18). С. 67–74.

2. Шульженко Т. Г. Методы управления качеством услуг в логистической системе общественного пассажирского транспорта крупного города [Электронный ресурс] // Логистические системы в глобальной экономике: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Красноярск, 14–15 марта 2017 г.) : электрон. сб. / Сиб. гос. аэрокосм. ун-т. Красноярск, 2017. С. 372-377. Доступ из НЭБ «Elibrary.ru». URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=29095782 (дата обращения: 15.06.2017).

3. Одинцова Т. Н., Сытник Р. А. К вопросу формирования и развития городских транспортно-логистических систем // Логистические системы в глобальной экономике. 2016. № 6. С. 235–239.

4. Шабанов А. В. Региональные логистические системы общественного транспорта: методология формирования и механизм управления. Ростов н/Д : Изд-во СКНЦ ВШ, 2001. 205 с.

5. Шульженко Т. Г. Применение концептуальных положений логистики в обеспечении качества услуг системы общественного пассажирского транспорта крупного города // Логистический потенциал Санкт-Петербурга в формировании инновационной экономики : сб. тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 1–2 дек. 2016 г.). СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 289–293.

6. Дашко Ю. В., Заика А. А. Нейронные сети и логистика городских пассажирских перевозок // Бизнес. Образование. Право. 2009. № 2 (9). С. 96–106.

7. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 19.09.2017).

8. Федеральный закон от 13.07.2015 № 220-ФЗ «Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: https://giod.consultant.ru/documents/3703531?items=1&page=2 (дата обращения: 19.09.2017).

9. Спирин И. В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками : учеб. для студ., учреждений среднего проф. образования. 5-е изд., перераб. М. : Академия, 2010. 400 с.

10. Тлегенов Б. Н. Анализ методов оценки и показателей качества системы городского пассажирского транспорта [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. Электрон. науч. журн. 2012. № 3. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6121 (дата обращения: 15.06.2017).

11. Фролов К. В. Формирование показателей и нормативов качества городских автобусных перевозок : автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2005. 24 с.

12. Горев А. Э., Олещенко Е. М. Организация автомобильных перевозок и безопасность движения : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М. : Академия, 2006. 256 с.

13. Большаков А. М. Повышение уровня обслуживания пассажиров автобусами на основе комплексной системы управления качеством : дис. ... канд. экон. наук. М., 1981. 174 с.

14. Варелопуло Г. А. Организация движения и перевозок на городском пассажирском транспорте. М. : Транспорт, 1990. 208 с.

15. Гудков В. А., Миротин Л. Б., Вельможин А. В., Ширяев С. А. Пассажирские автомобильные перевозки: учеб. для вузов / под ред. В. А. Гудкова. М. : Горячая линия — Телеком, 2004. 448 с.

16. Сидоров Е. А. Экономическая и социальная эффективность использования автобусов большой вместимости при организации транспортного обслуживания населения в городах : дис. ... канд. экон. наук. М., 1989. 214 с.

17. Хромов О. И. Субъекты регулярных пассажирских автобусных перевозок в Украине // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 3 (24). С. 39–44.

18. Постановление Правительства РФ от 25.11.2013 № 1063 «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем)), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом» (с изм. и доп. от 15.05.2017) [Электронный ресурс] // СПС «ГАРАНТ». URL: http://base.garant.ru/70518688/#ixzz4v1ccxawi (дата обращения: 15.06.2017).

REFERENCES

1. Taygovskaya E. V. Development of the regional economy taking into account the transport system // Business. Education. Law. 2012. No. 1 (18). P. 67–74.

2. Shulzhenko T. G. Methods for managing the quality of services in the logistics system of public passenger transport in a large city [Electronic resource] // Logistic systems in global economy: materials of the VII International Scientific Practical Conference (Krasnoyarsk, March 14–15, 2017): electronic collection of materials / Siberian State Aerospace University. Krasnoyarsk, 2017. P. 372–377. Evailable from National Electronic Library «Elibrary.ru». URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=29095782 (date of viewing: 15.06.2017).

3. Odintsova T. N., Sytnik R.A. On the issue of formation and development of city transport and logistics systems // Logistic systems in the global economy. 2016. No. 6. P. 235–239.

4. Shabanov A. V. Regional logistic systems of public transport: methodology of formation and management mechanism. Rostov-on-Don : Publishing House of North-Caucasian Scientific Center of Higher School, 2001. 205 p.

5. Shulzhenko T. G. Application of the logistics conceptual provisions in ensuring the quality of services of the public passenger transport system of a big city // Logistics potential of St. Petersburg in the formation of innovative economy: collection of thesis reports. of the International Scientific and Practical Conference (St. Petersburg, December 01–02, 2016). St. Petersburg: Publishing House of Saint-Petersburg State University of Economics, 2016. P. 289–293.

6. Dashko Yu. V., Zayka A. A. Neural networks and urban passenger transport logistics // Business. Education. Law. 2009. No. 2 (9). P. 96–106.

7. Federal law No. 44-FZ as of April 05, 2013 (as amended as of June 23, 016) «On the contract system in the sphere of procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs» (with changes and amendments effective as of July 01, 2016) [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (date of viewing: 19.09.2017).

8. Federal law No. 220-FZ as of July 13, 2015 «On the organization of regular passenger and luggage transportation of and by motor transport and by urban above-ground electric transport in the Russian Federation and on amending separate legislative acts of the Russian Federation» [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: https://giod.consultant.ru/documents/3703531?items=1&page=2 (date of viewing: 19.09.2017).

9. Spirin I. V. Organization and management of passenger motor transportation: textbook for students of secondary professional education institutions. 5th edition, amended. M. : Akademiya, 2010. 400 p.

10. Tlegenov B. N. Analysis of assessment methods and qualitative indicators of urban passenger transport system [Electronic resource] // Contemporary problems of science and education. Electronic scientific journal. 2012. No. 3. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6121 (date of viewing: 15.06.2017).

11. Frolov K. V. Formation of indicators and quality standards for urban bus transportation : author's abstract of dissertation for Candidate of Economics's Degree. M., 2005. 24 p.

12. Gorev A. E., Oleshchenko E. M. Organization of motor transportation and traffic safety : manual for graduate students. M. : Akademiya, 2006. 256 p.

13. Bol'shakov A. M. Increasing the level of bus passenger service based on integrated quality management system : Thesis for Candidate of Economics's Degree . M., 1981. 174 p.

14. Varelopulo G. A. Organization of traffic and transportation by urban passenger transport. M. : Transport, 1990. 208 p.

15. Gudkov V. A., Mirotin L. B., Vel'mozhin A. V., Shiriaiev S. A. Passenger motor transportation : manual for graduate students / edited by V. A. Gudkov. M. : Goriachaya Liniya — Telekom, 2004. 448 p.

16. Sidorov E. A. Economic and social efficiency of using higher-volume buses in terms of providing public transport services in cities : Thesis for the Candidate of Economics' Degree. M., 1989. 214 p.

17. Khromov O. I. Subjects of scheduled passenger bus services in Ukraine // Business. Education. Law. 2013. No. 3 (24). P. 39–44.

18. RF Government Regulation as of November 25, 2013 No. 1063 «On approval of the Rules for determining the amount of the fine accrued in the event of improper fulfillment by the customer, supplier (contractor, executor) of the contractual obligations (except for the delay in fulfilling obligations by the customer, the supplier (contractor, executor)), and the amount of penalty accrued for each day of delay in fulfillment by the supplier (contractor, executor) of the contractual obligation» (with amendments and supplements as of May 15, 2017) [Electronic resource] // RLS «Garant». URL: http://base.garant.ru/70518688/#ixzz4v1ccxawi (date of viewing: 15.06.2017).

Как цитировать статью: Шульженко Т. Г. Прикладные аспекты управления качеством транспортного обслуживания населения в логистической системе общественного пассажирского транспорта крупного города // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 87–99.

For citation: Shulzhenko T. G. Applied aspects of public transport services quality management in the logistic system of public passenger transport in big cities // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 87–99.

УДК 331.108.45
ББК 65.050

Aslanova Irina Vladimirovna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: aslanova@corp.nstu.ru

Асланова Ирина Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: aslanova@corp.nstu.ru

Sokolov Valery Vadimovich,
undergraduate of the department of management
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: sklviii@yandex.ru

Соколов Валерий Вадимович,
магистрант кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: sklviii@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИЙ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

IMPROVEMENT OF SYSTEM OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FROM THE POINT OF VIEW OF COMPETENCE-BASED APPROACH

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются вопросы совершенствования системы развития персонала сельскохозяйственных предприятий, в частности крестьянских (фермерских) хозяйств, на базе компетентностного подхода. Выделены цель и основные понятия теории развития персонала. Проведен анализ применимости различных подходов к развитию персонала

сельскохозяйственных предприятий, основным подходом выбран компетентностный подход. Отражен главный метод подбора, оценки и развития персонала — модель компетенций. Предложена конкретизированная кластерная структура для одной из ключевых должностей подобного предприятия. Разработана модель компетенций для данной должности.

In article questions enhancement of system of personnel development of agricultural enterprises, in particular peasant (farm) holdings, based on competence-based approach. The purpose and the basic concepts of the theory of personnel development are identified. The article offers the analysis of applicability of various approaches to training personnel of agricultural enterprises, competence-based approach is chosen as the main approach. The main method of staff recruitment, assessment and development — model of competences — is reflected. The concretized cluster structure for one of key positions of the similar entity is offered. The model of competences is developed for this position.

Ключевые слова: персонал сельскохозяйственного предприятия, развитие персонала, компетентностный подход, компетенция, модель компетенций, кластеры компетенций, научение, подбор персонала, оценка персонала, карта компетенций, организационное поведение, должностные обязанности.

Keywords: personnel of agricultural enterprise, personnel development, competence-based approach, competence, model of competences, clusters of competences, learning, staff recruitment, performance appraisal, card of competences, organizational behavior, official duties.

Понятие развития персонала начинается с представления о работнике вообще: кем является человек, работающий в организации, какова его роль и ценность? При этом необходимо учитывать род деятельности организации. И если в творческих коллективах или в сфере услуг важность вопроса развития персонала неоспорима [1; 2], то в отношении производственных работников или работников сельского хозяйства он сводится обычно к чисто техническим аспектам [3].

Поэтому особый интерес вызывает формулировка цели развития персонала в работе В. М. Свистунова: «Цель развития персонала организации — увеличение ее совокупного конкурентоспособного потенциала и улучшение качества работы персонала посредством освоения новых знаний, техники и технологии, методов управления, учитывая интересы будущего развития. При этом необходимо, чтобы в этом опережении учитывались новые требования и потребности производства, а также согласовывались личные склонности работников, и сохранялась их привлекательность для работодателей» [4].

Развитие экономических отношений, технологический прогресс, интернет, продвижение ценностей свободы выбора, личности, ее способностей меняют ситуацию в мире, в том числе и системы управления персоналом.

Как отмечено А. Л. Слободским, Я. Я. Клементовичус и О. Д. Смирновой: «На смену концепции, рассматривающей персонал как издержки, которые надо сокращать, пришла новая концепция управления человеческими ресурсами, согласно которой персонал — это один из стратегических ресурсов фирмы, которым надо грамотно управлять, создавать условия для его развития, вкладывать в него средства. В рамках подхода «персонал — ресурс» можно выделить три основные задачи: формирование, стимулирование и развитие человеческих ресурсов» [5].

Подобная позиция у Л. Г. Ахтариевой и Р. Г. Маннапова: «Фундаментальной целью стратегического управления человеческими ресурсами, по мнению зарубежных и отечественных ученых, признается создание устойчивых конкурентных преимуществ компании посредством развития коллектива квалифицированных, приверженных и высокомотивированных сотрудников, формирующих и поддерживающих ключевые компетенции. Тем самым стратегическое управление человеческими ресурсами охватывает все те задачи, решения и действия, которые связаны с целенаправленным управлением персоналом на всех уровнях компании, ориентированные на создание, сохранение и преумножение конкурентных преимуществ. Более того, можно утверждать, что концепция стратегического управления человеческими ресурсами фундаментально основывается на аксиоме, что эта стратегия не просто учитывает бизнес-стратегию компании, но и… определяется ею» [6].

Целью работы является исследование возможностей совершенствования системы развития персонала сельскохозяйственного предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих **задач**:

1) систематизация теоретических положений по теме исследования;

2) обоснование выбора методического подхода к совершенствованию системы развития персонала сельскохозяйственного предприятия;

3) разработка профиля компетенций для ключевой должности развития персонала сельскохозяйственного предприятия как базового этапа внедрения компетентностного подхода.

Термин «развитие» предполагает необратимое изменение, качественно новое состояние объекта управления. Однако всегда стоит помнить, что развитие подразумевает как прогресс, так и регресс. Но, в любом случае, развитие персонала — это изменение степени исполнения персоналом своих обязанностей.

Данное краткое определение отражает всю последующую работу над темой: оно содержит две главные категории в развитии персонала — «исполнение» и «обязанности».

В теории менеджмента выделяется такое особое направление как «Организационное поведение», которое представляет собой « …изучение поведения людей (индивидов и групп) в организациях и практическое использование полученных знаний. Исследования организационного поведения позволяют определить пути повышения эффективности трудовой деятельности человека» [7].

По сути, организационное поведение — это представление об определенной модели поведения работника, после изучения которой можно ее компоненты перестраивать (если это возможно), изменяя ее до тех пор, пока не будет достигнут наивысший, либо приемлемый результат. Так будет происходить развитие исполнения своих обязанностей работником, то есть его профессиональное развитие.

Процесс развития может инициироваться как самим работником, так и руководством организации посредством обучения, если необходимо создать рабочий потенциал организации для дальнейшего развития. Главным способом обучения является научение.

При анализе категории «развитие персонала на предприятиях сельского хозяйства» особый интерес представляет следующее определение научения: « …изменение поведения, происходящее в результате приобретения опыта.

В том частном случае, когда приобретение опыта — знаний, навыков, умений,— определяется познавательными мотивами и целями, говорят об обучении как процессе передачи такого опыта» [8].

Как известно, выделяют три основные подхода к понимаю процесса научения: когнитивный, бихевиористский и подход социального научения [9].

Когнитивный подход сводится к сознанию человека, к его субъективному взгляду, к познанию мира, происходящему индивидуальным путем.

Недостаток этого подхода непосредственно в субъективности, где один субъект отношений пытается интерпретировать через поведение другого субъекта субъективным способом соответственно. Выходит, что ни один из участников организационных отношений не имеет ни полной (объективной) информации, ни однозначного инструмента для анализа этой информации, а на основе предыдущего опыта вырабатываются выводы. Получается, что все три фазы взаимодействия участников организационных отношений (прием информации, обработка и заключение) производятся из неизвестного, домысленного начала.

Другой подход, *бихевиористский*, является полярной точкой зрения на организационное поведение: вместо огромной вариации причин возникновения той или иной ситуации, бихевиоризм выделяет только отношения «стимул — реакция», основанные по большей части на физиологии психики человека.

В некотором роде определенный, ограниченный бихевиоризм есть ответная реакция на безграничный, неизвестный когнитивизм. В таком случае неизбежно было появление чего-то усредненного, что могло бы вобрать в себя самое лучшее из двух подходов, отсеяв недостатки — подход социального научения.

А. Бандура формулирует суть подхода *социального научения* следующим образом: « ...поведение объясняется в терминах непрерывной реципрокной интерактивности, в которой личностные, ситуационные и поведенческие факторы взаимодействуют между собой как взаимозависимые детерминанты. В рамках этого подхода наиважнейшую роль играют символические, косвенные и саморегуляционные процессы. <…> С позиций социального научения моделирование влияет на научение главным образом через информативную функцию» [10].

В последнее время наиболее популярной системой взглядов, в каком направлении проводить научение персонала, чтобы формировался «совокупный конкурентоспособный потенциал» организации, становится компетентностный подход.

А. Я. Кибанов с соавторами отмечают следующую причину популяризации компетентностного подхода в отечественных и зарубежных компаниях: «Исследования предприятий реального сектора экономики показывают, что распространение и популярность компетентностного подхода обусловлены рядом объективных причин, одной из которых является изменение производственной сферы. В связи с ускорением инновационных процессов обучение становится частью бизнес-процесса. Развитие корпоративного обучения, новые требования к работнику изменяют стандарты общей подготовки трудовых ресурсов, системы образования в целом, что отразилось на принятии в России Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения» [11].

Таким образом, компетентностный подход стал естественным результатом развития общества в целом и мобилизацией тех человеческих ресурсов, которые еще во времена Тейлора оставались в тени.

Рассмотрим более подробно, что включает в себя компетентностный подход, так как до сих пор отсутствует общепринятая система типологии и структуры компетенций. Также присутствует проблема определения дефиниций «компетенция» и «компетентность» и разграничения этих понятий.

В монографии «Компетентностный подход в управлении персоналом: оценка, обучение, командообразование» [12] представлена сравнительная характеристика авторских определений «компетенция» и «компетентность»: И. В. Лехина; Глоссария терминов ЕФО; Г. Б. Голуб, Е. Я. Когана, И. С. Фишмана; И. Г. Галяминой и других авторов.

Систематизируя приведенную в работе [12] терминологию, можно выделить общие черты всех авторских определений анализируемых терминов (см. табл. 1). Разделение таблицы на два блока обусловлено тем, что некоторые авторы имели собственный взгляд только на один из двух терминов. Также одни и те же авторы присутствуют в нескольких группах, если ими даются различные трактовки одного термина.

Из табл. 1 видно, что термин «компетенция» затрагивает такие области, как личность, знание, умение применить свои навыки и знания, а также социальное требование к человеку.

В выборе используемого термина в применении к персоналу сельскохозяйственного предприятия наиболее целесообразно выбрать термин, предложенный А. В. Хуторским, в котором помимо навыков, знаний и готовности в любой момент применять свой рабочий арсенал методов, инструментов и т. д., используется важный акцент на социальном взаимодействии, когда человек интегрирован в рабочий коллектив, имеет руководство, которое требует определенной модели работы и рабочего поведения. Поэтому термин «компетенция» определяется как социальное требование выполнять предъявляемые обязанности.

Таблица 1

Признаки терминов «компетенция» и «компетентность»

I. Общие признаки термина «компетенция»		Автор (группа авторов)
1	Готовность индивида совершать	Т. Гилберт
	Способность и готовность применить	И. Г. Галямина
	Готовность субъекта	Г. Б. Голуб, Е. Я. Коган, И. С. Фишман
	Способность выполнять	Глоссарий терминов ЕФО
2	Единство теоретического знания и практической деятельности	В. И. Байденко
	Знание о некоторой предметной области	В. В. Рябов
	Открытая система знаний	Ю. В. Фролов, Д. А. Махотин
	Знания и опыт	Г. Хэмэл, К. К. Прахалад

Окончание таблицы 1

I. Общие признаки термина «компетенция»		Автор (группа авторов)
3	Качество личности	В. Д. Шадриков
	Субъективный деятельностный потенциал	Д. Мунк
	Характеристика максимального уровня реализации способностей и умений	Г. Хэмэл, К. К. Прахалад; Tuning Project
4	Фактическое наличие познания и опыта (в определенном кругу вопросов)	И. В. Лехин
5	Право принимать решения на законном основании	Г. Хэмэл, К. К. Прахалад
6	Социальное требование (норма)	А. В. Хуторской; Глоссарий терминов ЕФО
II. Общие признаки термина «компетенция»		**Автор (группа авторов)**
1	Готовность индивида выполнить	В. В. Рябов
	Умение воспользоваться знаниями и опытом	Ж. Перре
2	Результат образования (педагогика)	Г. Б. Голуб, Е. Я. Коган, И. С. Фишман
	Владение определенными компетенциями	Ю. В. Фролов, Д. А. Махотин
		В. И. Байденко
		И. Г. Галямина
3	Актуальные качества личности	В. Д. Шадриков
	Интегрированное свойство личности в стремлении и способности реализовывать свой потенциал	Ю. Г. Татур
	Личностное формируемое качество, адекватные решения задач	Tuning Project
	Владение, включающее личное отношение к компетенции и предмету деятельности	А. В. Хуторской
4	Обладание правом авторитетного мнения	И. В. Лѐх

Многоаспектная сущность компетенции обязывает исследователя применять при ее изучении и дальнейшей работе системный анализ. Для этого необходимо выделить перечень компетенций, который позволил бы классифицировать их и идентифицировать в работе с персоналом.

Т. А. Ветошкина приводит следующие типы компетенций: «1. Ключевые — компетенции, которые поддерживают миссию и ценности компании и, как правило, применимы к любой должности в организации. 2. Управленческие — компетенции, применяемые в отношении должностей всех уровней управления. 3. Специальные — знания и навыки, определяющие профессиональные обязанности, уровень владения ими, способность применения их на практике отдельными категориями сотрудников. 4. Личностные — компетенции, имеющие надпрофессиональный характер и необходимые в любой области деятельности» [13].

Из вышеперечисленных компетенций образуется модель компетенций: « …полный набор характеристик, позволяющий человеку успешно выполнять функции, соответствующие его должности» [11].

Модель содержит в себе кластеры или же группы компетенций, объединенные по определенному признаку (критерию). В каждом кластере компетенции поделены на уровни владения. Помимо общей модели существует профиль компетенций, который представляет собой конкретизацию общей модели для выбранной должности.

Таким образом, модель компетенций становится организационным инструментом: с его помощью можно совершать эффективные подбор и отбор персонала, оценку деятельности имеющихся в штате сотрудников, а также проводить развитие и обучение персонала.

Соответственно, внедрение компетентностного подхода необходимо начинать с разработки кластеров и модели компетенций.

Однако, как отмечалось выше, при оценке сельскохозяйственного персонала чаще используются специальные компетенции, что приводит к проблемам при формировании системы управления предприятием и, как следствие, снижению эффективности управления, особенно страдает своевременность выполнения работ. Хотя право на ошибку в случае сельскохозяйственных предприятий отсутствует из-за особенностей сельского хозяйства, таких как: зависимость от природно-климатических условий; сезонность хозяйственной деятельности; особый характер сельскохозяйственного производства, который формирует особый образ жизни работников сельскохозяйственных предприятий.

Рассмотрим пример построения модели компетенций для главного механика сельскохозяйственного предприятия (К(Ф)Х — Крестьянское (фермерское) хозяйство) — должности, за которой закреплена одна из ключевых функций в организации: поддержание в рабочем состоянии сельскохозяйственной техники и оборудования предприятия, отчего в значительной степени зависит своевременность выполнения работ.

Сначала конкретизируем кластеры компетенций анализируемой должности (см. табл. 2).

Таблица 2

Кластеры компетенций для должности механика К(Ф)Х

№	Кластер компетенций	Компетенции кластера
1	Ключевые компетенции	Наставничество
		Сотрудничество
		Взаимопомощь
2	Управленческие компетенции	Лидерство
		Образование
3	Специальные компетенции	Опыт работы
		Профессионализм
		Знание технологических и конструкторских особенностей техники (механизмов)
		Качество работы (самоконтроль)
		Физическая выносливость
4	Личностные компетенции	Постановка целей
		Решение проблем
		Инициатива
		Ориентация на изменения

Далее компетенции были разбиты на четыре уровня владения компетенцией: слабый, базовый, средний и сильный (см. табл. 3).

Таблица 3

Модель компетенций для должности механика К(Ф)Х

№	Компетенция	Уровень владения компетенцией			
		слабый	базовый	средний	сильный
1	2	3	4	5	6
1	Наставничество	Помогает новому сотруднику адаптироваться в организации	Обладает высоким уровнем лояльности, носитель ключевых ценностей, готов быть наставником	Опосредованно способствует профессиональному развитию и карьерному росту другого работника	Обладает высоким уровнем профессиональных навыков, имеет системное представление о своем участке работы и работы К(Ф)Х в целом. Имеет методику обучения, налаживает обратную связь с подопечным, своевременно корректирует его действия
2	Сотрудничество	Понимает, что он может добиться успеха только при условии, что остальные работники достигнут своих целей. Думает не только о собственном благе	Личная ответственность каждого. Работник отвечает за собственные результаты и результаты товарищей	Равная доля участия каждого работника. Совместная деятельность на основе взаимной помощи и поддержки достигается делением общего задания на фрагменты	Совместное обсуждение качества работы и эффективности сотрудничества с целью дальнейшего совершенствования. Заинтересован во владении необходимыми знаниями и навыками каждым членом коллектива
3	Взаимопощь	Оказание помощи в решении профессиональной проблемы напарнику/ члену одной рабочей бригады	Оказание помощи в решении профессиональной или личной проблемы напарнику/члену одной рабочей бригады	Оказание помощи в решении профессиональной проблемы любому члену трудового коллектива	Оказание помощи в решении профессиональной и личной проблем любому члену трудового коллектива
4	Лидерство	Умение мыслить критически, анализировать и оценивать идеи, информацию, отбирать наиболее продуктивные, делать собственные выводы	Развитие лидерских способностей (дисциплина, инициатива, иметь свою точку зрения и аргументировать ее, высокое чувство ответственности)	Умение планировать деятельность собственную и коллективную, осуществлять выбор цели и механизмов ее достижения	Умение формировать команду, работать в команде, организовывать деловое и эмоциональное взаимодействие. Ставит четкую цель перед подчиненными, удовлетворяет индивидуальные нужды каждого в коллективе
5	Образование	Обучение на курсах повышения квалификации	Наличие среднего специального образования	Наличие высшего образования	Наличие высшего и дополнительного образований
6	Опыт работы	Стаж работы от 3 до 5 лет	Стаж работы от 5 до 10 лет	Стаж работы от 10 до 20 лет	Стаж работы свыше 20 лет
7	Профессионализм	Начало осмысления, понимание цели, но смутное понимание способа ее достижения с грубыми ошибками при попытках выполнения действий	Сознательное, отчетливое понимание того, как надо выполнять действие, но выражение его неточное, со множеством лишних движений	Автоматизация навыка, качественное выполнение действий и возможность переноса навыка	Высокоавтоматизированный навык. Точное, экономное, устойчивое выполнение действий с характерным проявлением индивидуального стиля в выполнении действий
8	Знание технологических и конструкторских особенностей техники (механизмов)	Знает специфику сельскохозяйственной работы поверхностно	Хорошо разбирается в конкретном этапе технологического процесса либо в конкретной технике	Хорошо разбирается в нескольких этапах технологического процесса либо в конкретных видах техники	Детально знает каждый этап технологического процесса, видит общую картину в целом
9	Качество работы (самоконтроль)	Поиск причин ошибок, а не поиск виноватых. Текущий контроль технологического процесса без регистрации данных о качестве	Заполнение сопроводительной документации при заданном качестве исполнения полученной работы	Проведение исследований и анализа технологического процесса самим исполнителем и окончательный выходной контроль продукции или выполненной работы	Предотвращение ошибок, а не ожидание их устранения. Принятие решений о доработке операций, исправление обнаруженных дефектов

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6
10	Физическая выносливость	Сохранение работоспособности большую часть трудового дня	Сохранение работоспособности в течение полного трудового дня	Сохранение работоспособности в течение трудового дня в сложных условиях	Сохранение работоспособности в течение трудового дня в сложных условиях и стрессовых ситуациях
11	Постановка целей	Ставит личные краткосрочные цели, но не продумывает перспективу действий	Ставит личные долгосрочные цели, не уделяя должного внимания краткосрочным целям	Ставит личные кратко- и долгосрочные цели и добивается их	Ставит кратко- и долгосрочные цели, согласующиеся с целями организации
12	Решение проблем	Совершает попытки решить проблемы на своем рабочем месте, но редко добивается положительного результата	Успешно решает большинство проблем на своем рабочем месте	Успешно устраняет проблемы на своем рабочем месте и способен решить проблемы на другом рабочем месте	Отлично устраняет проблемы на своем рабочем месте. Способен решить разного рода проблемы вне рамок должностных обязанностей
13	Инициатива	Распознает проблему, может верно ее сформулировать	Формулирует проблему, знает источники проблемы и путь решения, но не готов браться за ее исправление	Формулирует проблему, знает путь решения, готов принять участие в ее решении, если будут созданы условия	Формулирует проблему, знает путь решения, готов взять ситуацию под личный контроль и исправить положение
14	Ориентация на изменения	Работник не видит для себя особых или принципиальных преимуществ и недостатков при новой организации работ и не видит смысла демонстрировать поддержку или сопротивление	Искренне воодушевлен переменами, видит пользу и для компании, и для себя, стремится выполнять работу старательно и творчески	Понимает смысл изменений, вовлекает большинство сотрудников к работе над изменениями, демонстрирует и объясняет эффективность изменений	Принимает изменения, вовлекает большинство, работает над ликвидацией сопротивления изменениям и реализацией изменений, несет ответственность за прошлые и возможные неудачи

Заключение

В статье проведен анализ применимости различных подходов к развитию персонала сельскохозяйственных предприятий, основным подходом выбран компетентностный подход. Систематизированы подходы к определению дефиниций «компетентность» и «компетенция». Отражен главный метод подбора, оценки и развития персонала — модель компетенций. Предложена конкретизированная кластерная структура для должности главного механика анализируемого предприятия, а также разработана модель компетенций для данной должности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Стародубцева О. А. Особенности системы мотивации труда менеджеров продаж на рынке B2B // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 2 (35). С. 114–118.

2. Карпенко О. А. Сферный подход к подготовке специалистов социальной сферы // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 4 (37). С. 340–343.

3. Sokolov V. V., Aslanova I. V. The influence of staff maturity on the effectivenes of organization's business. // Science and Society. 9 International scientific conference (UK, London, 24–29 November 2016). London : SCIEURO, 2016. No. 3. P. 76–82.

4. Свистунов В. М. Стратегически-ориентированное развитие управленческого персонала производственной организации : Монография / ГУУ. М., 2005. 156 с.

5. Слободской А. Л., Клементовичус Я. Я., Смирнова О. Д. Управление компетенциями : Учебное пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. 75 с.

6. Ахтариева Л. Г., Маннапов Р. Г. Формирование системы стратегического управления развитием человеческих ресурсов в региональной многоотраслевой компании : Монография / под ред. Р. Г. Маннапова. М. : МАКС Пресс, 2009. 184 с.

7. Ньюстром Дж. В., Дэвис К. Организационное поведение / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2000. 448 с. (Серия «Теория и практика менеджмента»).

8. Организационное поведение в таблицах и схемах / под науч. ред. д. э. н. Г. Р. Латфуллина, д. э. н. О. Н. Громовой. М. : Айрис-пресс, 2002. 288 с. (Высшее образование).

9. Теория менеджмента: история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение : учебник / колл. авторов ; под общей ред. И. С. Межова. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2016. 703 с. (Серия «Учебники НГТУ»).

10. Бандура А. Теория социального научения. СПб. : Евразия, 2000. 320 с.

11. Митрофанова Е. А., Коновалова В. Г., Белова О. Л. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом : учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. М. : Проспект, 2013. 72 с.

12. Баркалов С. А., Давыдова Т. Е., Калинина Н. Ю., Курносов В. Б. Компетентностный подход в управлении персоналом: оценка, обучение, командообразование : Монография / под ред. д-ра техн. наук, проф. С. А. Баркалова. Воронеж : Научная книга, 2010. 184 с.

13. Ветошкина Т. А. Компетентностный подход как основа управления персоналом в организации [Электронный ресурс] // Известия УГГУ. 2008. № 23. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/kompetentnostnyy-podhod-kak-osnova-upravleniya-personalom-v-organizatsii (дата обращения: 13.05.2017). НЭБ «CYBERLENINKA», свободный.

REFERENCES

1. Starodubtseva O. A. Features of the system of sales managers motivation at the B2B market // Business. Education. Law. 2016. No. 2 (35). P. 114–118.
2. Karpenko O. A. Sphere approach to training specialists in the social sphere // Business. Education. Law. 2016. No. 4 (37). P. 340–343.
3. Sokolov V. V., Aslanova I. V. The influence of staff maturity on the effectivenes of organization's business. // Science and Society. 9 International scientific conference (UK, London, 24–29 November 2016). London : SCIEURO, 2016. No. 3. P. 76–82.
4. Svistunov V. M. The strategy-focused development of a managerial personnel of an industrial organization : Monograph / GUU. M., 2005. 156 p.
5. Slobodskoy A. L., Klementovichus Ya. Ya., Smirnova O. D. Management of competences: Education guidance. SPb. : Publishing house of SPbGUEF, 2003. 75 p.
6. Akhtariyeva L. G., Mannapov R. G. Forming of system of strategic management by human resources development in the regional diversified company: Monograph / Under the editorship of R. G. Mannapov. M. : MAX. Press, 2009. 184 p.
7. Newstrome J. V., Davies K. An organizational behavior / Translation from English under the editorship of Yu. N. Kapturevsky. SPb. : St. Piter, 2000. 448 p. («Theory and Practice of Management» series).
8. An organizational behavior in tables and schemes / Under scientific edition of dr. of econ. sci. G. R. Latfullina, dr. of econ. sci. O. N. Gromova. M. : Ayres press, 2002. 288 p. (Higher education).
9. Theory of management: history of a managerial thought, theory of the organization, organizational behavior : textbook / collective authors ; under the general editorship of I. S. Mezhov. 2nd edition., revised and enlarged. Novosibirsk : NGTU publishing house, 2016. 703 p. (Textbooks of NGTU series).
10. Bandura A. Theory of social learning. SPb. : Eurasia, 2000. 320 p.
11. Mitrofanova E. A., Konovalova V. G., Belova O. L. Personnel management: theory and practice. Competence-based approach in personnel management : educational and practical guide / under the editorship of A. Ya. Kibanov. M. : Prospect, 2013. 72 p.
12. Barkalov S. A., Davydova T. E., Kalinina N. Yu., Kurnosov V. B. Competence-based approach in personnel management: assessment, training, team building: Monograph / under the editorship of the dr. of tech. sci., prof. S. A. Barkalov. Voronezh : Nauchnaya kniga, 2010. 184 p.
13. Vetoshkina T. A. Competence-based approach as a personnel management basis at the organization [Electronic resource] // UGGU News. 2008. No. 23. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/kompetentnostnyy-podhod-kak-osnova-upravleniya-personalom-v-organizatsii (date of viewing: 13.05.2017). Scientific electronic library «CYBERLENINKA», free.

Как цитировать статью: Асланова И. В., Соколов В. В. Совершенствование системы развития персонала сельскохозяйственных предприятий с позиций компетентностного подхода // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 99–105.

For citation: Aslanova I. V., Sokolov V. V. Improvement of system of development of personnel of agricultural enterprises from the point of view of competence-based approach // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 99–105.

УДК 336.7
ББК 65.262.2

Balabin Aleksei Aleksandrovich,
candidate of economics, senior researcher
of Institute of Economics
and Industrial Engineering,
Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences,
associate professor of the department management,
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: balabin-a-a@mail.ru

Балабин Алексей Александрович,
канд. экон. наук, ст. научный сотрудник
Института экономики
и организации промышленного производства
Сибирского отделения РАН,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: balabin-a-a@mail.ru

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЙ КРЕДИТОВАНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

ON IMPROVEMENT OF TECHNOLOGIES FOR CREDITING OIL AND GAS COMPANIES

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit

В статье рассматриваются некоторые проблемы кредитования нефтегазодобывающих предприятий, сложившиеся в настоящее время в связи с низкими и неустойчивыми ценами на энергоносители. По имеющимся прогнозам эти затруднения не являются временным явлением и требуют совершенствования технологии оценки

кредитоспособности предприятий. Перспективным представляется дальнейшая специализация банковских моделей оценки риска дефолта заемщика, введение и использование новых для России видов обеспечения кредита, а также организационно-структурные изменения в самих компаниях-заемщиках, позволяющих выделить объекты кредитования, приемлемые с точки зрения рисков. Внедрение финансовых технологий кредитования должно поддерживаться изменениями отечественного законодательства.

Low and volatile energy prices make it difficult for oil and gas producers to obtain loans. According to the current forecasts, these difficulties are not a temporary phenomenon and require the improvement of technology for assessing the creditworthiness of energy sector enterprises. Further specialization of corporate credit risk models seems promising. It is necessary to introduce and use new types of credit security for Russia. Companies should produce organizational and structural changes that allow investors to offer attractive investment objects that are understandable in terms of risks. The introduction of financial technologies in lending should be supported by changes in Russian legislation.

Ключевые слова: цена нефти, кредитование, нефтегазовые предприятия, модели оценки кредитоспособности, обеспечение по кредиту, доказанные запасы, кредитная линия, лимит задолженности, кредитование под запасы, право собственности на недра, реструктуризация компании, роялти траст.

Keywords: oil price, lending, oil and gas companies, corporate credit risk models, collateral for credit, proved reserves, credit line, debt limit, reserve-based lending, subsurface mineral rights, spin-out, royalty trust.

Введение

Как известно, мировые цены на нефть резко упали во второй половине 2014 года. Нет единого мнения о том, какой уровень цен будет наблюдаться в будущем. Несмотря на добровольное согласие ряда стран — экспортеров нефти ограничить нефтедобычу, цены, вероятно, будут неустойчивыми в среднесрочной перспективе. Более низкие цены неизбежно вызывают сокращение как внутренних финансовых ресурсов компаний (в связи с сокращением доступных им денежных потоков), так и снижение их привлекательности как объекта кредитования. Фактом является сложившееся на сегодняшний день несоответствие между планами развития мощностей, принятых до падения цен на энергоресурсы, и текущей, более неопределенной, перспективой спроса на энергоресурсы [1]. Долгосрочная перспектива развития нефтегазового сектора осложняется неопределенностью в стремлении различных государств проводить более жесткую и последовательную политику по сокращению выбросов углекислого газа, и, следовательно, в более или менее жестком ограничении потребления нефти, газа и угля. Консенсус, казалось бы достигнутый принятием Парижского соглашения по климату в 2015 году, уже в 2017-м был разрушен объявлением о выходе из этого соглашения США. Перечисленные проблемы, конечно, увеличивают риск для банков и других инвесторов, выбирающих возможности вложений в нефтегазовые активы.

В некоторых областях, таких как добыча сланцевой нефти, компании получили возможность найти инвесторов в общей ситуации низких уровней доходности, возникшей в связи с так называемым количественным смягчением в финансово-кредитной сфере, которое проводится некоторыми странами. Однако, несмотря на период сверхвысокой насыщенности денежными средствами во всем мире, средним и малым предприятиям нефтяной и газовой промышленности всегда было трудно получить финансирование даже во времена высоких цен на энергоресурсы.

Банки будут вынуждены вновь и вновь взвешивать соотношение риск/доходность по всему множеству вариантов кредитования. Они будут искать добывающие компании, которые приспособлены к новой реальности, и избегать кредитования компаний, где просто надеются на возврат к высоким ценам на энергоносители.

Актуальность исследования состоит в том, что имеющиеся традиционные способы кредитования и обеспечения по кредиту становятся все менее доступными для нефтегазодобывающих предприятий, что делает необходимым поиск совершенствования кредитных технологий, позволяющих адекватно оценить действующие риски и принять более обоснованное решение о возможности выдачи и сумме кредита.

Целью данной работы является выявление возможных направлений совершенствования финансовых технологий, применяемых банком на стадии выдачи кредита и повышающих финансовую привлекательность нефте- и газодобывающих предприятий.

Задачами исследования выступают:

— проанализировать сложившуюся общеэкономическую финансовую ситуацию, затрудняющую нефтегазодобывающим компаниям поиски финансирования;

— рассмотреть некоторые широко применяемые в российской практике способы оценки вероятности дефолта компании и их адекватность особенностям ведения бизнеса предприятий нефтегазодобычи;

— выявить некоторые перспективные направления совершенствования технологии кредитования нефтегазовых предприятий с учетом зарубежного опыта.

Изменение общего состояния финансовой среды

Финансирование инвестиций в добычу нефти и газа столкнулось с несоответствием между пожеланиями инвесторов и предлагаемыми им старыми вариантами и направлениями инвестирования. Падение цен на нефть с середины 2014 года сократило потенциальные возможности отрасли как по самофинансированию, так и по привлечению внешних источников денежных ресурсов. Для российских компаний в условиях осуществления санкций новые внешние заимствования становятся все более затруднительными и дорогостоящими.

Постепенное ужесточение банковского регулирования (Базель III и связанных с ними соглашений) в странах — членах G20 после финансового кризиса 2008–2009 годов ужесточило минимально допустимое соотношение между собственными средствами (капиталом) банка и активами. Поскольку возможности наращивания своего капитала банками в условиях стагнации экономики ограниченны, это автоматически означает уменьшение их возможностей для кредитования, в том числе и нефтегазовой отрасли. Ограничения включают в себя более высокие требования к достаточности капитала (то есть отношение между капиталом и выданными кредитами должно быть больше), более жесткие правила кредитования, ограничения

на собственные торговые операции на рынке ценных бумаг, требование повышения прозрачности деятельности. У некоторых банков по-прежнему остаются «плохие долги», которые будут иметь отрицательную переоценку в связи с ожиданиями снижения цен и доходов.

В связи с этим гораздо больше надежд возлагается на варианты кредитования или даже участие в капитале со стороны квазигосударственных структур (суверенных фондов, крупных пенсионных фондов и страховых компаний). Эти учреждения являются менее зарегулированными и их деятельность менее прозрачна, однако они менее отягощены нормативными требованиями по ограничению рисков. Примером может служить приобретение 19,5 % акций «Роснефти» консорциумом Glencore и Qatar Investment Authority в конце 2016 года [2].

Получило определенное развитие связанное кредитование сделок под поставку конкретных объемов нефти на переработку. По сути, обязательства по обслуживанию долга добывающей компании в этом случае заменяются обязательствами по поставке нефти. В 2009 году Китайский Банк Развития предоставил 10 млрд долл. бразильской Petrobras для поставки 200 тыс. барр./сут. компании китайской Sinopec. Этот же банк дал еще один кредит в 2,5 млрд долл. в марте 2015 года, несмотря на понижение рейтинга Petrobras до «мусорного» (по версии Moody's). Несмотря на плачевное состояние экономики Венесуэлы, кредиты под поставки нефти, как сообщается, составили за последнее время 56 млрд долл., плюс анонсировано заключение договоров еще на 30 млрд долл. [3]. Примером может служить и договор о поставках 325 млн т нефти на 25 лет, подписанный в 2013 году российской компанией «Роснефть» и китайской CNPC. Сумма этого контракта составила 270 млрд долл., и по нему «Роснефть» получила предоплату в размере (оценочно) 35 млрд долл., которую можно расценивать как коммерческий кредит [4].

Конечно, в упомянутых выше сделках банки принимали и принимают непосредственное участие, обеспечивая финансовое сопровождение материально-вещественных потоков сырья между добывающей и перерабатывающей компаниями. Однако собственно финансовые риски здесь не играют особой, и тем более ключевой, роли. Таким образом, роль классического банковского кредитования как бы отодвигается на второй план.

Специфические черты нефтегазового сектора экономики как объекта кредитования

Наиболее важная отраслевая особенность состоит в том, что нефтегазовая компания разрабатывает невозобновляемые ресурсы, объем которых является, вообще говоря, вероятностной величиной. В то же время доступ к этим ресурсам и условия их эксплуатации определяются особыми правилами и содержат множество иных ограничений. Таким образом, кредитоспособность нефтегазовой компании зависит не только от ее прошлого и сегодняшнего состояния (определяемого наличием соответствующего производственного аппарата, дебетом скважин, качеством управления, текущими характеристиками финансовой деятельности), а и от наличия возможностей для систематического воспроизводства сырьевой базы.

Вторая причина, существенно осложняющая определение кредитоспособности, это высокая волатильность цен на энергоносители. Еще до падения цен на нефть в 2014 году Международное энергетическое агентство прогнозировало рост резервных мощностей в основных регионах в среднесрочной перспективе и неизменные или слегка снижающиеся реальные цены [5]. Действительность оказалась значительно хуже ожиданий. На сегодняшний день рынок нефти столкнулся с непредсказуемостью цен на сырьевые товары и с переизбытком мощностей [6]. Несмотря на меры по ограничению объемов добычи со стороны ведущих экспортеров нефти (и в том числе России), предпринятые в сентябре 2016 года и продолженные в мае 2017-го, по-видимому, не удастся стабилизировать цены в краткосрочном и среднесрочном периоде. К новым факторам неопределенности 2017 года можно отнести экономические и политические противоречия, связанные с новыми возможными экономическими ограничениями и санкциями в отношении Ирана, Венесуэлы, России. Неясны политические и экономические перспективы (и зависящие от их решения объемы нефте- и газодобычи) Ливии и Ирака. В Азии, и в частности в Китае, спрос на энергетические ресурсы остается вялым.

Прогноз EIA, сделанный в 2014 году, показывал, что добыча в США будет продолжать расти в последующие годы (в зависимости от обстоятельств разными темпами), несмотря на снижение цен на энергоносители. И действительно, в 2015–2017 годах этот прогноз подтвердился, несмотря на то, что некоторые производители сланцевой нефти отреагировали на снижение цен в форме задержки ввода скважин в эксплуатацию, отмены нового бурения на менее продуктивных территориях [6].

В течение 2017 года цена фьючерсов на нефть марки Brent менялась от 57,10 до 45,54 доллара за баррель, размах колебаний составил более 25 %. В целом есть основания полагать, что цены на нефть будут продолжать колебаться в весьма широком диапазоне.

Третья причина состоит в том, что почти во всех странах — экспортерах энергоносителей добывающие отрасли во многом определяют состояние государственного бюджета и возможности выполнения госпрограмм. Отсюда вытекает постоянное изменение правил государственного регулирования добывающих отраслей. В частности, для России характерны постоянные корректировки ставок таможенных пошлин, акцизов и налога на добычу полезных ископаемых (далее — НДПИ). Так называемый налоговый маневр в нефтяном секторе российской экономики проводится чуть ли не каждые два-три года с 1995–1996 годов. Сначала его цель состояла в стимулировании экспорта, затем в изменении структуры экспорта сырой нефти и продуктов нефтепереработки, с 2013 года началось обсуждение проблемы перераспределения доходов, получаемых Беларусью от экспорта продуктов нефтепереработки российской нефти. Очередной налоговый маневр 2014 года состоял в утверждении графика поэтапного снижения предельной ставки экспортной пошлины на нефть при одновременном увеличении базовой ставки НДПИ в срок до 2017 года [7]. Однако не прошло и полугодия, как было объявлено о новых предполагаемых корректировках (в частности, в январе и в апреле 2016 года [8]). Ясно, что этот маневр не будет закончен и в 2017 году [9].

Ясно, что при таких обстоятельствах плановые денежные потоки и итоговые показатели деятельности, и, следовательно, оценка кредитоспособности российской нефтегазовой компании становятся весьма неопределенными величинами.

Отметим, что обращение к внешним оценкам рисков (например, в лице кредитных рейтингов рейтинговых агентств) не облегчает решение задачи оценки кредитоспособности.

Точнее говоря, такой формальный подход обеспечивает спокойную жизнь риск-менеджерам банка, снимая с них ответственность за объективность оценки, однако в этом случае к риску заемщика добавляется риск рейтингового агентства, которое, как показывает практика, не всегда добросовестно в выполнении своих обязанностей [10].

Направления совершенствования технологии кредитования

Представляется, что системный подход к кредитованию добывающих нефтегазовых предприятий требует развития подходов к оценке кредитоспособности нефтегазодобывающих компаний по следующим направлениям:

— выделение добывающих предприятий в качестве отдельного статистического объекта наблюдения для целей построения адекватных моделей оценки рисков;

— вовлечение новых видов обеспечения по кредиту и совершенствование процедур их оценки;

— выделение в составе имущественных комплексов добывающих компаний обособленных и самодостаточных объектов, кредиты которым в наибольшей степени удовлетворяют принципам кредитования (возвратности, платности, срочности) и требованиям по ограничению рисков.

Первое направление совершенствования состоит в специализации моделей оценки кредитного риска заемщика. Как известно, эти модели применяются для обоснования отнесения заемщика к той или иной группе риска, и, следовательно, играют ключевую роль в формировании банковских резервов на возможные потери по ссудам. Одна из первых моделей, основанная на применении множественного дискриминантного анализа финансовых коэффициентов из бухгалтерской отчетности, была предложена Э. Альтманом в 1968 году. В дальнейшем модели этого типа (MDA-модели) получили развитие в работах Д. Фулмера, У. Бивера, Р. Таффлера, Г. Спрингейта и др. [11]. Несколько позднее Дж. А. Ольсон для оценки кредитного риска предложил использовать нелинейные logit-модели [12].

В России названные подходы использовались в ходе разработки MDA- и logit-моделей для оценки кредитных рисков отечественных предприятий (Беликов А. Ю. и Давыдова Г. В., Сайфуллин Р. С. и Кадыков Г. Г., Зайцева О. П., Хайдаршина Г. А., Жданов В. Ю. и др.). Обзор и сравнительный анализ прогностической способности некоторых из зарубежных и отечественных моделей приведен в [13].

При всем разнообразии используемых в моделях показателей финансовой деятельности большинство из них не акцентируют внимание на отраслевой принадлежности оцениваемой компании. Исключение составляет модель Жданова [14], специализированная на оценке рисков предприятий авиационно-промышленного комплекса. Другим упрощением является игнорирование ограничений в доступе к сырью и иные географические факторы, обусловливающие эффективность деятельности предприятия и его кредитоспособность. Это действительно не существенно для подавляющего большинства компаний. Однако это очень важно для оценки деятельности добывающих предприятий, имеющих дело с невоспроизводимыми, в том числе энергетическими, ресурсами.

Что касается российских банков, то они используют повсеместно аналогичные по структуре модели оценки вероятности дефолта. На практике, как правило, задействовано небольшое количество модификаций одной модели, специализированных применительно к нескольким крупным секторам экономики (например, для оценки рисков предприятий промышленности, торговли, строительства, сельского хозяйства, субъектов малого бизнеса). Иногда к ним дополнительно добавляются модели, связанные со специфическими кредитными продуктами (например, кредитование фермерского хозяйства, кредитование инвестиционных проектов и т. п.).

Вслед за концентрацией и централизацией банковской деятельности (а это явление характерно как для России, так и для многих других стран), разнообразие модификаций применяемых моделей уменьшается. Происходит универсализация используемых методик оценки рисков в масштабах деятельности банка в целом, какие-либо модификации используемых инструментов в дочерних банках, и уж тем более в филиалах или иных подразделениях, не допускаются. В этих условиях наилучшие шансы получить кредит имеет некое «усредненное» предприятие, которое своими показателями хорошо вписывается в статистические закономерности, послужившие основой для формирования модели. И наоборот, «особенное» предприятие (в частности, таковым в силу естественных причин является любая средняя нефтегазовая, разведочная или сервисная компания) с большей вероятностью получит отказ в кредите, вследствие ошибочного отнесения потенциального кредита к разряду высокорискованных (к третьей, четвертой или пятой группе риска в терминологии Банка России).

Представляется, что пришла пора скорректировать используемые модели оценки рисков применительно к специализированной группе нефтегазодобывающих компаний. При этом не будет большой ошибки, если кредиты компаниям нефте- и газопереработки, нефтехимии будут оцениваться так же, как и кредиты промышленности в целом. А предприятия по оптовой и розничной торговле энергоресурсами вполне могут рассматриваться в составе кредитов торговым предприятиям. Характерной особенностью специализированной модели должен стать блок относительных показателей, описывающих степень обеспеченности компании запасами ископаемых, необходимых для ее устойчивой работы в среднесрочном периоде. Для определения достаточности предпочтительным является использование величины доказанных запасов, которые определяются количеством углеводородов, которые на основании анализа геолого-геофизических и технологических данных можно оценить с обоснованной степенью уверенности как промышленно извлекаемые при существующих экономических условиях, способах эксплуатации и государственном регулировании (proved reserves в классификации SPE) [15, с. 10]. Менее предпочтительно (в силу того, что при расчете величины этих запасов не ставится прямо вопрос об экономической целесообразности их добычи) применять отечественные показатели запасов категории «А» и «В» [16].

Второе направление совершенствования кредитования — вовлечение новых видов обеспечения по кредиту и совершенствование процедур их оценки. На наш взгляд, здесь можно было бы воспользоваться широким зарубежным опытом так называемого кредитования под запасы (англ. reserve-based lending, base borrowing), которое состоит в открытии особой кредитной линии с лимитом задолженности, открываемой нефтегазовой компании. Лимит задолженности по такой линии ставится в зависимость от базы кредитования, под которой понимается общая

сумма доказанных запасов, за вычетом торговых обязательств и обязательств перед собственниками запасов и транспортными компаниями.

Конкретная предельная сумма единовременной задолженности заемщика определяется умножением базы кредитования на коэффициент, равный 0,6–0,8. Эта же база кредитования выступает в качестве обеспечения по кредитной линии. Образно говоря, возможный предельный объем кредитования «дышит» в соответствии с объемом располагаемых компанией быстроизвлекаемых запасов и их текущей рыночной ценой. Конечно, слишком частый пересмотр лимита был бы неудобен как для заемщика, так и для банка, поэтому он пересматривается, как правило, два раза в год (март/апрель и сентябрь/октябрь). С числовыми характеристиками кредитования под запасы некоторых компаний США можно познакомиться в [17, с. 21].

Такая конструкция кредитования устроила бы и российские компании и банки. Однако на сегодняшний день отсутствуют институциональные предпосылки для такого кредитования. Дело в том, что действующее законодательство, объявляющее недра исключительной собственностью государства [18, ст. 1.2] не предполагает использования еще не извлеченных из недр ресурсов в качестве обеспечения. Нефть и газ становятся собственностью конкретной компании, только когда они извлечены на поверхность. На наш взгляд, не нарушая требований закона, можно было бы обеспечить защиту прав кредиторов, развивая и уточняя соответствующим образом порядок передачи права пользования недрами третьим лицам при наступлении несостоятельности добывающей компании-должника.

Третье направление совершенствования кредитования касается особой подготовки компаний к кредитованию определенных составных частей своего бизнеса. Суть подготовки состоит в целенаправленном юридическом и экономическом обособлении отдельных частей нефтегазовой компании для целей повышения их привлекательности (англ. spin-out, spin-off). В российской терминологии это соответствует реорганизации компании путем выделения одной или нескольких самостоятельных компаний. Нефтегазовые компании имеют огромное количество капитала, связанного в разнородных активах, которым не придается большого значения, но которые могут быть «переупакованы», чтобы обратиться с предложением о финансировании к различным классам инвесторов. Что касается банка, то он предпочитает активы с устойчивым денежным потоком от производства. Таким образом, компания, выделенная в результате spin-out и претендующая на кредитование, должна иметь вполне определенные гарантии по получению этого потока. Это, в свою очередь, требует институционального оформления в законе особых юридических структур, таких как роялти траст (англ. royalty trust) и квалифицированное товарищество (англ. master limited partnerships, MLP). Такие финансовые конструкции позволяют соотнести определенную часть бизнеса компании с требованиями кредитующего банка, а не просто предлагать банку некий разнородный конгломерат активов.

К сожалению, практика нашей страны идет в противоположном направлении, когда крупнейшие нефтяные и газовые компании (и, в частности, «Роснефть») стремятся стать еще крупнее, поглощая все новые и новые предприятия [19].

Заключение

Кредитование нефтегазовых предприятий-заемщиков в среднесрочной перспективе будет сильно затруднено высокой изменчивостью цен на нефть, уменьшением денежных потоков от операционной деятельности, новыми нормативными ограничениями банковской деятельности. Только развитие банковских финансовых технологий (наряду с усилиями самих компаний) может придать новый импульс привлечению инвестиций в этот сектор экономики.

Перспективным представляется дальнейшая специализация банковских моделей оценки кредитного риска заемщика применительно к нефтегазовым компаниям, использование новых для нашей страны видов обеспечения по кредиту и совершенствование процедур их оценки, а также организационно-структурные изменения в самих компаниях-заемщиках, позволяющих выделить объекты, которые понятны банку с точки зрения присущих им рисков. Внедрение новых для нашей страны методов кредитования не может быть осуществлено простым копированием распространенных за рубежом приемов, оно должно поддерживаться совершенствованием отечественного законодательства как общегражданского, так и банковского.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Mitchell J., Marcel V., Mitchell B. Oil and Gas Mismatches: Finance, Investment and Climate Policy. 2015. 09 July [Электронный ресурс] // Chatham House. Royal Institute of International Affairs. Официальный сайт. URL: https://www.chathamhouse.org/publication/oil-and-gas-mismatches-finance-investment-and-climate-policy (дата обращения: 09.03.2017).

2. Фадеева А., Папченкова М., Старинская Г. Где сейчас акции «Роснефти» // Ведомости. 2016. 21 дек. (№ 4229).

3. China-Latin America: Re-Evaluating the Relationship // Energy Compass. 2015. 27 March.

4. Фадеева А. Нефть утечет в Китай // Ведомости. 2017. 10 янв. (№ 4237).

5. World Energy Outlook 2014 [Электронный ресурс] // OECD/IEA International Energy Agency. URL: http://www.worldenergyoutlook.org/weo2014 (дата обращения: 10.03.2017).

6. International Energy Outlook 2016. With Projections to 2040 [Электронный ресурс] / OECD/IEA International Energy Agency. URL: https://www.eia.gov/outlooks/ieo/pdf/0484(2016).pdf (дата обращения: 15.07.2017). Загл. с экрана.

7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 07.08.2017).

8. Фадеева А., Старинская Г. Снизить добычу вместе // Ведомости. 2016. 28 янв. (№ 4003).

9. Папченкова М. Субсидия с издержками // Ведомости. 2017. 20 июля (№ 4367).

10. Мигунов Д. Буревестники кризиса [Электронный ресурс] // Lenta.ru [веб-сайт]. URL: https://lenta.ru/articles/2017/01/17/rating (дата обращения: 07.08.2017).

11. Managing Credit Risk: The Great Challenge for Global Financial Markets, 2nd ed. New York : John Wiley and Sons, 2008. 628 p.

12. Ohlson J. A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research. 1980. Vol. 18. No. 1. P. 109–138.

13. Федорова Е. А., Довженко С. Е., Тимофеев Я. В. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий? // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 41 (392). С. 28–35.

14. Жданов В. Ю., Афанасьева О. А. Модель диагностики риска банкротства предприятий авиационно-промышленного комплекса // Корпоративные финансы. 2011. № 4. С. 77–89.

15. Petroleum Resources Management System [Электронный ресурс] / Society of Petroleum Engineers (SPE), American Association of Petroleum Geologists (AAPG), World Petroleum Council (WPC), Society of Petroleum Evaluation Engineers (SPEE). URL: http://www.spe.org/industry/docs/Petroleum_Resources_Management_System_2007.pdf (дата обращения: 07.08.2017). Загл. с экрана.

16. Приказ Минприроды России от 01.11.2013 № 477 «Об утверждении Классификации запасов и ресурсов нефти и горючих газов» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 07.08.2017).

17. Жуков С. В., Золина С. А. США: финансовые рынки и развитие сектора неконвенциональной нефти // Международная экономика и международные отношения. 2016. № 11. С.14–24.

18. Закон Российской федерации от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» (ред. от 26.07.2017) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 07.08.2017).

19. Балабин А. А. Роснефтегаз — не про нефть и не про газ // ЭКО. 2015. № 10. С. 98–116.

REFERENCES

1. Mitchell J., Marcel V., Mitchell B. Oil and Gas Mismatches: Finance, Investment and Climate Policy. 2015. 09 July [Electronic resource] // Chatham House. Royal Institute of International Affairs. Official site.URL: https://www.chathamhouse.org/publication/oil-and-gas-mismatches-finance-investment-and-climate-policy (date of viewing: 09.03.2017).

2. Fadeeva A., Papchenkova M., Starinskaya G. Where is now the shares of Rosneft // Vedomosti. 2016. 20 Dec. (No. 4229).

3. China-Latin America: Re-Evaluating the Relationship // Energy Compass. 2015. 27 March.

4. Fadeeva A. Oil will flows into China // Vedomosti. 2017. 10 Jan. (No. 4237).

5. World Energy Outlook 2014 [Electronic resource] // OECD/IEA. International Energy Agency. URL: http://www.worldenergyoutlook.org/weo2014 (date of viewing: 10.03.2017).

6. International Energy Outlook 2016. With Projections to 2040 [Electronic resource] / OECD/IEA International Energy Agency. URL: https://www.eia.gov/outlooks/ieo/pdf/0484(2016).pdf (date of viewing: 15.07.2017). Screen title.

7. The main directions of the Russian Federation tax policy for 2016 and for the planning period of 2017-2018. [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 07.08.2017).

8. Fadeeva A., Starinskaya G. To reduce oil extraction together // Vedomosti. 2016. 28 Jan. (No. 4003).

9. Papchenkova M. Subsidy with losses // Vedomosti. 2017. 20 July.

10. Migunov D. Thunderbirds of crisis [Electronic resource] // Lenta.ru [web site]. URL: https://lenta.ru/articles/2017/01/17/rating (date of viewing: 07.08.2017).

11. Managing Credit Risk: The Great Challenge for Global Financial Markets, 2nd ed. New York : John Wiley and Sons, 2008. 628 p.

12. Ohlson J. A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research. 1980. Vol. 18. No. 1. P. 109–138.

13. Fedorova E. A., Dovzhenko S. E., Timofeev Ja. V. What model is better for predicting the default of Russian enterprises? // Economic Analysis: Theory and Practice. 2014. No. 41 (392). P. 28–35.

14. Zhdanov V. Ju., Afanas'eva O. A. Modeling default risk of aviation industry enterprises // Corporate finance. 2011. No. 4. P. 77–89.

15. Petroleum Resources Management System [Electronic resource] / Society of Petroleum Engineers (SPE), American Association of Petroleum Geologists (AAPG), World Petroleum Council (WPC), Society of Petroleum Evaluation Engineers (SPEE). URL: http://www.spe.org/industry/docs/Petroleum_Resources_Management_System_2007.pdf (date of viewing: 07.08.2017). Screen title.

16. The Order of the Ministry of Natural Resources No. 477 dated the 01.11.2013 «On the Approval of the Classification of Reserves and Resources of Oil and Combustible Gases» [Electronic resource]. Access from LRS «ConsultantPlus» (date of viewing: 07.08.2017).

17. Zhukov S. V., Zolina S. A. The USA: financial markets and development of unconventional oil sector // International Economics and International Relations. 2016. No. 11. P. 14–24.

18. The Law of the Russian Federation No. 2395-1 dated the 21.02.1992 «On the mineral resources» (last updated the 26.07.2017) [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 07.08.2017).

19. Balabin A. A. Rosneftegaz — it's not about oil, it's not about gas // ECO. 2015. No. 10. P. 98–116.

Как цитировать статью: Балабин А. А. О совершенствовании технологий кредитования нефтегазовых компаний // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 105–110.

For citation: Balabin A. A. On improvement of technologies for crediting oil and gas companies // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 105–110.

УДК 338.2
ББК 65.05-131

Belikova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of Financial and economic disciplines
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: polabel@mail.ru

Orekhova Diana Vladimirovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department
of Financial and economic disciplines
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: dianaorekh@yandex.ru

Беликова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры
Финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: polabel@mail.ru

Орехова Диана Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры
Финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: dianaorekh@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

FEATURES OF TAX OPTIMIZATION IN SMALL BUSINESS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Авторами раскрыты теоретические аспекты исследования налогообложения малого бизнеса и его влияния на экономическую безопасность государства. Проанализированы основные элементы и критерии экономической безопасности государства и их взаимосвязь с деятельностью субъектов малого бизнеса. Экономическая безопасность рассматривается как неотъемлемая часть национальной безопасности РФ — защищенность жизненно важных интересов личности, общества, государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз. Рассмотрено распределение налоговых поступлений, относящихся к специальным налоговым режимам, от субъектов малого предпринимательства в большей степени в Волгоградской области.

The author unveils theoretical aspects of the study of the taxation of small business and its influence on the economic security of the state. The article analyses the basic elements and criteria of economic security of the state and their interrelation with the activity of small business entities. Economic security is considered as an integral part of the national security of the Russian Federation - protection of the vital interests of the individual, society, state in the economic sphere from internal and external menaces. The article considers the distribution of tax revenues related to special taxation treatments from small business entities, to a greater extent, in the Volgograd region.

Ключевые слова: налогообложение, малый бизнес, финансовая политика, специальные режимы налогообложения, бюджет, налоговые доходы, неналоговые доходы, налоговая оптимизация, финансовые отношения, налоговые поступления, субъекты предпринимательства.

Keywords: taxation, small business, financial policy, special taxation treatments, budget, tax revenues, non-tax revenues, tax optimization, financial relations, tax revenues, business entities.

Одним из наиболее эффективных методов регулирования экономики и предпринимательства государственными органами в условиях рынка является проведение налоговой политики.

Налоговая политика представляет собой комплекс правовых решений органов власти, которые нацелены на применение в сфере налогообложения. Налоговая политика выступает как часть общей финансовой политики.

В общеэкономическом смысле содержание и цель налоговой политики определяются господствующим социально-экономическим строем общества, и диктуются потребностями социальных групп, стоящих у власти.

Экономически обоснованная налоговая политика имеет целью оптимизацию и централизацию финансовых ресурсов через налоговую систему [1].

В связи с этим успешная деятельность в сфере предпринимательства в России напрямую связана с действующей налоговой системой, которая начала строиться с 1991 года практически с нуля, испытывая сильнейшее давление переходного периода экономики.

Поэтому до сегодняшнего дня действующее налоговое законодательство представляется нестабильным, трудно прогнозируемым и противоречивым, что, в свою очередь, также является серьезным барьером на пути успешного развития малого бизнеса, так как нестабильность налоговой системы служит одним из важнейших внешних рисков, которые оказывают влияние на результаты работы предприятий.

Стабильная налоговая система дает возможность бизнесмену уверенно чувствовать себя в среде предпринимательства. Не зная точно, каковы будут условия налогообложения и ставки налогов в будущих периодах, невозможно спланировать инвестиционный портфель, рассчитать, какая часть потребности в оборотных средствах будет профинансирована из собственных источников, а какая будет покрыта заемными средствами, рассчитать, какая часть

ожидаемой прибыли уйдет в бюджет, а какая останется в распоряжении предпринимателя. Однако любая принятая система налогообложения должна в полной мере отражать состояние экономической системы страны, устойчивость социально-экономического положения общества, так как при значительном изменении этих условий налоговая система государства перестает отвечать предъявляемым к ней требованиям, и появляется необходимость внесения в нее изменений.

Актуальность исследования состоит в том, что в условиях рынка налоговая система представляет собой один из важнейших экономических рычагов, базис финансовых механизмов государственного регулирования национальной экономики. Налоговая система является единством противоречий, и даже конфронтации, субъектов экономики. Так, предприятия заинтересованы в низких ставках налогов, в то время как для государства налоги являются единственным источником финансирования деятельности самого государства и формирования социальных, экологических и прочих программ, инвестирования в государственную инфраструктуру и, в частности, в программы поддержки самого предпринимательства. Поэтому в настоящее время налоговая система является главным предметом постоянных дискуссий о путях и методах ее реформирования, выработки оптимальных схем и инструментов.

Цель исследования — рассмотреть проблемы налогообложения малого бизнеса.

Малый бизнес как существенная часть национальной экономики, несмотря на всевозможные препоны, развивается, ему нет альтернативы, а следовательно, все большее число предпринимателей заинтересованы в том, чтобы уметь уверенно прогнозировать связи между системой налогообложения и результатами работы своего предприятия.

Малый бизнес представляет собой основу всей национальной экономики и выполняет ряд ключевых экономических и социальных задач.

Помимо выплаты налогов в бюджеты всех уровней, малое предпринимательство существенно влияет на показатели экономического роста, создает значительное количество рабочих мест, создает условия для развития рыночной конкуренции. Тем не менее мысль заняться малым бизнесом все реже и реже приходит на ум нашим потенциальным предпринимателям, хотя еще в начале нынешнего века картина была совершенно полярной. И виной всему проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес в России 2017 года, и которые обусловлены различными причинами и факторами. Мировой финансовый кризис, порожденный неблагоприятной конъюнктурой потребительского спроса, катастрофическое падение цен на энергоносители и вызванная этим девальвация национальной валюты, кампания по санации банковского сектора, помноженная на санкции западных стан в отношении России,— в результате всего этого резко возросла стоимость кредитных средств.

Все это существенно ухудшает условия работы предприятий малого и среднего бизнеса, а также обостряет проблемы, связанные с отсутствием свободных финансовых ресурсов и давлением административных барьеров.

Налогообложение — это процесс безвозмездного изъятия в пользу государства определенной части финансового результата хозяйствования экономических субъектов: предприятий и физических лиц.

Налог — это обязательный платеж, взимаемый с организаций и населения в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств для целей финансового обеспечения функционирования государства и муниципальных структур.

Принципами налогообложения являются следующие базовые идеи и положения:

— всеобщность — налоги обязаны платить все;

— стабильность;

— определенность — все составляющие элементы налогообложения должны быть четко описаны, понятны и строго определен порядок их исчисления;

— однократность — налог с одной и той же базы должен отчислять только один раз;

— эффективность — подразумевает минимизацию затрат на исполнение обязанностей по исчислению и уплате налогов.

Налоговая система — это полная совокупность взимаемых налогов и сборов, а также алгоритмов расчетов, форм и методов их установления, исчисления, взимания и контроля.

Основной структурой в налоговой системе России является Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы.

В задачи налоговой структуры входит:

— контроль соблюдения норм налогового законодательства;

— контроль корректности исчисления налоговых платежей;

— контроль своевременности отчислений в бюджеты всех уровней.

В формировании доходной части бюджетов всех уровней в странах с рыночной экономикой налогам и сборам принадлежит ведущая роль. Налоги выступают обязательным звеном экономических и социальных отношений в обществе. В принципе, само существование государства невозможно без присутствия налоговой системы. В этой связи уместно упомянуть знаменитую фразу Бенджамина Франклина: «В жизни несомненны две вещи: смерть и налоги».

В теоретическом смысле экономическая сущность налогов состоит:

— в определении источника налогообложения (капитал, доход, прибыль и пр.);

— во влиянии налогов на хозяйственную деятельность предприятий и экономику страны в единстве как целостную систему (аналогия теории цен, спроса и предложения).

Действующий процесс налогообложения входит в перечень основных функций государства и находится в прямой зависимости от уровня развития его демократических основ, определения приоритетных направлений социально-экономического развития.

В этой связи первоочередное значение имеет вопрос о ставках налогов, о возможных льготах и ограничениях в разрезе принципов справедливости применительно к источникам налогообложения. А также это один из самых дискутируемых вопросов как среди ученых-экономистов, так и государственных деятелей и политиков. Дело в том, что рост ставок с определенного этапа перестает компенсировать сокращение наполнения бюджетов из-за сокращения налогооблагаемого дохода. Как показывает мировая практика, высокие ставки налогов оказывают сдерживающее влияние на предложение труда и капитала, сокращают

потребление и вместе с ним производство. Кроме того, повышение ставок подталкивает недобросовестных плательщиков к уводу бизнеса в «тень» и сокрытию налогооблагаемых доходов, что, в свою очередь, снижает собираемость налогов и наполнение бюджета. Такая тенденция была выявлена уже достаточно давно, и американский экономист А. Лаффер предложил решать данную проблему методом определения математической зависимости доходов бюджетов от размера ставок налогов — кривая Лаффера [2].

Под термином «справедливость налогообложения» понимается, что налоги должны взиматься в строжайшем соответствии с доходами конкретного субъекта экономики. Повышение дохода влечет увеличение ставок налога. Одновременно с этим принцип справедливости налогообложения предполагает единые ставки для субъектов, имеющих одинаковые доходы.

В России в период перехода к рыночной экономике потребовалась полностью измененная система налогообложения. Однако, в связи с отсутствием отечественной экономической и социальной науки функционирования экономики в рыночных условиях, вопросы, касающиеся формирования системы налогообложения в Российской Федерации, вызывали крайнюю трудность, что отрицательно сказывалось на становлении налоговой системы, вызывало противоречия и неопределенность.

Одним из самых важных аспектов действия налоговой системы в России является определение сущности проблемы налоговой нагрузки и воздействие налоговой нагрузки на бизнес-активность экономических субъектов. И основной задачей любых налоговых реформ является уменьшение налоговой нагрузки на предприятия при одновременном условии компенсации уменьшения доходов бюджета. Следовательно, поиск оптимального решения — седловой точки — в терминах математики.

Определим и уточним само понятие «налоговая нагрузка». Многие экономисты под налоговой нагрузкой подразумевают комплексную характеристику, которая состоит:

— из количества различных видов налогов, сборов и прочих обязательных платежей;

— структуры налогов;

— инструментария и методов взимания налогов;

— показателя налоговой нагрузки на бизнес [3].

Оценивая налоговую нагрузку, следует принимать во внимание не только количество, но и структуру уплачиваемых налогов и сборов. Наибольшую сложность представляют налоговые платежи, исчисляемые вне зависимости от полученного дохода, и лишь отчасти возможно их возмещение конечным потребителем. К ним относятся налоги, уплачиваемые путем отчислений от оборота, и имущественные налоги. В проекте очередной редакции Налогового кодекса планируется ликвидация некоторых из этих налогов (налоги, перечисляемые в дорожные фонды, сборы на нужды образовательных учреждений и пр.), однако планируется резко увеличить роль некоторых имущественных налогов.

На степень налоговой нагрузки на предприятие оказывает существенное влияние и сам механизм взимания налогов. Так, в условиях платежного кризиса в России, усугубленного кризисом в банковском секторе, крайне сложным и затратным оказалось принятие международных стандартов исчисления реализованной продукции по факту ее отгрузки покупателю. Это ведет к ужесточению налоговой системы.

Налоговая нагрузка — важнейший показатель, отражающий как финансовое обеспечение, так и роль государства в экономике, его взаимодействие с бизнесом. Этим объясняется всеобщий живой интерес к налоговой нагрузке на экономику страны в целом и ее определению на микроуровне.

Однако все теоретические споры о величине налоговой нагрузки на бизнес не будут иметь практического значения без достижения согласия в принципах методики расчета единого показателя, формально определяющего эту нагрузку. Рассмотрим некоторые методики расчета величины налоговой нагрузки на бизнес.

В перечень отчисляемых налогов включаются полностью все налоги, включенные в Налоговый кодекс, и обязательные платежи организации в бюджеты и во внебюджетные фонды. Некоторые исследователи предлагают не включать в расчет налоговой нагрузки такие налоги, как НДС, акцизы и отчисления во внебюджетные социальные фонды, в связи с тем, что эти виды отчислений считаются транзитными, перелагаемыми на конечных потребителей. Но полностью нейтральных для бизнеса налогов просто нет. Ведь они реально выплачиваются за счет текущих доходов. А величина их так называемой перелагаемости на плечи потребителей нестабильна и осуществляется не всегда в полном объеме. Эта перелагаемость, как правило, зависит от текущей конъюнктуры рынка, уровня спроса на продукцию предприятия и пр. При стабильном уровне цен и высоких ставках таких косвенных налогов дальнейшее повышение ставок этих налогов приведет к значительным потерям рентабельности предприятий.

Налоговая нагрузка рассчитывается не только на уровне предприятий, но и на макроуровне. Так, некоторые государственные органы (в частности, Минфин РФ и Росстат) рассчитывают уровень налогового бремени на экономику всей страны. В этом конкретном случае вычисляется отношение реально поступивших в бюджеты всех уровней налогов и обязательных к размеру ВВП государства [3].

Например, мировая практика показывает, что низкая налоговая нагрузка имеет место чаще всего в слаборазвитых странах, в то время как в экономически развитых она более высока. Например, в странах Скандинавии, и особенно в Швеции, значительная доля доходов, порой до 50 % как граждан, так и организаций, поступает в бюджет. Как утверждают сами шведские экономисты, уровень налогов поддерживается на уровне психологически допустимого. Но одновременно с этим в этой стране на высочайшем уровне находится социальное обеспечение, то есть налогоплательщики имеют возможность воочию наблюдать, куда расходуются их налоги, в связи с чем для такой системы нехарактерно уклонение от уплаты налогов.

В процессе планирования формирования бюджета государством берется за базу вероятностный показатель налоговой нагрузки, который характеризует долю налогов и сборов в ВВП страны в случае полного выполнения субъектами экономики налоговых обязательств. Но фактически в бюджет поступает меньше планируемых средств, на основании чего рассчитывается реальная налоговая нагрузка. Явление уклонения от налогов, уход в теневой бизнес, ведение двойной бухгалтерии в большей степени связано со значительной налоговой нагрузкой, установленной государством. В связи с этим государственным органам также интересна оптимизация налогообложения таким образом, чтобы рассчитать оптимальную налоговую нагрузку, которая позволит вывести бизнес из тени и даст толчок к развитию всех отраслей производства.

«Уменьшение налогов», «уход от налогов», «уклонение от налогов», «избежание налогов», «обход налогов», «минимизация налогов», «налоговая оптимизация», «налоговое планирование» и т. д. — вот термины, используемые в СМИ, в научной и публицистической литературе, которые описывают явление, которое зародилось одновременно с разрушением советского народного хозяйства и формированием современной налоговой системы.

По существу, это движение в противоположных направлениях: уменьшение налогов с одной стороны — это попытки и цель налогоплательщика избежать или сократить налог, а с другой стороны — желание государства не допустить сокращения поступления платежей в бюджеты. Уменьшение налоговых платежей — это отношения, обязательными сторонами которого являются налогоплательщики и государство, с присущими каждой специфическими, порой противоположными, целями, которые, в свою очередь, обусловлены интересами, потребностями и задачами каждой из сторон [4].

Противодействие уплате налогов как социально-экономическое явление существовало, существует и будет существовать до тех пор, пока существует государство, и налоги являются главным источником доходной части бюджета. Это явление объективно и не зависит от государственного строя, формы правления, качества налоговых законов и общественной морали. Оно вытекает из основной функции налогов — фискальной, а также обусловлено экономико-правовым содержанием налога — легальным (то есть на основании закона) принудительным и обязательным изъятием части собственности субъектов экономики для государственных нужд.

Пока существует государство, пока есть частная собственность, государству будет требоваться наполнение казны за счет этой собственности в виде налогов (а других достаточных источников для этого практически не существует), а собственники этих источников, то есть плательщики налогов, будут этому противодействовать путем попыток уменьшить свою налоговую нагрузку.

Уменьшение налогов (налоговая минимизация, оптимизация) в общем смысле значения термина — это те или иные целенаправленные шаги налогоплательщика, которые дают возможность последнему полностью избежать или в определенной мере снизить его обязательные платежи в бюджет, осуществляемые им в виде налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей.

Оптимизация налогообложения — это система различных схем и методик, позволяющая организации выбрать оптимальное решение для конкретной ситуации в хозяйственной деятельности.

Учитывая направленность действий налогоплательщика для уменьшения налоговой нагрузки, их содержание и цель, можно говорить, что эти действия характеризуются следующими обязательными признаками:

— это активные и сознательные мероприятия;

— эти шаги прямо направлены на снижение размера налоговой нагрузки.

В стремлении уменьшить налоговую нагрузку плательщик действует целенаправленно, предпринимает конкретные шаги, используя те или иные формальные и содержательные методы, в результате которых будет получена экономия от уменьшения уплаты налогов. Иными словами, субъект рассматриваемых нами отношений действует целенаправленно и осознанно, отдавая себе отчет о характере своих шагов, желая наступления конкретного результата и осознанно допуская его. Умысел в действиях налогоплательщика, направленный на снижение налогового бремени,— основная составляющая уменьшения налогов.

В данном ключе необходимо обратить внимание, что неумышленные, неосторожные или даже ошибочные действия (например, ответственных работников), повлекшие уменьшение налоговых выплат, не могут рассматриваться в качестве избежание налогов, хотя в силу действующего налогового законодательства влекут финансовые санкции, применяемые к налогоплательщику.

Желание минимизировать налоговые платежи — это объективное социальное явление. Можно привести некоторые конкретные причины, непосредственно подталкивающие предпринимателей к уклонению от уплаты налогов. Их достаточно много. Приведем некоторые в обобщенном виде:

— моральные причины (нравственно-психологические);

— политические причины;

— экономические причины;

— технико-юридические.

Чаще всего неблагополучное финансовое положение налогоплательщика является определяющим фактором для попыток уклонения от налоговых платежей. Налогоплательщик рассчитывает: оправдается ли выгода от уклонения от уплаты налогов, или же вероятные последствия этого будут гораздо больше. Говоря проще, окупится ли уклонение от налогов в случае применения санкций. Если уклонение с финансовой точки зрения себя оправдает, то налогоплательщик чаще всего уплачивать налоги не станет. Как говорит мировой опыт, чем выше ставки налогообложения, тем сильнее стремление налогоплательщика уклониться от уплаты налогов, так как обычно получаемый от уклонения профит существенно увеличивается и в состоянии покрыть возможный убыток от штрафных санкций.

Если же финансовое состояние экономического субъекта стабильно, бизнес рентабелен, то он, как правило, не пытается уклоняться от налогообложения, чтобы сохранить свой авторитет и репутацию своего бизнеса. Однако, если же финансовое положение предприятия нестабильно, или же оно находится на грани банкротства, и экономия от неуплаты налогов становится единственным способом остаться на плаву, то предприниматель, фактически не задумываясь, прибегнет к уклонению от налогов. Оправданием ему в данном случае будет желание сохранить свой бизнес [5].

Государство учитывает все вышеперечисленное. И, в свою очередь, строит свою налоговую политику таким образом, чтобы предприятиям в любом случае было выгоднее соблюдать налоговое законодательство. А также социально-политическая направленность деятельности государства направлена на сохранение работающих предприятий и рабочих мест. В связи с этим налоговое законодательство зачастую дает предпринимателю все возможности для поиска путей снижения налоговой нагрузки и сохранения работающего бизнеса. В частности, для этого в законодательстве предусмотрены следующие меры:

— наличие налоговых льгот, что подталкивает предпринимателя искать средства для того, чтобы ими воспользоваться;

— наличие различных ставок налогообложения, что также толкает налогоплательщика выбирать варианты для применения более низких налоговых ставок;

— наличие различных источников отнесения расходов и затрат: вычеты, возмещение, увеличение стоимости имущества, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. Данная возможность непосредственно влияет на размер налогооблагаемой базы и, соответственно, размер налога.

Помимо перечисленных мер в законодательстве существуют и пробелы, объясняемые несовершенством юридической техники и невозможностью законодательными органами предусмотреть все возникающие обстоятельства при исчислении или уплате того или иного налога. Нечеткость и расплывчатость формулировок налоговых законов, которые позволяют по-разному толковать одну и ту же правовую норму.

Поиск и использование этих пробелов являются конкретными способами уменьшения налогов. Они достаточно многочисленны и основываются на многих факторах в зависимости от того, о каком налоге идет речь.

Таким образом, снижение налогового бремени является неотъемлемой частью процесса развития предпринимательской деятельности в России. При уменьшении налоговой нагрузки у предпринимателей остается больше свободных средств, которые могут быть пущены на дальнейшее развитие: на финансирование инвестиций, увеличение оборотных средств, инновационную деятельность.

Все эти направления дают заметный толчок дальнейшему росту предлагаемых товаров и услуг, увеличению доходности экономической деятельности предприятий. И с точки зрения бизнеса такой процесс представляется крайне эффективным.

И с точки зрения государства снижение налоговой нагрузки на бизнес также способно принести заметный эффект. Уменьшение ставок налогов, применение налоговых льгот, расширение линейки льгот, переход на специальные режимы налогообложения — все эти мероприятия, как уже отмечалось выше, создают возможности ускоренного роста бизнеса. А это, в свою очередь, помимо прямых позитивных результатов в виде роста производства и предоставления услуг, создания новых рабочих мест, роста благосостояния занятых в малом бизнесе трудовых кадров, даст в самой ближайшей перспективе рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней за счет увеличения реального объема налогооблагаемой базы. И правительство России в настоящий момент делает конкретные шаги в сторону решения этой задачи. Так, например, до 2020 года предприятия, работающие на УСН и использующие онлайн-кассы, будут освобождены от налоговой отчетности в ФНС.

Как сказано в ГК РФ, целью предпринимательской деятельности является извлечение максимальной прибыли. Установление налоговых ставок на уровне рентабельности делает работу предпринимателей бессмысленной. И государство, решая одновременно обе задачи: наполнение казны и развитие бизнеса, обязано постоянно динамически поддерживать ставки налогообложения на оптимальном уровне.

В свою очередь, предприятия должны самое серьезное внимание уделять планированию налоговой нагрузки, использовать все доступные легальные средства оптимизации налогового бремени, готовить кадры, которые способны решать поставленные перед бизнесом задачи оптимизации налогового бремени.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беликова Е. В., Чуб М. В. Анализ финансового обеспечения государственных и муниципальных обязательств в социальной сфере // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 3 (40). С. 28–33.

2. Калачева О. С., Бубнова Ю. С. Недостатки системы налогообложения крестьянских (фермерских) хозяйств // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 82–84.

3. Болдырева Е. С., Дорджиева О. Б., Павлова Н. Ц. Сетевое взаимодействие как фактор становления сознательности и грамотности налогоплательщиков // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 1 (34). С. 95–99.

4. Ващенко А. Н., Зубова О. Г., Даева Т. В. Мониторинг инвестиционной активности сельских территорий // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 52–55.

5. Беликова Е. В. Типология факторов демографического и экономического порядка, оказывающих влияние на развитие экономики народонаселения // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: экономика. 2009. № 1. С. 42–44.

REFERENCES

1. Belikova E. V., Chub M. V. Analysis of financial security of state and municipal obligations in the social sphere // Business. Education. Law. 2017. No. 3 (40). P. 28–33.

2. Kalacheva O. S., Bubnova Yu. S. Disadvantages of the system of taxation of peasant (farm) farm holdings // Business. Education. Law. 2017. No. 1 (38). P. 82–84.

3. Boldyreva E. S., Dordzhieva O. B., Pavlova N. Ts. Network interaction as a factor of the formation of consciousness and literacy of taxpayers // Business. Education. Law. 2016. No. 1 (34). P. 95–99.

4. Vashchenko A. N., Zubova O. G., Daeva T. V. Monitoring of investment activity of rural territories // Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 52–55.

5. Belikova E. V. Typology of factors of demographic and economic order that influence the development of the population economy // Scientific bulletin of the Volgograd Academy of Public Administration. Series: the economics. 2009. No. 1. P. 42–44.

Как цитировать статью: Беликова Е. В., Орехова Д. В. Особенности налоговой оптимизации в малом бизнесе // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 111–115.

For citation: Belikova E. V., Orekhova D. V. Features of tax optimization in small business // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 111–115.

УДК 338.2
ББК 65.05

Belikova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economics, associate professor
of Financial and economic disciplines
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: polabel@mail.ru

Chub Margarita Vladimirovna,
candidate of economic sciences, associate professor
of department of accounting, analysis, audit
of Volgograd Institute of Management —
Branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: margarita2302@yandex.ru

Беликова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
Финансово-экономических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: polabel@mail.ru

Чуб Маргарита Владимировна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры учета, анализа, аудита
Волгоградского
института управления —
филиала РАНХиГС,
г. Волгоград,
e-mail: margarita2302@yandex.ru

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

EVALUATION OF THE PRESENT STATE OF TAXATION AND PROBLEMS OF ADMINISTRATION OF SMALL BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Авторами раскрыты теоретические аспекты исследования налогообложения малого бизнеса и его влияния на экономическую безопасность государства. Проанализированы основные элементы и критерии экономической безопасности государства и их взаимосвязь с деятельностью субъектов малого бизнеса Экономическая безопасность рассматривается как неотъемлемая часть национальной безопасности РФ — защищенность жизненно важных интересов личности, общества, государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз. Рассмотрено распределение налоговых поступлений, относящихся к специальным налоговым режимам, от субъектов малого предпринимательства в большей степени в Волгоградской области.

The author unveils theoretical aspects of the study of the taxation of small business and its influence on the economic security of the state. The article analyzes basic elements and criteria of economic security of the state and their correlation with the activity of small business subjects. Economic security is considered as an integral part of the national security of the Russian Federation - protection of the vital interests of the individual, society, state in the economic sphere from internal and external threats. The article considers the distribution of tax revenues related to special tax regimes from small business entities to a greater extent in the Volgograd region.

Ключевые слова: экономическая безопасность, налогообложение, малый бизнес, финансовая политика, режимы налогообложения, бюджет, налоговые доходы, неналоговые доходы, бюджетно-налоговая безопасность, финансовые отношения, налоговые поступления, субъекты предпринимательства.

Keywords: economic security, taxation, small business, financial policy, taxation regimes, budget, tax revenues, non-tax revenues, budgetary and fiscal security, financial relations, tax revenues, business entities.

В данный момент Правительство России изыскивает различные пути по созданию оптимальных условий развития малого бизнеса. При этом делается попытка решить сразу две проблемы: получить дополнительные доходы для государственной казны и дать возможность развиваться хозяйствующим субъектам. Являясь важнейшим элементом развитой экономики, малый бизнес напрямую влияет как на успешное развитие экономики страны в целом, так и на отдельные крупные предприятия. Мировой опыт показывает, что малое предпринимательство играет огромную роль в развитии рыночных отношений многих развитых стран, в том числе и в России, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами.

Малый бизнес в России уже сегодня является наиболее массовым сегментом частного сектора экономики, оставаясь подчас единственной возможностью для большей части населения реализовать свой предпринимательский потенциал. Участники малого бизнеса выполняют ряд важнейших социально-экономических функций: обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности, смягчение социального неравенства.

Важную роль в сфере малого предпринимательства играют принятие и исполнение законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных программ. В связи с введением в действие с 01.01.2008 года нового ФЗ РФ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» были уточнены, откорректированы цели и принципы, формы и условия государственной политики по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства.

Бюджетно-налоговая безопасность является одним из основных условий способности региона осуществлять самостоятельную финансовую политику. Вышеизложенное подтверждает **актуальность** исследования и его **практическую значимость**.

Цель исследования: на основе анализа внутренних угроз экономической безопасности российской экономики предложить мероприятия по совершенствованию налогообложения малого бизнеса.

Задачи исследования:

— дать оценку внутренних угроз государства в аспекте развития и налогообложения малого предпринимательства;

— проанализировать налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации и Волгоградской области.

Объектом исследования являются субъекты малого бизнеса и механизмы его налогового администрирования, обеспечивающие снижение угроз экономической безопасности государства.

Предметом — финансовые отношения, возникающие в процессе администрирования субъектов малого бизнеса и уплаты ими налогов [1].

Наиболее вероятными угрозами экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, являются.

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности.

2. Деформированность структуры российской экономики.

3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов.

4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности.

Перечисленные угрозы могут быть смягчены созданием новых рабочих мест и развитием Программ поддержки малого бизнеса [2].

Наиболее наглядно изложенный материал и значение налогообложения малого бизнеса в рамках экономической безопасности представлен на рисунке. В ходе исследования выбраны основные критерии экономической безопасности и их взаимосвязь с налогообложением малого бизнеса.

Проблема существует в определении структурных элементов экономической безопасности.

Финансовая безопасность — это такое состояние бюджетной, денежно-кредитной, банковской, валютной систем и финансовых рынков, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным угрозам, способностью обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и стабильный экономический рост.

Бюджетная безопасность является важнейшим элементом экономической безопасности страны в современных условиях. Это основное условие способности государства осуществлять самостоятельную бюджетно-экономическую политику в соответствии со своими национальными интересами [3].

Следует отметить, что бюджетно-налоговый сегмент финансовой безопасности является одним из наиболее существенных элементов финансовой безопасности страны и регионов, поскольку именно бюджетно-налоговая система государства является его основной составляющей, при помощи которой осуществляется распределение финансовых ресурсов. При этом достаточная бюджетная обеспеченность является ключевым условием стабильного экономического развития страны или региона (и налоговой системы как ее части). Так как в современной российской экономике налоги занимают существенную долю консолидированного бюджета, то значительный уровень задолженности по налогам и сборам, на наш взгляд, является одной из наиболее существенных угроз финансовой безопасности не только на региональном, но и на государственном уровне.

Финансовая безопасность обеспечивается в первую очередь за счет стабильных и устойчиво возрастающих поступлений доходов в бюджетную систему, уровень которых позволяет добиться выполнения принятых на себя государственными органами расходных обязательств.

К угрозам, связанным с неустойчивостью государственного бюджета, помимо прочих (недостаточной диверсифицированности доходов бюджета, значительной зависимости доходов бюджета от так называемых нефтегазовых поступлений и т. д.), относятся и угрозы, связанные с высоким уровнем задолженности по налогам и сборам. Данные угрозы оказывают существенное влияние на бюджетно-налоговый сегмент финансовой безопасности как отдельных регионов, так и страны в целом [4].



Рисунок. Критерии экономической безопасности государства и их взаимосвязь с развитием и налогообложением малого бизнеса

Одним из наиболее серьезных и существенных признаков налоговой безопасности является наличие специфических угроз, к которым относятся:

— угрозы, связанные с нарушением исполнения налоговых обязательств: высокий уровень налоговых преступлений и налоговых правонарушений, низкий уровень собираемости налогов в бюджеты всех уровней;

— угрозы правового характера: непоследовательность налоговой политики государства, несовершенство экспертной оценки принятия и изменения законодательства с учетом экономической и налоговой безопасности;

— угрозы институционального характера: недостаточная результативность контроля за поступлением налоговых платежей и сборов в бюджеты различных уровней [5].

Для ликвидации угроз или снижения уровня их воздействия органы власти должны разработать специальный механизм обеспечения финансовой и в первую очередь налоговой безопасности. Механизм обеспечения налоговой безопасности должен включать:

— совершенствование законодательной базы, регулирующей организацию и осуществление налогового контроля;

— повышение качества прогнозирования и планирования налоговых поступлений;

— совершенствование налогового управления;

— создание баз данных о существующих угрозах;

— совершенствование действующих процедур налогового контроля, которое необходимо проводить в отношении: системы отбора налогоплательщиков для проведения проверок, использования системы оценки работы налоговых инспекторов, форм и методов налоговых проверок.

Распределение налоговых поступлений, относящихся к специальным налоговым режимам, от субъектов малого предпринимательства в большей степени смещено в сторону регионального и муниципальных бюджетов. Это можно объяснить тем, что в отличие от крупных и средних плательщиков основная часть малого бизнеса концентрируется в розничной торговле, общественном питании и бытовых услугах.

Таблица 1

Налоговые и неналоговые доходы за 2014–2016 годы по РФ, млрд руб.

Показатель	На 01.01.15	На 01.01.16	На 01.01.17	Отклонение (+/–)		Темп, %	
				2015/2014	2016/2015	2016/2014	2016/2015
Доходы, администрируемые налоговыми органами	81 390 762	88 860 350	107 479 422	7 469 588	18 619 072	0,9	29
Налоговые и неналоговые доходы	81 378 756	88 842 887	107 457 486	7 464 131	18 614 599	0,9	29
Налоговые доходы	81 322 446	88 717 003	107 258 717	7 394 557	18 541 714	1,09	20

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

Анализируя табл. 1, можно сделать вывод, что доходы, администрируемые налоговыми органами, в течение всего исследуемого периода имели положительную динамику. Показатели темпов роста за 2016 год составили по общей сумме доходов 29 %, по налоговым доходам — 20 %.

Таблица 2

Поступления по уровням бюджета за 2014–2016 годы по РФ, млрд руб.

Вид бюджета	2014	2015	2016	Отклонения			
				+/–		Темп, %	
				2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Консолидированный бюджет РФ	12 950,6	13 788,3	14 482,9	837,7	694,6	6,5	105,0
Федеральный бюджет	6 070,1	6 880,5	6 929,1	810,4	48,6	13,4	0,7
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	6 204,3	6 907,8	7 553,7	703,8	645,9	11,3	0,94

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

Анализируя табл. 2, нами сделаны следующие выводы: наибольший объем поступлений налогов в консолидированный бюджет за 2014–2016 годы был достигнут в 2016 году и составил 144,82 млрд руб., по отношению к 2015 году отклонение составило 694,6 млрд руб. (темп роста 0,5 %). В Федеральный бюджет максимальное значение достигнуто также в 2016 году: темпы роста по отношению к 2014 году — 13,4 %, к 2015-му — 0,7 %. Положительным следует считать динамику поступлений в консолидированный бюджет РФ (2016 год — 11,3 и 0,94 % по отношению к 2014 и 2015 годам).

Экономическая безопасность государства обеспечивается поступлениями в бюджет различных налогов. Наиболее важными представляются налоги, зачисляемые в консолидируемый бюджет РФ.

Таблица 3

Налоговые доходы от применения специальных налоговых режимов в 2014–2016 годах по РФ, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2013	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Налоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	6 453 869 443	6 905 876 469	7 004 850 140	452 007 026	98 973 671	107,00	101,43
Поступления по УСН	229 316 372	254 163 775	259 643 017	24 847 403	5 479 242	110,84	102,16
Поступления по ЕНВД	77 183 305	79 162 390	82 159 640	1 979 085	2 997 250	102,56	103,8
Поступления по ЕСХН	5 453 025	9 586 628	10 819 145	4 133 603	1 232 517	175,80	112,6
Поступления ПСН	3 432 584	5 285 177	5 315 179	1 852 593	30 002	153,97	100,1

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

В табл. 3 представлены поступления в бюджет по специальным налоговым режимам.

Проанализировав табл. 3, можно сделать вывод, что темпы роста поступлений по УСН и ЕНВД в 2014 году близки к темпам роста в целом по налоговым доходам (порядка 108 %), темпы роста по ЕСХН (135,49 % в 2014 году и 175,80 % в 2015 году) и ПСН (176,32 % — 2014 год, 153,97 % — 2015-й) значительно превышают показатели других специальных режимов налогообложения. Данная тенденция сохраняется в 2016 году.

В табл. 4 оценим долю доходов по специальным налоговым режимам в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ.

Таблица 4

Доля поступлений по специальным налоговым режимам по РФ

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Налоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	100 %	100 %	100 %
доля УСН в консолидированных бюджетах субъектов РФ	3,55 %	3,68 %	3,7 %
доля ЕНВД в консолидированных бюджетах субъектов РФ	1,20 %	1,15 %	1,17 %
доля ЕСХН в консолидированных бюджетах субъектов РФ	0,08 %	0,14 %	0,15 %
доля патентной системы в консолидированных бюджетах субъектов РФ	0,05 %	0,08 %	0,076 %

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

Анализ табл. 4 позволяет сделать вывод, что доля поступлений по специальным налоговым режимам в консолидированных доходах регионального бюджета незначительна. Максимальная доля достигнута в 2016 году в отношении УСН — 3,7 %.

Таблица 5

Налоговые доходы, взимаемые с налогоплательщиков, применяющих УСН по РФ

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	Отклонения (+/–)		Темп, %	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
Налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы	1 788 140	2 044 619	2 179 408	256 479	134 789	1,14	1,07
Налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения Д-Р	555 277	756 033	900 403	200 756	144 370	1,36	1,19
Минимальный налог, зачисляемый в бюджеты гос. внебюджетных фондов	−950	488	320	583	−168	−5,14	0,66
Минимальный налог, зачисляемый в бюджеты субъектов РФ	226 077	155 981	157 644	−70 096	1 663	0,69	1,01

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

Анализируя табл. 5, можно сделать вывод: единый налог для налогоплательщиков, применяющих объектом разницу между доходами и расходами в течение всех лет, имел тенденцию к росту. Так, в 2015 году прирост составил 256 479 тыс. руб. или 14 %. За 2016 год рост поступлений незначительный — 0,7 % по отношению к 2015 году. Это объясняется тем, что налоговые органы вели активную работу с организациями, искусственно дробившими бизнес с целью снижения налоговой нагрузки за счет применения УСН. И как следствие этого их дальнейший уход в обычную систему налогообложения. По организациям, выбравшим объект налогообложения «Доходы» отмечается значительный рост поступлений в 2015 году на 200 756 тыс. руб. или 36 %. В 2016 году поступления увеличиваются на 149 370 тыс. руб. или на 19 %. Вышеизложенное свидетельствует о совершенствовании мероприятий налогового контроля в отношении администрирования малого бизнеса.

Таблица 6

Поступления в бюджет единого налога на вмененный доход по РФ, тыс. руб.

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	Отклонения (+/−)		Темп, %	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
ЕНВД для отдельных видов деятельности	1 280 723	1 316 444	1 209 721	35 721	−106 723	1,03	0,92
в том числе:							
ЕНВД для отдельных видов деятельности	1 272 283	1 310 760	1 203 479	38 477	−107 281	1,03	0,92
ЕНВД для отдельных видов деятельности (за налоговые периоды, истекшие до 1 января 2011 года)	8 440	5 684	6 242	−2 756	558	0,67	1,10

Источник: данные Федеральной налоговой службы России [7].

Анализируя табл. 6, можно сделать вывод: наибольший объем поступлений налога приходился на 2015 год. Данный показатель превысил сумму ЕНВД за 2014 год на 35 721 тыс. руб. или 3 %, однако в 2016 году отмечается снижение на 106 723 тыс. руб. или 8 %. Негативный факт можно объяснить сокращением налогоплательщиков в г. Волгограде, занятых нестационарной торговлей и перевозками пассажиров, продиктованным постановлениями, регулирующими сокращение указанных видов предпринимательской деятельности (в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года), а также переходом налогоплательщиков на применение патентной системы налогообложения.

Таблица 7

Единый сельскохозяйственный налог для производителей сельхозпродукции за 2014–2016 годы по РФ, тыс. руб.

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	Отклонения (+/−)		Темп, %	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
Единый сельхозналог	91 048	143 432	270 480	52 384	127 048	1,58	1,89
в том числе:							
ЕСХН	89 913	143 322	270 313	53 409	126 991	1,59	1,89
ЕСХН (за налоговые периоды, истекшие до 1 января 2011 года)	1 135	1 100	167	−1 025	57	010	1,52

Источник: данные Федеральной налоговой службы России [7].

Анализируя табл. 7, можно сделать вывод: поступления в бюджет достигли наибольшего объема в 2016 году. На 01.01.2017 года данный показатель составил: 270 480 тыс. руб., что превышает сумму прошлого периода на 127 048 тыс. руб. или 89 %. В 2015 году наблюдается значительный рост по отношению к 2014-му на 52 384 тыс. руб. или 58 %. Объясняется данный рост качественно проведенной работой государственных органов по определению кадастровой стоимости земель сельхозназначения, ростом налогового потенциала и увеличением количества юридических и физических лиц, получивших статус «сельзозтоваропроизводители». Благоприятно влияла политика импортозамещения, позволяющая отечественным товаропроизводителям работать более высокими темпами, получая государственную финансовую поддержку.

Таблица 8

Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы по РФ, тыс. руб.

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	Отклонения (+/−)		Темп, %	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	14 602	23 978	16 874	9 376	−7 104	164	70
в том числе:							
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения, зачисляемый в бюджеты городских округов	12 992	20 101	14 101	7 109	−6 000	155	70
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения, зачисляемый в бюджеты муниципальных районов	1 610	3 877,00	2 773,00	2 267,00	−1 104,00	241	72

Источник: составлено авторами по данным сводных отчетов в целом по РФ и в разрезе субъектов РФ Федеральной налоговой службы России [7].

Анализируя табл. 8, можно сделать вывод: наибольшая сумма налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, была достигнута в 2015 году — 23 978 тыс. руб. Наименьшая сумма отмечалась в 2014 году. Отклонение составило 9 376 тыс. руб. или 64 %, в 2016-м показатель снижается на 7 104 тыс. руб. или 70 %.

В соответствии с показателями сохраняется тенденция роста налога, зачисляемая в бюджеты городских округов и муниципальных районов. Соответственно, по периодам максимальная сумма налога — в 2015 году, темпы роста по отношению к базисному 55 % и 141 %.

Однако в 2016 году отмечается снижение поступлений в бюджет городских округов на 30 % и муниципальных районов на 20 %. Возможно данное снижение связано с введением льготного периода для тех лиц, которые заявили об открытии деятельности в 2016 году и далее.

Таблица 9

Проведенные контрольные мероприятия по применению ККТ, об открытых банковских счетах по РФ

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	Отклонения (+/−)		Темп, %	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
1. Сведения о зарегистрированной ККТ, проверках применения ККТ и полноты учета выручки							
Количество ККТ, зарегистрированной в НО за отчетный период	4 634	4 746	5 305	112	559	102,4	111,8
Количество ККТ, снятой с учета в НО за отчетный период	5 730	4 795	13 511	−935	8 716	84	282
Количество ККТ, стоящей на учете в НО на отчетную дату	34 003	33 954	25 748	−49	−8 206	99,8	76
Количество пользователей ККТ, зарегистрировавших ККТ в НО на отчетную дату	18 206	17 928	13 051	−278	−4 887	98	78
Количество проведенных проверок	1 615	1 603	1 590	−12	−13	99	99
Количество проверок, которыми установлены нарушения	1 293	1 369	1 465	76	96	106	107
в том числе, связанные с:							
неприменением ККТ	814	1 031	1 215	217	184	127	118
нарушением порядка работы с денежной наличностью и ведения кассовых операций	479	338	250	−141	−88	70	74
2. Сведения об открытых банковских счетах и проверках использования банковских счетов							
Количество открытых банковских счетов на отчетную дату	370	686	689	316	3	185	100,4
Количество налогоплательщиков, открывших банковский счет, на отчетную дату	309	555	524	246	−31	180	94
Количество проведенных проверок организаций и ИП по использованию банковских счетов	131	111	9	−20	−102	85	8
Количество проверок, которыми установлены нарушения	131	111	9	−20	−102	85	8

Источник: данные Федеральной налоговой службы России [7].

Анализ табл. 9 позволяет сделать следующий вывод: налоговыми органами проводится большая работа в данном направлении. Это связано с ужесточением мер для ведения операций с применением ККТ. В новых условиях ККТ должна обладать возможностями фискализации движения товарооборота подакцизных товаров. Операции по банковским счетам ужесточены в связи с контрольными мероприятиями налоговых органов по легализации теневых доходов. В отношении организаций малого бизнеса количество проверок, по которым установлены нарушения, возросли на 6 % в 2015 году и на 7 % в 2016-м. По проверкам ИП, связанных с использованием банковских счетов, темп роста составил 8 % в 2016 году.

Итак, налоги как обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов по законно установленным ставкам, представляют собой необходимое звено экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Через внедрение отдельных видов налогов, системы налоговых ставок, предоставления налоговых льгот государство имеет возможность активно использовать этот важный рычаг для управления экономикой, стимулирования предпринимательской деятельности.

Одним из основных источников налоговых поступлений является малый бизнес. Малый бизнес призван решать ряд важнейших экономических и социальных задач: развитие экономического сектора, создание дополнительных рабочих мест, способствование конкуренции и ускорению внедрения научно-технических достижений.

Специальные налоговые режимы предоставляют некоторые послабления физическим и юридическим лицам, занятым в сфере малого бизнеса, что входит в рамки господдержки малому предпринимательству в РФ и призвано облегчить подготовку документов в налоговые органы, снизить налоговую нагрузку, а также повысить собираемость налогов при сокращении расходов на администрирование.

Важными причинами уклонения от уплаты налогов и сборов являются экономические мотивы (сохранение своего материального положения), несовершенство и сложность налогового законодательства.

В сфере налогообложения сложился негативный вывод, проявляющийся в восприятии уклонения от налогообложения как вполне рациональной модели поведения, обеспечивающей личную экономическую выгоду налогоплательщика, в то время как уплата налогов государству изымает у плательщика больше финансовых ресурсов, нежели он получает от пра-

вительства. Данное поведение обусловлено тем, что взамен уплаты налогов налогоплательщик рассчитывает на предоставление определенного набора услуг от государства, в то время как в Налоговом кодексе и иных источниках налогового права указано, что налог носит безвозмездный характер.

В дополнение ко всему в поведении налогоплательщика отсутствует стереотип престижности исполнения налогового обязательства, поскольку неуплата налогов практически не влияет на имидж и деловую репутацию.

Уклонение от налогообложения влечет негативные последствия как для экономики государства, так и для общества в целом. Не поступившие от сбора налогов в доход бюджета средства в значительной степени ограничивают государственный бюджет в расходах. Последствия от этого становятся масштабными: приостановка реализации некоторых государственных программ, невыплата заработной платы работникам бюджетной сферы и др.

В качестве механизмов борьбы с уклонением от уплаты налогов в целях повышения финансовой безопасности можно предложить следующие:

— формирование условий, которые позволяли бы стимулировать контроль за уплатой налогов и сборов;

— развитие налоговой культуры;

— ужесточение ответственности за совершение налоговых преступлений и правонарушений.

В работе учтены современные направления налоговой политики в отношении субъектов малого бизнеса и разработаны рекомендации по выявлению налоговых рисков. Экономическая безопасность государства включает широкий вектор основных направлений, одним из которых является малый бизнес.

Таким образом, экономическая безопасность в налоговой сфере связана с уровнем налогового контроля. Следовательно, чем выше эффективность налогового контроля, тем выше устойчивость государства к внутренним и внешним угрозам. На данный момент в России существует множество способов уйти от налогообложения, что оказывает неблагоприятное воздействие на социально-экономическое развитие государства. Для решения этой проблемы необходим системный подход, предусматривающий совершенствование налогового, а также уголовного законодательства и налогового контроля.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беликова Е. В., Чуб М. В. Анализ финансового обеспечения государственных и муниципальных обязательств в социальной сфере // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 3 (40). С. 28–33.

2. Чуб М. В., Сырбу А. Н., Луцкович А. А. Страхование как инструмент минимизации риска кадровой политики и накопления трудового потенциала [Электронный ресурс] // Науковедение. Интернет-журнал. 2014. № 2 (21). URL: https://naukovedenie.ru/PDF/174EVN214.pdf (дата обращения: 10.09.2017).

3. Беликова Е. В., Сырбу А. Н. Комплексная оценка факторов формирования ресурсов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2 (27). С. 131–134.

4. Изюмова О. Н., Орехова Д. В. Формирование регионального инновационного потенциала (на материалах Волгоградской области) : [монография]. Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2013. 186 с.

5. Ващенко А. Н., Зубова О. Г., Даева Т. В. Мониторинг инвестиционной активности сельских территорий // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 52–55.

6. Федеральная служба государственной статистики. Главная [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 10.03.2017).

7. Данные по формам статистической налоговой отчетности. Сводные отчеты в целом по РФ и в разрезе субъектов РФ [Электронный ресурс] / Федеральная налоговая служба России. Официальный сайт. URL: //www.nalog.ru/rn34/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t2 (дата обращения: 01.08.2017).

REFERENCES

1. Belikova E. V., Chub M. V. Analysis of financial security of state and municipal obligations in the social sphere // Business. Education. Law. 2017. No. 3 (40). P. 28–33.

2. Chub M. V., Syrbu A. N., Lutskovich A. A. Insurance as an instrument to minimize the risk of personnel policy and accumulation of labor potential [Electronic resource] // Naukovedenie. Internet-journal. 2014. No. 2 (21). URL: https://naukovedenie.ru/PDF/174EVN214.pdf (date of viewing: 10.09.2017).

3. Belikova E. V., Syrbu A. N. Complex evaluation of the factors of resources formation of the Volgograd region // Business. Education. Law. 2014. No. 2 (27). P. 131–134.

4. Izyumova O. N., Orekhova D. V. Formation of regional innovative potential (on the basis of materials referred to the Volgograd region) : [monograph]. Volgograd : Volgograd scientific publishing house, 2013. 186 p.

5. Vashchenko A. N., Zubova O. G., Dayeva T. V. Monitoring of investment activity of rural territories // Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 52–55.

6. Federal Service of State Statistics. Home [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/ (date of viewing: 10.03.2017).

7. Data on the forms of statistical tax reporting. Summary reports in general for the RF and in the context of the subjects of the Russian Federation [Electronic resource] / Federal Tax Service of Russia. Official site. URL: //www.nalog.ru/rn34/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t2 (date of viewing: 01.08.2017).

Как цитировать статью: Беликова Е. В., Чуб М. В. Оценка современного состояния налогообложения и проблем администрирования малого бизнеса в РФ // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 116–122.

For citation: Belikova E. V., Chub M. V. Evaluation of the present state of taxation and problems of administration of small business in the Russian Federation // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 116–122.

УДК 339.138
ББК 65.291.34

Gorevaya Evgenia Sergeyevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
E-mail: gorevayaes@yandex.ru

Garanina Maria Vladimirovna,
postgraduate,
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: neonatur@mail.ru

Горевая Евгения Сергеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: gorevayaes@yandex.ru

Гаранина Мария Владимировна,
аспирант
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: neonatur@mail.ru

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА: НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ

EVOLUTION OF SYSTEM OF INTERNET MARKETING: NEW TOOLS AND TRANSFORMATION OF THE CONCEPT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(9. Маркетинг. 9.20. Развитие виртуальных рынков, маркетинговые технологии
в организации электронной торговли и продвижении товаров и услуг в сети Интернет)
08.00.05 – Economics and management of national economy
(9. Marketing. 9.20. Virtual market development, marketing technologies
in organizing e-trade and promotion of goods and services on the Internet)

В статье раскрывается понятие системы интернет-маркетинга, выделяются этапы эволюции системы интернет-маркетинга, включающие основные технологии, появившиеся на этом этапе в компании, которые внесли значимый вклад в развитие этих технологий. Исследованы взаимосвязи новых ИТ-решений и маркетинговых инструментов, показано, что появление новых технологий вызывает развитие следующих поколений маркетинговых инструментов. Проведен анализ эффективности инструментов интернет-маркетинга, который показал наличие «мигрирующей» эффективности маркетинговых инструментов, которое заключается в разной реакции покупателей в зависимости от того, какие инструменты сейчас находятся в топ-листе маркетологов и от индивидуальных предпочтений целевого сегмента в потреблении виртуального контента.

This article reveals the concept of internet marketing system, distinguish the stages of evolution of the internet marketing system, including main technologies, which appeared at a particular stage at the company which contributed to their development. The article investigates correlation of new IT solutions and marketing tools, shows that the emerging of new technologies leads to the development of the next generations of marketing tools. The article offers analysis of the efficiency of internet-marketing tools that shows the presence of «migrating» efficiency of marketing tools that consists in different customer responses depending on the tools which are on the top list of marketing specialists and depending on individual preferences of target segment in respect of consumption of virtual content.

Ключевые слова: эволюция системы маркетинга, инструменты интернет-маркетинга, оценка эффективности инструментов интернет-маркетинга, онлайн-коммуникации с потребителем, сайт, социальные сети, SMM, вирусные видеоролики, Big Data в маркетинге, мобильный маркетинг, веб-аналитика.

Keywords: evolution of the marketing system, Internet marketing tools, analysis of the efficiency of internet-marketing tools, online communication with the consumer, website, social networks, SMM, virus videos, Big Data in marketing, mobile marketing, web analytics.

Введение

Современный маркетинг серьезно изменился за последние 15 лет. Повсеместное распространение ИТ-технологий и автоматизации привел к трансформации операционных процессов во всех областях управления. Маркетинг не является исключением: у современной, успешно развивающейся компании от 40 до 100 % маркетингового функционала сосредоточено на онлайн-инструментах и процессах. Более того, набор современных онлайн маркетинговых инструментов постоянно дополняется новыми технологическими и операционными решениями, что побуждает маркетологов пробовать новые инструменты для повышения эффективности системы маркетинга своей компании.

Целью данного исследования является исследование влияния ИТ-технологий на трансформацию системы маркетинга в направлении автоматизации и увеличения доли онлайн-инструментов.

Для того чтобы формализовать концепцию современной системы интернет-маркетинга и выявить направления

ее развития, рассмотрим позиции современных исследователей относительно трансформации системы маркетинга и маркетинговых инструментов, эволюцию самой системы и элементов, из которых она состоит.

Тема интернет-маркетинга в последнее десятилетие все больше набирает свою популярность. Ряд авторов рассматривает отдельные аспекты интернет-маркетинга, например, в работах А. В. Оленева рассматривается интернет-реклама в контексте управления социальными процессами [1], Г. В. Бутковская, В. С. Старостин, В. Ю. Чернова рассматривают инструменты интернет-маркетинга для создания персонализированного подхода к клиенту [2], А. А. Аношкин, Р. О. Матусевич рассматривают маркетинг территории в интернет-пространстве [3]. Есть отдельные исследования по автоматизации использования имейл-рассылок, использования социальных сетей для коммуникаций с потребителями, поискового продвижения и т. д. Также есть работы, в которых интернет-маркетинг рассматривается системно как целостная концепция современного управления [4; 5; 6]. Однако в настоящее время недостаточно проведено исследований, раскрывающих суть целостной концепции интернет-маркетинга и иллюстрирующих взаимосвязь новых ИТ-технологий и трансформации системы маркетинга в современных компаниях.

Понятие «система маркетинга» подробно рассмотрено в литературе такими авторами, как Т. П. Данько, Н. Д. Эриашвили, И. П. Солодова, Е. П. Голубкова, Ж.-Ж. Ламбена. Так, Ф. Котлер определяет систему маркетинга как комплекс наиболее существенных рыночных отношений и информационных потоков [7]. А. Ю. Обухова рассматривает систему маркетинга как совокупность элементов стратегического и операционного маркетинга в их взаимосвязи, целью которой является принятие эффективных маркетинговых решений [8]. В. В. Бут представляет систему маркетинга как совокупность информационных, организационных, плановых и контрольных элементов, обеспечивающих взаимосвязь предприятия с рынком [9].

Понятие «Система интернет-маркетинга» слабо представлено в современной литературе. В основном данное понятие пока обсуждается в среде практиков интернет-маркетинга и не получило еще четкого определения. Сайт «Рутвет» определяет интернет-маркетинг так: «Это практика применения основных инструментов традиционного маркетинга в интернете с помощью новых, цифровых методов» [10]. М. Казаков представляет интернет-маркетинг как совокупность целевой аудитории, контента, вовлеченности и продвижения [11]. Кафедра информатики Московского финансово-промышленного университета определяет интернет-маркетинг как теорию и методологию организации маркетинговой деятельности в среде интернета [12].

По мнению авторов, система интернет-маркетинга является частью системы маркетинга и представляет собой комплекс методов и инструментов для реализации маркетинговой стратегии компании в сети Интернет. Для компаний, которые занимаются электронной коммерцией, система маркетинга и система интернет-маркетинга будут практически полностью совпадать.

Методология исследования

Гипотеза исследования: трансформации системы маркетинга происходят под влиянием инструментов интернет-маркетинга на основе новых ИТ-решений, что обуславливает увеличение доли интернет-маркетинга в целостной системе маркетинга компании.

Для работы с выдвинутой гипотезой была разработана структура исследования, включающая три исследовательских этапа, разработку матрицы современных маркетинговых инструментов и составление прогноза. Первый исследовательский этап — анализ эволюции интернет-маркетинга, в ходе которого будут выявлены основные этапы развития интернет-маркетинга и определены ведущие технологии для каждого этапа эволюции. Сбор информации проводится на основе анализа аналитических обзоров ИТ-рынка и исследований маркетинговых аналитиков, изучающих маркетинговую политику успешных компаний. На втором этапе будет проведен анализ соответствия появления новых маркетинговых инструментов созданию новых ИТ-решений, что позволит подтвердить или опровергнуть гипотезу. На третьем этапе будет рассмотрена эффективность маркетинговых инструментов применительно к различным сегментам и рынкам.

При проведении исследования были использованы исследовательские подходы (содержательный, логико-исторический и обобщенный), общетеоретические методы (индукция и дедукция, теоретический анализ и синтез, абстрагирование и конкретизация), методы обработки и систематизации (анализ, группировка), методы сбора информации (наблюдение, сравнение, анализ статистической информации).

Основная часть

Рассмотрим эволюцию интернет-маркетинга от момента зарождения до настоящего времени. Всего авторы выделяют шесть этапов развития интернет-маркетинга: зарождение интернета; появление сайтов, развитие технологий представления текстовой и графической информации; развитие SEO-технологий; социальные сети, SMM, вирусы; расширение маркетингового функционала на основе новых технологических решений и Big Data, мобильный маркетинг и аналитика. Рассмотрим каждый из этапов более подробно.

1. *Зарождение интернета*. В 60–70-х годах прошлого века произошло зарождение глобальной сети, что положило основу дальнейшему формированию отдельных инструментов, а впоследствии мощной инфраструктуры онлайн-процессов. В 70–80-е годы развитие технологий привело к появлению электронной почты, SPAM-рассылки, миникомпьютеров DEC и операционной системы UNIX, что позволяет быстро доставлять информацию до конечного пользователя и обмениваться информацией. В начале 80-х годов появляются система Usenet и сети Bitnet, что дает начало размещению в Сети новостей и последующее их разделение на группы, где пользователь выбирает для себя нужную информацию и подписывается на нее. Необходимо отметить, что Usenet оказал большое влияние на развитие современной веб-культуры, дав распространение таким широко известным понятиям, как «ник», «смайл», «подпись», «модератор», «троллинг», «флуд», «флейм», «бан», «FAQ» и «спам». Следующий шаг в конце 80-х годов был сделан благодаря появлению компьютера Macintosh с графическим пользовательским интерфейсом, запуском Adobe Illustrator, появлением WWW и программ просмотра веб-страниц. Данные технологии сделали возможным выполнять большие объемы разнородных работ на ПК обычным пользователем.

2. *Появление сайтов, развитие технологий представления текстовой и графической информации*. Период 1990–1995 годов характеризуется появлением и развитием

следующих интернет-технологий: веб-сайт (личная страница компании в Сети), мультимедийное приложение Quicktime, сервисы WebEx и GoToMeeting, версия Photoshop 1.0, SMS-рассылка, вирусное видео, интерактивные объявления и первая платежная система. Развитие данных технологий позволило компаниям размещать в Сети информацию о своей продукции и услугах на собственных интернет-страницах (веб-сайтах), а клиентам оплачивать выбранные товары и услуги в режиме онлайн, что привело к активному росту числа интернет-магазинов. На данном этапе пользователи получили возможности воспроизводить видео, текст, анимацию, музыку и просматривать изображения в различных форматах, а также делиться друг с другом заинтересовавшими материалами. Рост числа интерактивных объявлений (прототип баннерной рекламы) уже на этом этапе набирает до миллиона пользовательских просмотров. Именно на данном этапе приходит осознание, что в Сети есть потребители и появляется понятие интернет-маркетинга.

3. *Поисковики, развитие SEO-технологий*. 1995–2000 годы — один из наиболее значимых этапов в эволюции интернет-маркетинга. Этот этап можно охарактеризовать как этап SEO-технологий: создание поисковых систем Google и Yandex с возможностью размещения коммерческой рекламы и продажей рекламных ссылок; блогов и вирусного маркетинга с возможностью 3D-визуализации в вирусном видео; единого стандарта расчетов в интернете SET (открытый единый стандарт защиты расчетов в интернете с применением пластиковых карт), а также мобильного телефона с возможностью выхода в интернет. Технологии данного этапа открыли новые возможности для всех пользователей Сети: для компаний — охват полного спектра целевой аудитории; для клиентов — упрощенный процесс поиска информации, а также безопасность данных при электронном расчете, в том числе через мобильный телефон.

4. *Соцсети, SMM, вирусы*. Период становления социальных сетей, SMM и вирусов приходится на 2000–2005 годы. В этот период зародились понятия мобильного и поискового маркетинга, происходит рост популярности видеоблоггинга, появляется контекстная реклама, спам-фильтры, блокераторы всплывающих окон и баннеров, возникают социальные сети. Данные инструменты дали серьезный импульс к становлению интернет-маркетинга, появляется поисковый маркетинг и контекстная реклама, что, в свою очередь, обеспечило компаниям быстроту взаимодействия с целевой аудиторией. Стоит отметить, что параллельно с развитием интернет-технологий развивался и сегмент рынка, который защищает пользователя от нежелательной интернет-рекламы и блокирует всплывающие окна. Социальное взаимодействие пользователей начинает сосредотачиваться на таких платформах, как LinkedLn, Facebook, Friendster, появление которых предоставило возможность торговым компаниям также осуществлять целевой поиск «своего клиента». Мобильный маркетинг внедряется практически по всему миру и осуществляется посредством SMS-рассылок. На данном этапе технологии расширили возможности выстраивания коммуникаций с аудиторией через появление новых каналов взаимодействия, новых форматов донесения информации и коммуникаций, через возможность увеличения эмоционального воздействия на пользователя.

5. *Расширение маркетингового функционала на основе новых технологических решений и Big Data*. Этап интенсивного роста и расширения функционала на основе новых технологических решений и Big Data приходится на период 2005–2010 годов. Этот этап характеризуется появлением видеохостинга YouTube, социальных сетей Twitter, «Вконтакте», «Одноклассники», запуском первой платформы AdMob, появлением и развитием технологий ретаргетинга и динамического ретаргетинга, возникновением сервиса Google Analytics. Видеохостинг YouTube стал основным каналом распространения вирусных материалов, что позволило компаниям активно использовать новые, эмоциональные способы вовлечения пользователей на орбиту бренда. В этом же временном промежутке появилась возможность ведения детальной статистики посетителей веб-сайтов и анализа аудитории, посещающей сайт, что, в свою очередь, стало ведущим инструментом изучения целевой аудитории и основой планирования стратегий продвижения товаров и услуг в режимах онлайн и офлайн. Расширение технологического функционала присутствует и в создании первой платформы AdMob, позволяющей интегрировать баннеры в мобильные приложения, «мобильные сайты» и игры; и запуске первой системы HubSpot, которая позволила развивать комплексное присутствие компании в сети. Происходит запуск Digital-проектов, что допускает использование всех возможных форм цифровых каналов для продвижения бренда компании и формирует новых лидеров на B2C рынках.

6. *Мобильный маркетинг и аналитика*. Этап мобильного маркетинга и аналитики (2010–2015) делится на два больших блока: первый связан с распространением iPhone и iPad, запуском рекламы поверх видео, возникновением облачных вычислений, появлением социальной сети Instagram, сервисов по работе с контестной рекламой и становлением тренда игрофикации (геймификации). Новые продукты компании Apple уверенно вошли на рынок, iPhone становится незаменимым средством личных и бизнес-коммуникаций, интегрирует множество полезных функций и сервисов. Другие компании выводят свои продукты на рынок смартфонов, что формирует новый рынок современных средств коммуникаций. Происходит увеличение потока информации на одного пользователя в сутки, как следствие, сокращается промежуток времени, в течение которого пользователь может сохранить концентрацию внимания и, как следствие,— общая перегрузка информацией, что приводит к росту визуального контента и образованию социальной сети Instagram. Облачные вычисления становятся массовым трендом в связи с появлением возможности уменьшения расходов на инфраструктуру информационных технологий и быстрого реагирования на изменение вычислительных потребностей. Сервисы, улучшающие работу с контекстной рекламой («Блондинка.Ру», SmartContext, «R-брокер») позволяют повысить качество выставляемого контента и увеличивают конверсию сайта. Элементы геймификации в маркетинговой стратегии компании дают возможность применять подходы, характерные для игр, что, в свою очередь, привлекает потребителей, повышает их вовлеченность в решение практических задач, использование продуктов, услуг.

Одновременно с указанными выше технологиями интернет-маркетинга на 2011–2015 годы приходится рост популярности инструмента DocuSing и методов контент-маркетинга, появляется социальный интернет-сервис Pinterest.

Одновременно с увеличением скорости передачи информации и распространением вирусной рекламы (а именно вирусного видео) появляются методы борьбы с ними, что сказывается на репутации бренда социальных платформ. Активно развиваются методы контент-маркетинга,

такие как сторителлинг, сториониал, маркетинговые мемы, персонализированный контент, гиперлокальный контент, а также внедряются и используются инструменты поиска контента. Их применение предоставляет возможность компаниям донести информацию о своем продукте или услуге в интересном для потребителя изложении, что обеспечивает его доверительное отношение к бренду и заинтересованность в рекламируемом товаре.

7. *Интернет интегрируется во все процессы человеческой жизнедеятельности*. На сегодняшний день интернет интегрируется во все процессы человеческой жизнедеятельности, он становится не возможностью, а скорее необходимостью для каждого потребителя. Эта необходимость связана не только с коммерческой деятельностью компаний (продажа товаров, услуг, сервиса и пр. посредствам сети Интернет), а все больше с ежедневными потребностями пользователей (оплата коммунальных услуг, контроль расходов и доходов по банковским картам и т. д.). При этом такое развитие связано не только с развитием самой сети Интернет, но и с появлением поколения миллениалов (рожденные в начале 2000 годов). Как группа потребителей миллениалы только начинают раскрывать свою покупательскую способность, которая в ближайшее время будет стремительно увеличиваться. Поведенческие характеристики миллениалов отличаются, по данным компании Nielsen они предпочитают быть онлайн круглосуточно, 82 % являются пользователями смартфонов, 55 % охотно осваивают новые технологии и сервисы, используют социальные сети для поиска товаров и в два раза чаще совершают онлайн-покупки, чем поколение X [13].

На текущий момент с учетом того, что постоянно увеличивается вовлечение пользователей в онлайн-коммуникации, компании стремятся найти оптимальное сочетание по цене и результативности маркетинговых инструментов.

Рассмотрим ведущие технологии интернет-маркетинга и соответствующие им маркетинговые решения в таблице.

Таблица

Анализ появления и развития маркетинговых решений на основе ИТ-технологий

Ведущие технологии	Новые маркетинговые решения
Электронная почта	Обмен информацией. Информирование клиентов. Вирусная рассылка. SPAM. Персонализированные предложения на основе предыдущих запросов (backdata)
Веб-сайты	Размещение информации (сайт-визитка, корпоративный сайт, представительский сайт и др.). Продажа товаров/услуг (интернет-магазин, каталог продукции, промосайт и др.). Интерактивное взаимодействие с посетителями (формы обратной связи, виртуальный помощник и т. д.). Анализ входящего потока/посетителей (географическое положение, параметры пола и возраста, длительность посещения страниц сайта и т. д.). Подписка посетителей/формирование базы потенциальных клиентов
Программы для создания визуального контента (Canva, PicMonkey, BeFunky, Piktochart, LogoGarden, LogotypeMaker, Recite, Quozio, Imgflip и другие)	Создание визуального контента с помощью использования примитивных инструментов Windows до редактирования изображений с помощью современных электронных устройств в программах и приложениях (с фильтрами, возможностью редактирования стилей, изменением размера изображения, встроенными цветовыми, графическими решениями и фирменными шрифтами для быстрого создания логотипов и рекламных материалов и т. д.). Эволюция использования программ от использования программ на технически сильных компьютерах до оперативного создания инфографики на планшетах и мобильных телефонах
Интерактивные объявления (баннерная реклама)	Всплывающие окна. Отображение рекламных объявлений при вводе определенного сочетания слов/до просмотра видео и т. д. Ретаргетинг. Динамический ретаргетинг. Геотаргетинг
Интернет-магазин	Продажа товаров/услуг через Интернет в одном городе. Увеличение охвата целевой аудитории (доставка «в любую точку мира»). Интернет-магазин сервисов и приложений по всему миру (AppStore, PlayMarket)
Системы оплаты в интернете (ASSIST, ROBOKASSA, «КиберПлат» и другие)	Быстрая оплата в интернете посредством использования: банковских карт, электронных денег (WebMoney, «Яндекс.Деньги», e-port, QIWI, KreditPilot), сервисов мобильной коммерции (МТС, «Билайн» и др.), интернет-банки, терминалы мгновенной оплаты и др.
Вирусное видео	Инструмент сарафанного радио в интернете. Размещение видеоролика на любых видеохостингах или рассылка посредством инструментов вирусного маркетинга (сегодня главным видеохостингом является YouTube). Достижение максимального охвата аудитории за короткий срок. Невозможность проигнорировать видеосообщение (отключить до окончания просмотра, зачастую при нажатии на «закрыть» перекидывает на страницу товара/услуги/информации, продвигаемой в этом видео)
SMS (Short Message Service)	Отправка адресных сообщений. Отправка сообщений по базе данных с помощью одного клика (зачастую делается без согласия получателей данной информации/рекламы и т. д.). Автоматизированная рассылка через SMS персонализированного контента
Появление поисковых систем Google и Yandex	Размещение и поиск информации. Продвижение за счет SEO-оптимизации (поисковой выдачи). Платное размещение в поисковиках. Использование встроенной аналитики Google Analytics, «Яндекс.Метрика»

Окончание таблицы

Ведущие технологии	Новые маркетинговые решения
Мобильные приложения и сервисы	Автоматизация бизнеса. Программы лояльности. Продажа товаров/услуг: мобильные витрины, интернет-каталоги и магазины. Интернет-банкинг. Трекеры статусов доставки товаров. Push-уведомления
Продажа рекламных ссылок (контекстная реклама). Методы контент-маркетинга: сторимониал, маркетинговые мемы, персонализированный контент, гиперлокальный контент и другие	Реклама товаров/услуг целевому пользователю (потенциальному потребителю). Встройка контекстных объявлений в «жизнь потребителя» (контактируем с потребителем в привычной для него среде)
Генерация трафика	Увеличение посещаемости сайта с помощью: — поискового трафика; — трафика из социальных сетей; — контент-маркетинга; — партнерского трафика; — трафика с других сайтов; — платного трафика и других видов
Блоги, видеоблоггинг	Размещение информации о товаре/услуге в виде информации, картинок или видео на страницах блогеров (в качестве рекламного сообщения) или в качестве рекомендации основателя блога. Сарафанное радио
Вирусный маркетинг	Pass-along. Incentivised viral. Undercover
Социальные сети (MySpace, LinkedLn, Facebook, Twitter, «Вконтакте», «Одноклассники»)	Создание страниц и групп. Покупка рекламных мест (в том числе, на популярных страницах). Сарафанное радио
Системы кибербезопасности (безопасность в сети)	Антивирусные системы, электронные продукты, защищающие пользователя от нежелательной рекламы: Антиспам-фильтры, блокераторы всплывающих окон. Онлайн-банкинг. Защита финансовых транзакций. Комплексные системы кибербезопасности
Игрофикация (геймификация)	Популяризация бренда. Генерация трафика. Формирование эмоциональной привязанности

Как показано в таблице для каждой технологии можно рассмотреть несколько поколений маркетинговых инструментов и решений, которые формировались благодаря совершенствованию и развитию самой технологии, а также вследствие поиска новых маркетинговых решений компаниями с целью повышения эффективности маркетинговой деятельности, что подтверждает выдвинутую гипотезу о том, что трансформации системы маркетинга происходят под влиянием инструментов интернет-маркетинга на основе новых ИТ-решений.

Рассмотрим оценку эффективности маркетинговых инструментов.

По мнению М. Шейниной, маркетолога компании Articul Media Group, использование сайта наиболее эффективно для вовлечения клиентов и формирования лояльности, SEO дает лучший результат для роста продаж, также можно использовать эти инструменты для информирования о новинках и повышения узнаваемости бренда. SMM как один из основных инструментов для двухсторонних коммуникаций дает хороший результат для вовлечения и формирования лояльности клиентов. Игры и приложения в первую очередь работают на вовлечение пользователей, но также их использование оправдано для вовлечения пользователей и формирования лояльности. Рассылки (e-mail и sms) в настоящее время уже не являются высокоэффективными в силу того, что пользователь уже частично выработал «иммунитет» к этим рекламным инструментам. Использование вирусных роликов дает значимые результаты при формировании лояльности клиентов, поскольку правильно вызванная эмоция, которая ненавязчиво связана с брендом, хорошо запоминается клиенту. Мобильные приложения дают хороший результат для вовлечения и формирования лояльности клиентов [14].

Рассмотрим исследования и статистику по оценке эффективности отдельных маркетинговых инструментов. Как показало исследование, проведенное B2B Magazine, 51 % из 440 опрошенных маркетологов признают контент-маркетинг важнейшим инструментом в генерации лидов. 38 % считают, что контент-маркетинг позволяет ускорить процесс узнаваемости бренда, 29 % респондентов признали влияние этого инструмента на продажи [15]. Действительно, контент-маркетинг является многофункциональным, быстро развивающимся инструментом, позволяющим решать задачи информирования, вовлечения и управления лояльностью пользователей.

Исследование Hubspot, проведенное в 2016 году показало, что особый вклад в увеличение потребления вносит видеоконтент. В данном исследовании отмечается, что видеоролики, посты и новые статьи в соцсетях тщательно изучаются пользователями. В то время как подкасты, блоги, объемный материал коммерческого содержания изучается лишь поверхностно. Высокая популярность видеоконтента обусловлена также появлением простых и удобных инструментов для его создания. Для малого бизнеса Google выпустила инструмент YouTube Director, который облегчает создание рекламных роликов [16]. Это позволяет компаниям быстро подстраиваться под изменения потребительских предпочтений и генерировать востребованный контент.

Согласно другому исследованию, проведенному по заказу Optify, в котором приняли участие 740 профессионалов, участников сообщества B2B Technology Marketing в LikedIn, весьма популярной тактикой является распространение case studies и нативной рекламы, так считают 62 % опрошенных. Распространению white papers и e-books отдает предпочтение 61 % респондентов. 58 % участников исследования считают важным распространение пресс-релизов. Предпочтение newsletters и блоггингу отдали 55 и 51 % опрошенных соответственно [15].

Рассмотрим оценку эффективности директ-маркетинга. Компания Cognizant в рамках повышения узнаваемости бренда в Европе провела кампанию, охватив посредством директ-маркетинга 3 500 человек, после которой было получено 283 лидов, повышение узнаваемости брэнда на 35 % и 18 проектов, в которых возможно провести продажи [15]. Компания EMC в ходе реализации Direct Marketing кампании среди 70 компаний — клиентов Австралии и Новой Зеландии смогла увеличить на 35 % количество клиентов — участников программы лояльности, а число посещающих мероприятия EMC User Group выросло на 25 % [16]. Приведенные данные позволяют делать вывод о том, что для разных сегментов, для разных маркетинговых целей результативными могут быть разные группы маркетинговых инструментов.

По данным исследования Smart Insights, которое было направлено на изучение наиболее используемых и результативных маркетинговых инструментов, в ближайшие два-три года маркетологи планируют активно использовать генерацию контента и большие данные. Прогноз активности использования маркетинговых инструментов в 2017–2018 годах позволил сформировать следующий рейтинг: контент-маркетинг — 20,3 %, Big Data — 20,2 %, автоматизация маркетинга — 10,3 %, мобильный маркетинг — 9,2 %, SMM — 8,8 %, оптимизация конверсии — 5,9 %, интернет вещей — 5,4 %, а поисковая оптимизация, носимые устройства, платная поисковая выдача, онлайн-PR, сообщества, дисплейная реклама, партнёрства получили менее 5 % [17].

Как видно из приведенного анализа такие инструменты, как SEO, рассылки, блоги, сайт в традиционном формате уже воспринимаются как устаревшие. И только новая, неожиданная подача материала через эти каналы может обратить внимание пользователей на продукт компании. Можно говорить о «мигрирующей» эффективности маркетинговых инструментов, которая заключается в разной реакции покупателей в зависимости от того, какие инструменты сейчас находятся в топ-листе маркетологов и от индивидуальных предпочтений целевого сегмента в потреблении виртуального контента.

В ходе работы авторы рассмотрели эволюцию интернет-маркетинга, определив новые подходы и инструменты на каждом этапе, провели анализ соответствия ведущих технологий интернет-маркетинга и новых маркетинговых решений, что позволило подтвердить гипотезу о том, что трансформации системы интернет-маркетинга зависят от появления новых технологических решений, создающих новые возможности для маркетологов. Анализ эффективности маркетинговых инструментов показал системную сложность применения отдельных маркетинговых инструментов, поскольку их эффективность зависит от большого количества внешних факторов.

У современных онлайн-покупателей огромное разнообразие контента на большом количестве устройств и девайсов. Поэтому современному маркетологу необходимо формировать портфель маркетинговых инструментов, отвечающих соотношению «цена — результативность». Но недостаточно просто сформировать такой портфель, необходимо проводить постоянный мониторинг эффективности используемых инструментов и отслеживать новые ИТ-технологии, которые позволят первыми выйти с нетрадиционными маркетинговыми решениями для своей целевой аудитории. Для сохранения актуальности портфеля маркетинговых инструментов необходима система, позволяющая выделить и отслеживать необходимые показатели эффективности инструментов онлайн-маркетинга, а также своевременно определять и умело использовать новые ИТ-технологии для достижения маркетинговых целей компании, что является дальнейшим направлением исследований авторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Оленёва А. В. Место интернет-рекламы в системе маркетингового управления социальными процессами // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 2 (31). С. 197–201.

2. Бутковская Г. В., Старостин В. С., Чернова В. Ю. Роль персонифицированного подхода в формировании потребительского спроса в ритейле // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 126–130.

3. Аношкин А. А., Матусевич Р. О. Маркетинг территории в интернет-пространстве // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 273–275.

4. Шабанова Л. Б., Зюзина С. В. Традиционная и электронная торговля потребительскими товарами и услугами: достоинства, недостатки и перспективы развития // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 1 (34). С. 78–83.

5. Горевая Е. С., Рогожина А. А. Эволюция маркетинговых инструментов и современные тренды диджитал рынка // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 1 (34). С. 108–113.

6. Коробков С. А. Основные компоненты системы сквозной маркетинговой интернет-аналитики для малого бизнеса // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 11 (53). Ч. 1. С. 48–50. DOI: 10.18454/IRJ.2016.53.182.

7. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс : [пер. с англ.]. М. [и др.] : Вильямс, 2012. 488 с.

8. Обухова А. Ю. К вопросу о том, что собой представляет система маркетинга // Российское предпринимательство. 2011. № 11–2 (195). С. 77–84.

9. Бут В. В., Мудров А. В. Маркетинг : учеб. пособие. Краснодар : КубГАУ, 2016. 226 с.

10. Определение интернет-маркетинга: его принципы и основные понятия [Электронный ресурс] // Рутвет — журнал для всей семьи! [веб-сайт]. URL: https://www.rutvet.ru/in-opredelenie-internet-marketinga-ego-principy-i-osnovnye-ponyatiya-8644.html (дата обращения: 15.09.2017). Загл. с экрана.

11. Казаков М. Что такое интернет маркетинг? [Электронный ресурс] // Курсы интернет-маркетинга [веб-сайт]. URL: http://i-marketinga.net/chto-takoe-internet-marketing// (дата обращения: 15.09.2017). Загл. с экрана.

12. Интернет-маркетинг [Электронный ресурс] // Московский финансово-промышленный университет «Синергия». Электронная библиотека. URL: http://www.e-biblio.ru/book/bib/07_marketing/internet_marketing/up.html#_Toc288120300/ (дата обращения: 15.09.2017). Загл. с экрана.

13. Покупатели будущего: миллениалы и их правила поведения [Электронный ресурс] // The Nielsen Company (US), LLC. Официальный сайт. URL: http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2017/key-points-of-millennials-mindset.html (дата обращения: 30.07.2017). Загл. с экрана.

14. Шейнина М. Выбор каналов и инструментов при создании digital-стратегии [Электронный ресурс] // CMS Magazine – электронное СМИ. URL: http://www.cmsmagazine.ru/library/items/digital/choice-of-channels-and-tools-to-create-digital-strategy/ (дата обращения: 30.07.2017). Загл. с экрана.

15. Митюхина Ю. Инструменты B2B маркетинга: все очевидное просто, но индивидуально [Электронный ресурс] // Marketing in Russia. О правильном маркетинге для умного бизнеса [веб-сайт]. URL: http://marketing-in-russia.ru/2012/3428/ (дата обращения: 30.07.2017). Загл. с экрана.

16. An Mimi The Future of Content Marketing: How People Are Changing the Way They Read, Interact, and Engage With Content [Электронный ресурс] // HubSpot research [веб-сайт]. URL: https://research.hubspot.com/reports/the-future-of-content-marketing/ (дата обращения: 15.08.2017). Загл. с экрана.

17. Chaffey Dave Digital Marketing Trends for 2017 [Электронный ресурс] // Smart Insights (Marketing Intelligence) Ltd [веб-сайт]. URL: http://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/digital-marketing-trends-2016-2017/ (дата обращения: 21.08.2017). Загл. с экрана.

REFERENCES

1. Oleneva A. V. The place of Internet advertising in the system of marketing management of social processes // Business. Education. Law. 2015. No. 2 (31). P. 197–201.

2. Butkovskaya G. V., Starostin V. S., Chernova V. Yu. A role of the personified approach in formation of consumer's demand in the retail // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 126–130.

3. Anoshkin A. A., Matusevich R. O. Marketing of the territory in the Internet space // Problems of modern economics. 2010. No. 2. P. 273–275

4. Shabanova L. B., Zyuzina S. V. Traditional and electronic trading consumer goods and services: advantages, disadvantages and prospects of development // Business. Education. Law. 2016. No. 1 (34). P. 78–83.

5. Gorevaya E. S., Rogozhina A. A. Evolution of marketing tools and modern trends of digital the market // Business. Education. Law. 2016. No. 1 (34). P. 108–113.

6. Korobkov S. A. The main components of system of through marketing Internet analytics for small business // International research journal. 2016. No. 11 (53). Part 1. P. 48–50. DOI: 10.18454/IRJ.2016.53.182.

7. Kotler T. Marketing bases: short course : [translation from English] / M. [etc.] : Williams, 2012. 488 p.

8. Obukhova A. Yu. On the matter of what is the system of marketing // Russian business. 2011. No. 11–2 (195). P. 77–84.

9. But V. V., Mudrov A. V. Marketing: learning guide. Krasnodar : KubGAU, 2016. 226 p.

10. Internet marketing definition: his principles and basic concepts [Electronic resource] // Rutvet — journal for all the family! [web-site]. URL: https://www.rutvet.ru/in-opredelenie-internet-marketinga-ego-principy-i-osnovnye-ponyatiya-8644.html/ (date of viewing: 15.09.2017). Screen title.

11. Kazakov M. What is internet marketing? [Electronic resource] // Internet-marketing courses [web-site]. URL: http://i-marketinga.net/chto-takoe-internet-marketing// (date of viewing: 15.09.2017). Screen title.

12. Internet Marketing [Electronic resource] // Moscow Financial-Industrial University «Synergy». Digital library. URL: http://www.e-biblio.ru/book/bib/07_marketing/internet_marketing/up.html#_Toc288120300/ (date of viewing: 15.09.2017). Screen title.

13. Buyers of the future: millenials and their rules of conduct [Electronic resource] // The Nielsen Company (US), LLC. Official web-site. URL: http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2017/key-points-of-millennials-mindset.html (date of viewing: 30.07.2017). Screen title.

14. Sheynina M. The selection of channels and tools during digital-strategy creation [Electronic resource] // CMS Magazine – an electronic mass media. URL: http://www.cmsmagazine.ru/library/items/digital/choice-of-channels-and-tools-to-create-digital-strategy/ (date of viewing: 30.07.2017). Screen title.

15. Mityukhina Yu. Instruments of B2B marketing: all the evident is simple, but individual [Electronic resource] // Marketing in Russia. About true marketing for smart business. [web-site]. URL: http://marketing-in-russia.ru/2012/3428/ (date of viewing: 30.07.2017). Screen title.

16. An Mimi The Future of Content Marketing: How People Are Changing the Way They Read, Interact, and Engage With Content [Electronic resource] // HubSpot research [веб-сайт]. URL: https://research.hubspot.com/reports/the-future-of-content-marketing/ (date of viewing: 15.08.2017). Screen title.

17. Dave Chaffey Digital Marketing Trends for 2017 [Electronic resource] // Smart Insights (Marketing Intelligence) Ltd [web-site]. URL: http://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/digital-marketing-trends-2016-2017/ (date of viewing: 21.08.2017). Screen title.

Как цитировать статью: Горевая Е. С., Гаранина М. В. Эволюция системы интернет-маркетинга: новые инструменты и трансформация концепций // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 123–129.

For citation: Gorevaya E. S., Garanina M. V. Evolution of system of internet marketing: new tools and transformation of the concept // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 123–129.

УДК 336.6
ББК 65.05

Dvoretskaya Yulia Aleksandrovna,
candidate of economics, associate professor
of the department of accounting and taxation
of Bryansk State University
named after Academician I. G. Petrovski,
Bryansk,
e-mail: dvorezul@mail.ru

Дворецкая Юлия Александровна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Брянского государственного университета
им. акад. И. Г. Петровского,
г. Брянск,
e-mail: dvorezul@mail.ru

Prishchep Nickolay Sergeevich,
2nd year student of master's degree courses,
training program«Economics»,
of Bryansk State University
named after Academician I. G. Petrovski,
Bryansk,
e-mail: prishep.nikolaj@yandex.ru

Прищеп Николай Сергеевич,
магистрант 2-го курса
направления подготовки «Экономика»
Брянского государственного университета
им. акад. И. Г. Петровского,
г. Брянск,
e-mail: prishep.nikolaj@yandex.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

THE STUDY AND IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF CASH FLOW MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика
08.00.12 – Accounting, statistics

Данная работа представляет собой комплексное исследование финансово-хозяйственной деятельности организации, направленное на совершенствование ее системы управления денежными потоками. Проведен анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Для установления ключевых факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности фирмы, авторы с помощью ряда методик проанализировали структуру денежных потоков организации. Выявлен ряд негативных тенденций и их возможные причины. Исследователи всесторонне изложили возможные варианты решения проблем, а также рассчитали экономический эффект от возможной реализации предложенных мероприятий.

This work represents a comprehensive study of financial-economic activities of the organization aimed at improving its system of cash flows. The article offers the analysis of liquidity, solvency and financial stability of the enterprise. To establish the key factors, influencing firm performance, the authors analyze the structure of the cash flows of the organization by using a variety of methods. A range of negative trends and their possible causes was identified. The researchers comprehensively state possible solutions of problems and calculated the economic effect of a possible realization of the offered activities.

Ключевые слова: ликвидность, активы, пассивы, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, денежные потоки, финансовое моделирование, прибыль, убыток.

Keywords: liquidity, assets, liabilities, solvency, financial stability, profitability, cash flows, financial modeling, profit, loss.

Современный динамично развивающийся рынок постоянно ставит перед его участниками все новые и новые задачи. Поэтому для любой организации на первый план выходит обеспечение ее финансовой устойчивости. Это позволит сохранить место на рынке и вести прибыльную хозяйственную деятельность.

Актуальность проводимого исследования заключается в необходимости постоянного анализа эффективности использования имеющихся денежных средств, а также поиска дополнительных ресурсов для повышения рентабельности деятельности организации. Очевидно, что объективная актуальная и своевременная оценка финансово-экономического состояния предприятия в условиях масштабной неплатежеспособности и наступления банкротства многих организаций становится как никогда актуальной.

Научная новизна статьи состоит в том, что многие авторы при поиске путей повышения эффективности производства главным образом обращают свой взор на управление рабочей силой, собственными и привлеченными средствами, не уделяя должного внимания грамотной организации системы управления денежными потоками. Следовательно, данная проблема остается недостаточно изученной.

Целью данной научной статьи является всестороннее исследование системы управления денежными потоками в организации.

В соответствии с целью, основными **задачами** проводимого исследования являются:

— проанализировать финансовую отчетность организации;

— определить текущие показатели финансовой деятельности предприятия;

— выявить актуальные экономические проблемы фирмы;

— изучить влияние состояния текущей системы управления денежными потоками предприятия на рентабельность деятельности;

— разработать ряд мер по совершенствованию системы управления денежными потоками организации;

— рассчитать эффективность предложенных мероприятий.

В современной конъюнктуре динамично развивающегося рынка возрастает роль построения наиболее эффективной системы управления денежными потоками организации. Подобная система позволит предприятию повысить рентабельность своей деятельности, увеличив устойчивость. Отсюда следует необходимость составления прогноза денежных потоков, их оптимизации и разработки мер по своевременному и максимально эффективному управлению ими.

Что касается процесса оптимизации денежных потоков, то он относится к максимально эффективным, но наряду с этим и очень комплексным и энергозатратным методам управления денежными средствами.

Сущность процесса оптимизации денежных потоков заключается главным образом в выявлении и построении на предприятии наиболее рентабельных способов их систематизации с учетом рыночной конъюнктуры, специфики деятельности и имеющихся разного рода ресурсов.

Управление денежными потоками организации преследует множество целей. Среди них следует выделить:

— стабильное увеличение чистого денежного потока;

— структурная синхронизация построения денежных потоков во времени;

— соблюдение сбалансированности денежных объемов.

Главными объектами, на которые направлена подобная деятельность, как правило, называют положительный денежный поток, отрицательный денежный поток, остаток денежных активов и чистый денежный поток.

Совершенствование системы управления денежными потоками фирмы заключается в осуществлении ряда оптимизационных мер. По срокам реализации их условно можно разделить на краткосрочные и долгосрочные.

При анализе результатов текущей финансово-хозяйственной деятельности организации изучают ряд факторов. Одним из главных показателей устойчивости предприятия является ликвидность его баланса [1]. Под ликвидностью принято понимать одну из ключевых характеристик финансового состояния организации, которая определяет возможность своевременно оплачивать счета.

Фактически ликвидность является одним из показателей банкротства. Важность показателей ликвидности обуславливается необходимостью руководства организации определить вектор развития в сторону максимизации доходности при сокращении ликвидности или наоборот.

Далее проанализируем показатели ликвидности баланса исследуемой организации. Для этого обратимся к данным табл. 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса ОАО «Сатурн» за период 2014–2016 годов

Статьи актива по степени ликвидности	Тыс. руб.	Статьи пассива по степени срочности обязательств	Тыс. руб.	Степень ликвидности баланса
За 2014 год				
А1	934	П1	7 166	А1 < П1
А2	17 454	П2	0	А2 > П2
А3	1 058	П3	25 945	А3 < П3
А4	12 882	П4	14 613	А4 < П4
Баланс	32 328	Баланс	47 724	
За 2015 год				
А1	366	П1	6 434	А1 < П1
А2	10 337	П2	0	А2 > П2
А3	980	П3	24 941	А3 < П3
А4	19 920	П4	228	А4 > П4
Баланс	31 603	Баланс	31 603	
За 2016 год				
А1	2 556	П1	6 771	А1 < П1
А2	3 990	П2	0	А2 > П2
А3	980	П3	20 441	А3 < П3
А4	12 882	П4	−6 804	А4 > П4
Баланс	20 408	Баланс	20 408	

Группа показателей А1 показывает возможность организации своевременно платить по принятым на себя обязательствам [2]. Из приведенных в табл. 1 данных следует, что за исследуемый период предприятию недостаточно денежных средств для оплаты взятых на себя краткосрочных обязательств в 2014 году в объеме 6 232 тыс. руб., в 2015-м в объеме 6 068 тыс. руб. и в 2016 году — 4 215 тыс. руб. Прослеживается тенденция сокращения уровня недостаточности, но при этом он остается довольно высоким.

Показатели ликвидности группы А2 выявляют способность организации выполнять свои обязательства за полгода. Важно отметить, что ликвидность данной группы оборотных активов зависит главным образом от своевременной отгрузки продукции, а также от оперативности оформления банковских документов. Анализ данной группы показателей позволяет сделать вывод, что за период 2014–2016 годов организация располагает уровнем активов, достаточным для выполнения предприятием своих обязательств в случае востребования.

Что касается группы показателей А3, то они характеризуют возможность организации выплачивать долгосрочные займы и кредиты при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей, а также за счет своих запасов [3]. За отчетный период предприятие не в состоянии осуществить свои обязательства по этой группе. За 2014 год недостаток составил 24 887 тыс. руб. и по 23 961 тыс. руб. и 19 461 тыс. руб. за 2015 и 2016 годы соответственно.

Показатели группы А4 призваны охарактеризовать состоятельность экономического субъекта в собственном капитале. Проведенный анализ свидетельствует о том,

что в 2014 году у данной организации наблюдалась недостача собственных ресурсов, но в последующие два года наблюдалась положительная динамика, что в конечном итоге привело к радикальному изменению ситуации.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что баланс организации на конец отчетного периода не является ликвидным, поскольку не соблюдается равенство А4 < П4. Среди положительных черт следует отметить, что за период 2014–2016 годов организация располагает уровнем активов, достаточным для выполнения предприятием своих обязательств в случае востребования в краткосрочной перспективе (полгода).

Наряду с ликвидностью одной из ключевых характеристик финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Данный показатель основывается на наличии у хозяйствующего субъекта достаточного объема денежных средств (или их эквивалентов) для обслуживания кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Отсюда следует, что основными чертами платежеспособности организации является наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете, а также отсутствие просроченной кредиторской задолженности [4].

Проведем оценку платежеспособности ОАО «Сатурн». Для этого воспользуемся соответствующими коэффициентами, характеризующими вероятность погашения предприятием его краткосрочной задолженности за счет элементов оборотных средств. Значения вычисленных показателей представлены в табл. 2.

В результате проведенного анализа можно выделить ряд особенностей платежеспособности исследуемого предприятия. Так коэффициент общей ликвидности на протяжении всего анализируемого периода был ниже допустимого значения, что указывает на относительную неустойчивость предприятия в долгосрочной перспективе.

Но прослеживаются и позитивные тенденции. В частности, к 2016 году коэффициент абсолютной ликвидности превысил минимально допустимое значение и составил 0,38, что говорит о сиюминутной платежеспособности организации и даже о некотором запасе устойчивости. Данный тезис также подтверждает тенденция приближения коэффициента срочной ликвидности к его оптимальному значению в конце отчетного периода, за 2016 год он составил 0,97.

И, наконец, основной показатель — коэффициент текущей ликвидности организации — в 2014 году превышал допустимое значение, что указывает на неэффективное использование денежных средств, но к концу отчетного периода данный показатель составил 1,1, что соответствует оптимальному уровню.

Таблица 2

Показатели платежеспособности ОАО «Сатурн» за период 2013–2015 годов

Наименование показателя	Оптимальное ограничение	2014 год	2015 год	В % к предыдущему году	2016 год	В % к предыдущему году
1. Коэффициент общей ликвидности	$L_1 \geq 1$	0,67	0,42	62,68	0,38	90,47
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$L_2 \geq 0,2$	0,13	0,06	46,15	0,38	633,33
3. Коэффициент срочной ликвидности	Допустимо 0,7–0,8; желательно $L_3 = 1$	2,5	1,66	66,4	0,97	58,43
4. Коэффициент текущей ликвидности	Оптимальное $L_4 = 1–2$	2,71	1,82	67,16	1,11	60,99

Таким образом, в случае если все активы смогут быть реализованы в срочном порядке, то не возникнет действительной угрозы финансовой стабильности организации.

Все тенденции изменения показателей, обозначенные выше, наглядно продемонстрированы на рисунке.

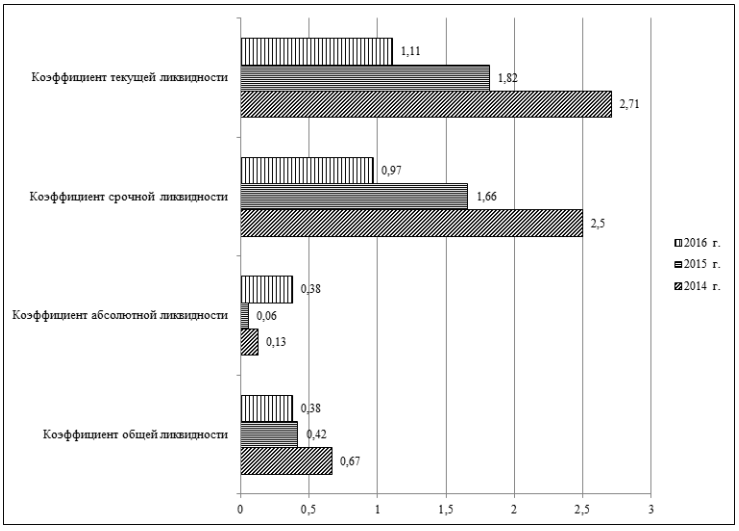


Рисунок. Динамика изменения показателей платежеспособности ОАО «Сатурн» в 2014–2016 годах

Следуя международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), в современной практике формирования отчетности о движении денежных потоков предприятия применяют два главных метода — прямой и косвенный.

Проведем анализ денежных потоков ОАО «Сатурн» прямым методом. Полученные результаты отражены в табл. 3.

Таблица 3

Оценка денежных потоков ОАО «Сатурн» прямым методом

Наименование показателя	Сумма денежных средств, тыс. руб.		
	2016 год	2015 год	Отклонение
1. Остаток денежных средств на начало года	279	848	−569
2. Поступление денежных средств — всего	23 029	33 862	−10 833
В том числе по видам деятельности: — текущей	23 029	30 362	−7 333
— инвестиционной	0	0	0
— финансовой	0	3 500	−3 500
3. Расходование денежных средств — всего	22 838	34 430	−11 592
В том числе по видам деятельности: — текущей	16 338	29 930	−13 592
— инвестиционной	0	0	0
— финансовой	6 500	4 500	2 000
4. Остаток денежных средств на конец года	470	279	191

Данные табл. 3 позволяют сформировать некоторые выводы об изменении объема денежных средств в исследуемом периоде по сравнению с предыдущим. Так, в 2016 году произошло сокращение остатка денежных средств на конец периода по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года на 569 тыс. руб.

Произошло это главным образом за счет сокращения поступлений от текущей и финансовой деятельности. И это наряду с сокращением общего уровня расходования денежных средств в 2016 году на 11 592 тыс. руб. в сравнении с показателем по предыдущему году. Важно отметить рост расходов на финансовую деятельность.

В 2016 году изменение составило 2 000 тыс. руб. Также на конец отчетного периода на 191 тыс. руб. увеличился остаток денежных средств на текущих счетах организации, что может говорить о неэффективном их использовании.

Таким образом, обращая внимание на объем денежных потоков по видам деятельности, важно помнить, что большая часть имеющейся денежной массы призвана обслуживать основную текущую деятельность организации. Это также подтверждают данные табл. 3 — расходы на текущую деятельность заняли львиную долю в общей структуре расходов организации и составили 16 338 тыс. руб. и 29 930 тыс. руб. в 2016 и 2015 годах соответственно.

Если сравнивать соотношение притока и оттока финансовых средств в условиях текущей деятельности ОАО «Сатурн», то наблюдается такое соотношение притоков и оттоков средств в рамках текущей деятельности, которое обеспечивает увеличение финансовых ресурсов, достаточное для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Косвенный метод подготовки отчета о движении денежных средств позволяет установить взаимосвязь между полученной прибылью за период, поступлением и выбытием денежных средств [5].

Сущность формирования отчета состоит в добавлении к чистой прибыли поправок на неденежные статьи расходов (такие как результат от операций, связанных с оттоком долгосрочных активов или амортизацией основных средств) и суммы изменения отдельных статей пассивов и активов.

Проведем анализ денежных потоков ОАО «Сатурн» косвенным методом. Произведенные расчеты сведены в табл. 4.

По данным проведенного анализа очевидно сокращение выручки в 2016 году в 2,22 раза по сравнению с предыдущим годом. Отсюда следует необходимость увеличения объема продаж, проведения более эффективной маркетинговой политики.

Также в краткосрочной перспективе стоит обратить внимание на возможность получения дополнительного дохода от арендных платежей. Ведь в 2016-м произошло резкое сокращение данного показателя в 12,79 раз по сравнению с предыдущим годом.

Таблица 4

Сводная таблица поступлений и выбытий денежных средств ОАО «Сатурн» косвенным методом за 2016 год, тыс. руб.

Поступление денежных средств	23 029
Прибыль (убыток) отчетного периода	−8 512
Изменение основных средств	−6 988
Выбытие денежных средств	22 838
Изменение прочих внеоборотных активов	0
Изменение кредиторской задолженности	337
Изменение запасов	−5
Изменение дебиторской задолженности	−6 347
Изменение остатка денежных средств	191

Также среди главных критериев эффективного управления денежными потоками предприятия особое внимание следует уделить положительности суммарного потока денежных средств в конкретный момент времени. Очевидно, что отрицательный денежный поток или отрицательный оборотный капитал являются негативными показателями убыточности производства. Недостаток финансовых ресурсов может быть обусловлен рядом как внешних, так и внутренних факторов [6].

В связи с этим следует проводить исследование непосредственного окружения фирмы с целью анализа ряда факторов, с которыми хозяйствующий субъект находится в непосредственном контакте. Вместе с тем следует помнить, что организация во многом сама определяет содержание и специфику подобного взаимодействия. Следовательно, руководству фирмы стоит направить свои усилия на формирование дополнительных возможностей для выгодного сотрудничества с контрагентами и предотвращения влияния негативных факторов среды.

Исследуемому субъекту также следует направить свою деятельность по оптимизации денежных потоков на сокращение дефицита денежных средств. Учитывая специфику строительной деятельности, можно выделить следующие направления в данном вопросе:

— активное использование предоплаты в схемах расчетов;

— предотвращение конвертации значительной части активов в дебиторскую задолженность, которая сама по себе является важной частью оборотных активов предприятия;

— продажу некоторого объема внеоборотных активов, к таковым можно отнести, например, неликвидные запасы;

— продажу части активов, не приносящих текущих доходов.

В данном случае продаже подлежат главным образом активы, ставшие невостребованными вследствие развития неблагоприятной экономической конъюнктуры, или же запасы которых значительно превышают требуемый для удовлетворения потребностей фирмы уровень. Важно заметить, что продажу низколиквидных активов следует осуществлять строго после проведения соответствующего анализа структуры активов.

Что же касается оттока денежных средств из организации, то к главным векторам деятельности предприятия по его сокращению следует отнести:

1) использование скидок, предоставляемых поставщиками материалов и оборудования;

2) максимально рентабельное снижение всех видов возможных затрат.

В данной ситуации предлагается использовать автоматизированные системы финансового моделирования [7]. Одна из таковых — система разработки финансовых планов и инвестиционных проектов Project Expert (далее — PE). В приведенной системе реализовано множество различных методов комплексного анализа проблем, стоящих перед предприятиями.

Схематично система мероприятий по решению проблем управления денежными потоками в краткосрочной перспективе с использованием PE будет выглядеть следующим образом:

1) сбор требуемой информации;

2) выбор целей анализа и построение в системе финансового моделирования;

3) прогнозирование последствий принятия возможных решений;

4) корректировка с учетом влияния фактора неопределенности и внесение необходимых поправок в финансовую деятельность;

5) окончательное составление и принятие финансового плана и контроль за его надлежащим исполнением [8].

Все предложенные ранее меры по совершенствованию управления денежными потоками несут различный экономический эффект. Эффект от предложенных мероприятий отразим в прогнозном отчете табл. 5.

Таблица 5

Прогнозный отчет о финансовых результатах ОАО «Сатурн», тыс. руб.

Наименование показателя	2016 год	Прогноз	Изменение	
			тыс. руб.	%
Выручка	11 212	17 152	5 940	152,98
Себестоимость продаж	14 845	14 845	0	0
Валовая прибыль	−3 633	2 307	5 940	63,5
Коммерческие расходы	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	−10 032	4 092	5 940	40,79
Проценты к получению	0	0	0	0
Прочие доходы	2 527	2 527	0	0
Прочие расходы	1 007	1 007	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	−8 512	−2 572	5 940	30,22
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	−8 512	−2 572	5 940	30,22

Очевидно, что изменение объема продаж во многом зависит от конъюнктуры рынка, уровня спроса на недвижимость, суровости законодательства в данной сфере, а также проводимой фирмой маркетинговой политики. В предыдущей части работы было предложено увеличить объем поступлений от арендных платежей. Сделать это можно преобразовав незавершенное в 2016 году строительство на сумму 874 тыс. руб. в арендные выплаты. Очевидно, если достроить данные объекты и сдать в аренду часть площадей, это повлечет за собой увеличение объема основных средств, вследствие того что построенный объект будет внесен в баланс фирмы и станет приносить определенный доход [9].

После того как данный объект будет достроен и поставлен на баланс предприятия, планируется сдать помещение в аренду под торговые площади. Привлеченный от сдачи помещений в аренду доход по сдержанным прогнозам составит:

4 500 руб./м^2 × 110 м^2 × 12 мес. = 5 940 тыс. руб.

Важно учесть, что завершение строительства объекта и его дальнейшая сдача в аренду повлекут за собой дополнительные расходы в размере 900 тыс. руб.

Таким образом, исходя из данных табл. 5, в прогнозном периоде произойдет изменение основных показателей отчета о прибылях и убытках исследуемой организации. В результате предложенных мероприятий прогнозируется увеличение выручки на 5 940 тыс. руб. (по сравнению с 2016 годом). Себестоимость в данном случае сохранится на уровне 2016 года. В результате таких изменений произойдет увеличение валовой прибыли на 5 940 тыс. руб.

Проведенное с помощью ряда методик исследование помогло установить ряд негативных показателей деятельности предприятия. Был сформирован комплекс мер по изменению ситуации. В результате предложенных мероприятий по увеличению арендных поступлений организация сможет получить дополнительные 5 940 тыс. руб. И хотя этого по-прежнему будет недостаточно для покрытия расходов, заметно сокративший убыток фирмы можно будет устранить рядом маркетинговых мер по увеличению продаж.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Карчукова А. И. Управленческий учет денежных потоков // Бизнес. Образование. Право. 2011. № 2 (15). С. 206–208.
2. Николаев Ю. Н. Экономическая модель предприятия: основы формирования и примеры практического применения // Бизнес. Образование. Право. 2011. № 4 (17). С. 194–198.
3. Лысенко Д. В. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. 345 с.
4. Малова Т. А. Анализ процесса капитализации рыночной стоимости в условиях экономического кризиса // Бизнес. Образование. Право. 2010. № 2 (12). С. 51–57.
5. Оськина Ю. Н., Баева Н. А. Обзор методик анализа финансовых результатов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4 (50). С. 126–130.
6. Ковалева Н. Н., Мельгуй А. Э., Дворецкая Ю. А. Основные направления совершенствования и существующие противоречия в реализации функций государственного финансового контроля // Успехи современной науки. 2017. Т. 3. № 1. С. 140–143.
7. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. М. : ИНФРА-М, 2011. 542 с.
8. Дворецкая Ю. А., Прищеп Н. С. Инвестиции физических лиц: риски и доходность // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 50–54.
9. Дворецкая Ю. А. Подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности: анализ основных изменений // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 12. С. 163–167.

REFERENCES

1. Karchukova A. I. Management accounting of the cash flows // Business. Education. Law. 2011. No. 2 (15). P. 206–208.
2. Nikolaev Yu. N. Economic model of an enterprise: fundamentals of formation and practical application examples // Business. Education. Law. 2011. No. 4 (17). P. 194–198.
3. Lysenko D. V. Management Accounting : textbook. M. : INFRA-M Research Center, 2016. 345 p.
4. Malova T. A. Analysis of the process of capitalization of the market value in the context of economic crisis // Business. Education. Law. 2010. No. 2 (12). P. 51–57.
5. Os'kina Yu. N., Baeva N. A. Review of financial results assessment methods // Socio-economic phenomena and processes. 2013. No. 4 (50). P. 126–130.
6. Kovaliova N. N., Mel'guy A. E., Dvoretskaya Yu. A., The main areas of improvement and the contradictions in the implementation of state financial control funtions // The success of modern science. 2017. V. 3. No. 1. P. 140–143.
7. Savitskaya G. V. Economic analysis : textbook. M. : INFRA-M, 2011. 542 p.
8. Dvoretskaya Ju. A., Prishchep N. S. Investments of individuals: risks and profitability // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 50–54.
9. Dvoretskaya Ju. A. Preparation of accounting (financial) statements: analysis of the main changes // Economics and management: analysis of tendencies and prospects of development. 2014. No. 12. P. 163–167.

Как цитировать статью: Дворецкая Ю. А., Прищеп Н. С. Исследование и совершенствование системы управления денежными потоками организации // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 130–135.

For citation: Dvoretskaya Yu. A., Prishchep N. S. The study and improvement of the system of cach flow management of the organization // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 130–135.

УДК 331.108.45
ББК 65.050

Dmitrieva Lyudmila Ivanovna,
senior lecturer of the department of management
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: Dmitrieva@corp.nstu.ru

Дмитриева Людмила Ивановна,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: Dmitrieva@corp.nstu.ru

Shallick Constantine Konstantinovich,
candidate of economics, associate professor
of the department management
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kennsh@mail.ru

Шалик Константин Константинович,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kennsh@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCES IN THE PROCESS MANAGEMENT TRAINING

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматривается проблема формирования профессиональных компетенций студентов в процессе обучения менеджменту. Отмечена особая роль формирования данных компетенций в контексте современных требований к эффективному управлению, в том числе и многонациональными коллективами. Дана характеристика профессиональной компетенции и структура ее составляющих с целью оценки соответствия полученных знаний и умений требованиям профессии менеджера. Приведены данные исследования по разработке методических средств оценки степени сформированности профессиональных компетенций в процессе изучения дисциплины «Менеджмент» в высшем учебном заведении.

The article deals with the problem of forming professional competencies of students in the process of management training. The paper highlights a special role of the formation of these competences in the context of modern requirements for effective management, including multinational teams, gives characteristics of professional competence and the structure of its components to assess the conformity of the acquired knowledge and skills to the requirements of the manager's profession. Research data is given as for the development of methodological means for assessing the degree of formation of professional competencies in the process of studying the discipline «Management» in a higher educational institution.

Ключевые слова: компетенция, профессиональная компетенция, компетентностный подход, степень сформированности компетенции, методы интерактивного обучения, менеджмент, обучение, мотивация, качества личности, интерактивные методы в обучении, фасилитация, фасилитатор.

Keywords: competence, professional competence, competence-based approach, the degree of formation of competence, interactive teaching methods, management, training, motivation, personal qualities, interactive methods of training, facilitation, facilitator.

В условиях рыночной экономики состояние подготовки кадров как в системе профессионального образования, так и непосредственно в организации стало серьезной социально-экономической проблемой для страны. Подготовка экономистов-менеджеров, инженеров-технологов и других управленческих кадров в высших учебных заведениях также недостаточно приближена к рыночным условиям и конкретному производству. Именно поэтому молодые специалисты не слишком быстро включаются в самостоятельную творческую деятельность по совершенствованию и улучшению экономических показателей предприятий. Высокие рыночные требования к уровню профессиональной квалификации персонала вызывают необходимость перестройки системы профессионального образования.

Образование становится воспроизводственной функцией социальной структуры общества, влияет на создание условий для профессионального самоопределения и удовлетворения образовательных, профессиональных и интеллектуальных потребностей личности. «В системе факторов повышения конкурентоспособности организации вопросы теории и методологии развития компетенций управленческого персонала имеют первостепенное значение… » [1].

Целью данного исследования является оценка возможности учебного процесса быть средством формирования профессиональных компетенций, а именно своевременно совершенствовать и адаптировать программы обучения менеджменту с учетом различного уровня подготовки преподавателей и обучаемых к социальной динамике как внутри группы (организации), так и за ее пределами.

Актуальность исследования обусловлена, во-первых, наличием тенденции повышения способности выпускников к 100 % трудоустройству, во-вторых, вузы заинтересованы и в реализации Копенгагенского процесса, который был инициирован « …с целью обеспечения возможностями получения образования в течение всей жизни (концепция непрерывного образования)» [2].

Именно поэтому инвестирования в обучение и развитие личности играют все более значимую роль в современном обществе.

Современные требования, предъявляемые к выпускникам высшей школы, включают в себя набор профессиональных компетенций, позволяющих выполнять задачи в полном объеме.

Прежде чем ответить на вопрос, что такое профессиональная компетенция, необходимо уточнить само понятие «компетенция».

«Компетенция — круг вопросов, явлений, в которых данное лицо обладает авторитетностью, познанием, опытом» [3].

Коллектив исследователей — Е. В. Семенова, В. И. Семенов, М. Л. Ростова — считает, что « …любая компетенция (компетентность) обязательно предполагает атрибутивность» [4], то есть, по их мнению, существует профессиональная, коммуникативная, лингвистическая и другие виды компетенции. Количество ключевых компетенций у различных авторов варьируется от 3 до 140. В конце 20-го века на симпозиуме «Ключевые компетенции для Европы» был представлен их примерный список. В него вошли:

1) политические и социальные компетенции;

2) межкультурные компетенции, позволяющие мирно сосуществовать с людьми другой национальности и культуры;

3) компетенции, относящиеся к владению устной и письменной коммуникациями;

4) информационная компетентность;

5) компетентности, определяющие способность учиться на протяжении всей жизни.

Работа по выделению ключевых компетенций проводится и отечественными учеными. Наиболее комплексная классификация проведена И. А. Зимней [5]. Автор выделяет три группы компетенций:

- компетенции, относящиеся к самому человеку как субъекту;
- компетенции, относящиеся к социальному взаимодействию человека и социальной среды;
- компетенции познавательной деятельности, информационных технологий.

Анализ литературных источников позволил сделать авторам вывод, что профессиональная компетенция определяет способность сотрудника выполнять задачи в соответствии с заданными стандартами и наличие личностных качеств, позволяющих человеку добиваться результатов в работе.

В государственном образовательном стандарте третьего поколения перечислены компетенции, которые должен приобрести человек в процессе обучения менеджменту, как общекультурные, так и профессиональные.

В соответствии с образовательным стандартом слушатель (студент), прошедший подготовку и итоговую аттестацию, должен быть готов к выполнению следующих профессиональных компетенций (далее — ПК):

— владеть навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры (ПК-1);

— владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде (ПК-2);

— владеть навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности (ПК-3);

— анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений (ПК-4);

— участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-5);

— оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания моделей поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-6);

— владеть навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построение организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления (ПК-7);

— оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-8);

— владеть навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-9);

— владеть навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-10).

На факультете бизнеса Новосибирского государственного технического университета (далее — НГТУ) авторами в процессе обучения студентов (слушателей) университета оценивается степень сформированности у них профессиональных компетенций. В ходе исследования оцениваются личностные качества обучающихся менеджменту студентов, предпочитаемые ими стили обучения, базовые и инструментальные ценности, мотивационные предпочтения, используемые в трудовой и учебной деятельности.

Подбор методических средств исследования ориентирован на познание человека как объекта, так и субъекта управления с целью разработки и реализации инновационных технологий обучения. Авторами используются такие методы сбора информации, как анализ конкретных ситуаций, наблюдение, опрос, анкетирование и тестирование. В инструментарий сбора и обработки информации входят тест базовых и инструментальных ценностей М. Рокича, методика диагностики мотивационных предпочтений А. Маслоу, модель оценки факторов мотивации Ф. Герцберга, опросник стилей обучения Колба и Фрая, модель раскрытия обратной связи «Окно Джохари» и др.

В исследовании участвуют студенты старших курсов факультета бизнеса, обучающиеся по направлению «Менеджмент»; слушатели Президентской программы (руководители предприятий и организаций, имеющие опыт управленческой деятельности), обучающиеся по программе «Менеджер инновационного бизнеса» (программа подготовки управленческих кадров, срок обучения — девять месяцев); слушатели программы профессиональной переподготовки, направленной на получение компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности (срок обучения — шесть месяцев). Всего в эксперименте приняли участие 88 человек.

На первом этапе исследования обучающимся было предложено указать причины удовлетворенностью либо неудовлетворенности жизнью. Анализ ответов респондентов показал, что более 57 % студентов, описывая свое отношение к жизни, указывают, что они уверены в себе, поддерживают добрые отношения с окружающими, адекватно реагируют на изменения, творчески относятся к работе (учебе), инициативны. Аналогично оценивают свою жизненную позицию 42 % респондентов из группы «Президентская программа» и 33 % — из группы «Программа переподготовки». Интересны, на наш взгляд, результаты ответов не удовлетворенных жизнью респондентов. Анализируя причины неудовлетворенности жизнью работающих респондентов, было выявлено, что более половины (51 %) из них не удовлетворены такими факторами мотивации, как «низкая заработная плата», «отсутствие возможности продвижения и повышения», «отсутствие возможности реализовать свои идеи».

На втором этапе исследования студентам факультета бизнеса было предложено проранжировать и оценить факторы мотивации (методика Ф. Герцберга) по пятибалльной шкале, наиболее значимые факторы мотивации получили ранг 10, менее значимые ранг 9 и т. д. по убыванию до 1, и, соответственно, чем выше степень удовлетворенности тем или иным фактором мотивации, тем выше балл оценки. В опросе участвовало 48 студентов факультета бизнеса, направление «Менеджмент» и «Экономика». Результаты исследования приведены в табл. 1.

Таблица 1

Анализ результатов опроса студентов по методике Ф. Герцберга

Номер фактора	Факторы	Сумма рангов	Средняя оценка	Место
1	Чувство достижения	278	3,52	5
2	Признание коллег	177	3,42	9
3	Работа (учеба) как процесс	304	3,42	4
4	Ответственность	202	3,73	8
5	Профессиональный рост	328	3,58	3
6	Политика организации	146	3,15	10
7	Руководство	213	3,25	7
8	Материальное вознаграждение	395	3,75	1
9	Межличностные отношения	249	4,04	6
10	Условия труда (обучения)	348	4,04	2

Максимальная сумма рангов, равная 395, показывает, что для студентов материальное вознаграждение является наиболее значимым, а степень удовлетворенности этим фактором, равная 3,75, говорит о том, что студенты удовлетворены данным фактором не в полной мере. Результаты исследования мотивационных предпочтений студентов с использованием иерархии потребностей А. Маслоу приведены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ результатов опроса студентов по теории А. Маслоу

Теория А. Маслоу	Число респондентов, %
Физиологические потребности	20,54
Потребность в безопасности	12,80
Социальные потребности	3,75
Потребность в уважении/признании	35,42
Потребность в самовыражении	27,98

Студентам было предложено выбрать из 35 факторов мотивации семь наиболее значимых для них в настоящий момент времени.

Результаты опроса, приведенные в табл. 2, показали, что среди предложенных 35 мотивационных факторов студенты выбрали факторы, которые связаны с потребностями высшего порядка: потребности в самовыражении (27,98 %) и потребности в уважении/признании (35,42 %). Хочется отметить, что наименьшей значимостью для студентов обладают факторы, связанные с социальными потребностями. На взгляд автора, такой выбор можно объяснить тем, что данные факторы в настоящее время у студентов удовлетворены в большей степени.

Таким образом, проведенный авторами анализ результатов тестирования студентов позволил выявить следующие составляющие профессиональной компетенции:

1) мотивация к познавательной деятельности — факторы: «реальные возможности образования и личного развития» — 48 %, «убежденность в полезности и значимости процесса обучения» — 19 %, «реализация своих идей» — 40 %, «стремление к профессиональному росту и продвижению» — 65 %. Эти факторы мотивации формируют профессиональные компетенции в соответствии с государственным стандартом: ПК-1, ПК-5;

2) мотивация к социальному взаимодействию (отношения в коллективе/группе) — факторы: «хорошее интегрирование в своей рабочей группе» — 2 %, «уважение рассмотренных индивидов как личностей» — 6 %, «симпатичные коллеги» — 4 %. Данные факторы формируют коммуникативные компетенции в соответствии с образовательным стандартом: ПК-2, ПК-10;

3) мотивация к информационному взаимодействию — факторы: «положение и статус на предприятии» — 23 %, «руководство и контроль» — 13 %, «политика организации» — 6 %, формируют информационную компетентность в соответствии с образовательным стандартом: ПК-7.

По результатам опроса отвечающих можно оценивать степень сформированности у них конкретных профессиональных компетенций с целью выделения нескольких условных групп обучающихся, которые требуют от преподавателя дифференцированного подхода в обучении менеджменту.

Достоверность результатов обеспечена большим объемом эмпирического материала, соответствующей процедурой отбора и обработки материала.

На третьем этапе исследования авторами было проведено анкетирование обучающихся по программе «Менеджер инновационного бизнеса», основанное на изучении понятий «фасилитация» и «фасилитатор», учитывая тот факт, что на западе процедура «фасилитация» как инструмент бизнеса развивается уже несколько десятков лет. В настоящее

время этот инструмент обсуждения, принятия решений и работы в группах получает все более широкое распространение и в нашей стране, компании начинают очень высоко ценить и активно использовать опыт, идеи, энергию и вовлеченность в бизнес всего персонала.

Вопросы анкеты были сформулированы с учетом того, что респонденты имеют представление о фасилитаторах (агентах изменений) и о процедуре фасилитации, целью которой является оценка работы менеджеров в процессе организационных изменений и предоставление поддержки и помощи в их деятельности.

Анализ ответов респондентов показал следующее. 98 % опрошенных на вопрос анкеты: «Нужны ли агенты изменений (новаторы) на Российских предприятиях?» — ответили «да», объясняя это тем, что « …Россия многонациональная страна, и в сегодняшней экономической ситуации невозможно избежать взаимодействия с другими культурами, так как агент изменений обеспечивает групповую коммуникацию и атмосферу встречи», «помогает увидеть культурные различия», может привнести новый опыт, и для руководства важно знать мнение специалистов из других стран. Таким образом, агенты изменений в настоящее время становятся очень востребованы.

Дальнейший анализ ответов респондентов показал, что более половины из опрошенных (53 %) сомневались в успешном сотрудничестве руководства предприятий с командой новаторов, считая что русский менталитет не предполагает «признания собственных ошибок», «русские люди агрессивно реагируют на приказы и указания», а руководители не будут прислушиваться, так как они «правы во всем» Таким образом, фасилитацию нужно «аккуратно» вводить в Россию, и она может быть востребована в крупных компаниях нашей страны, где руководство хочет извлечь выгоду от иностранных партнеров, а для предприятий, работающих на внутреннем рынке, новаторы могут принести убытки.

Результаты данного этапа исследования показали, что всех обучающихся можно разделить на три условные группы: группа, согласная с появлением новаторов на Российских предприятиях, группа сомневающихся в эффективности данного вида деятельности и меньшинство (2 %), считающее, что подобные функции выполняют региональные менеджеры, и респонденты не видят смысла в появлении агентов изменений на предприятиях России. Все вышеописанные группы требуют от преподавателя дифференцированного подхода в обучении инновационному менеджменту. Этот подход предполагает:

- использование различных технологий обучения менеджменту, среди которых тренинги навыков разного рода, в частности навыков оценки; анализ ситуаций, инцидентов, фактов, социальных явлений, процессов; освоение приемов ролевых игр и принятие в ходе их управленческих решений или установки на групповые нормы, ценности; тренинг делового общения (ведения переговоров), тестирование с целью личностной и групповой само- и взаимооценки;
- использование группового элемента работы студентов на занятиях, а именно обучение навыкам формирования команды, разделения труда и управления им, обучение методам групповой дискуссии, обучение методам показа и поведения в процессе презентации, приемам прогнозирования продуктивности труда в зависимости от психологического климата в группе;
- организацию самостоятельной работы слушателей (студентов) с целью активизации познавательной деятельности, проведение занятий с показом учебных фильмов и обсуждением увиденных сюжетов.

Все вышеперечисленные технологии используются преподавателями НГТУ в процессе обучения менеджменту как слушателей, так и студентов, для развития у них таких социальных качеств и свойств личности, как умение адаптироваться к изменениям как внутри организации, так и вне ее.

Дальнейший анализ результатов анкетирования выявил согласованность ответов респондентов, которые считают, что на эффективность коммуникаций в процессе формирования профессиональной компетенции влияют следующие факторы: знание традиций и ценностей организации (культуры организации), готовность сотрудников участвовать в изменениях, опыт и готовность новатора оказать помощь и поддержку.

Интересным, на взгляд автора, являются ответы на вопрос: «Из каких структурных подразделений Вы бы сформировали команду новаторов на Вашем предприятии?» Мнения обучающихся разделились примерно поровну, то есть 50 % опрошенных сформировали бы команду из сотрудников отдела персонала и сотрудников основных структурных подразделений. Другая половина респондентов считает, что в команду агентов изменений надо обязательно ввести сотрудников из отдела маркетинга, юристов и руководителей структурных подразделений.

Довольно существенным оказались различия в ответе обучающихся на вопрос анкеты: «Можно ли считать преподавателей вузов новаторами?» Утвердительно на этот вопрос ответили около 66 % обучающихся по программе переподготовки специалистов, половина опрошенных студентов и 44 % респондентов из числа обучающихся в Президентской программе.

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что не все респонденты считают преподавателей вузов агентами изменений, 50 % студентов высказывают мнение, что преподаватели транслируют чужие знания, более 60 %, обучающихся в Президентской программе и имеющих опыт управленческой работы, считают, что для менеджера необходимые знания можно получить только накапливая практические ситуации и используя их в управленческой деятельности. Остальные опрошенные (более 30 %) высказывают мнение о преподавателях как о консультантах на российских предприятиях и их важности в этой роли.

Полученные в ходе исследования результаты показывают, что существуют разные точки зрения на существование соответствия преподавателей университета требованиям фасилитации. Однако нельзя не заметить, что большая часть респондентов высказывала мнение о выполнении преподавателями своих функций независимо от национальной принадлежности студента (слушателя), возраста, профессии, пола и пр. Упомянуто было и желание преподавателя передать студентам знания и опыт, инициирование и стимулирование студентов (слушателей) к получению новых знаний, в том числе и самостоятельной работе.

Обобщая вышесказанное, можно утверждать, что фасилитация представляет собой область знания, которая становится объектом менеджмента, а фасилитаторы как субъекты управления переносят знания, опыт, ценности из одной организационной культуры в другую, оказывают поддержку руководству, приобретают доверие, предоставляют компаниям возможность работать эффективнее.

Данный подход может быть использован преподавателями в процессе обучения для формирования профессиональных компетенций в сфере менеджмента. Используя опыт фасилитаторов, по мнению ученых в области управления, мы приближаемся к концепции познавательного

менеджмента, центральная роль в котором отводится умению делиться знанием, умению передавать опыт и стимулировать групповое взаимодействие.

Практика показывает, что приобретение компетенции, необходимой менеджеру, работающему со знанием, требует немалого времени. Существующие бизнес-школы испытывают трудности в подготовке подобных специалистов. Возникает вопрос: как можно охарактеризовать специалиста, работающего со знанием? Предполагается, что специалист, работающий со знанием должен обладать четырьмя профессиональными свойствами: способностью к решению проблем, творческим началом, талантом и умом.

Отвечая на вопрос: «Каковы базовые ценности преподавателей высшей школы?» — можно процитировать слова: «Современный вуз это машина по воспроизводству духовной элиты общества, где работают ученые-педагоги, обладающие своей собственной философией, этикой и научно-педагогической квалификацией и одновременно они являются экспертами и консультантами по управлению, в какой-то степени менеджерами организационных изменений в отдельно взятой организации и в обществе в целом».

Если рассматривать фасилитаторов как агентов изменений, а преподавателей высшей школы — как проводников знаний, то есть всего нового, что существует в технике, технологии, экономики, управлении, то опять возникает вопрос: «Можно ли считать преподавателей вузов фасилитаторами?» Преподавательский коллектив образовательного учреждения представляет собой людей с различным профессиональным стажем и образованием, разного возраста, пола и национальности, жизненных установок и удовлетворенности от работы, которые влияют на культуру и процесс деятельности вуза. Все учебные дисциплины так или иначе знакомят обучающихся с родными культурами, способствуют взаимодополнению, взаимопроникновению других национальных культур и формированию профессиональной компетенции обучающего и обучаемого.

В заключении хотелось бы еще раз обратить внимание на актуальность изучения проблемы, связанной с формированием профессиональных компетенций. Изучение факторов, влияющих на развитие профессиональных компетенций, предполагает углубленный анализ, теоретическое осмысление и выработку практических рекомендаций по различным вопросам взаимодействия людей, в том числе и в многонациональном коллективе. Высшие учебные заведения представляют собой один из социальных институтов, которые принимают участие в разработке программ, осуществляющих обучение и подготовку специалистов в сфере менеджмента. Динамизм происходящих в мире перемен, изменения во всех областях человеческой деятельности, будь то политика, экономика, наука, техника и т. д., приводят к тому, что задачами менеджмента являются выстраивание глобальных корпоративных сетей и формирование в них профессиональных компетенций специалистов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нигматзянова Г. Х. Структура и содержание общекультурных компетенций студента [Электронный ресурс] // Гуманитарные научные исследования. Электрон. журн. 2014. № 2. URL: http://human.snauka.ru/2014/02/5851 (дата обращения: 28.08.2017).

2. Красовский Ю. Д. Обучающие модели развития управленческих знаний [Электронный ресурс] : учебно-метод. пособие по специальности «Менеджмент организации». М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 295 с. // Российская государственная библиотека. URL: http://search.rsl.ru/ru/record/01006526767 (дата обращения: 28.08.2017).

3. Большой словарь иностранных слов. М. : ИДДК, 2007.

4. Семенова Е. В., Семенов В. И., Ростова М. Л. Формирование кросскультурной компетенции: сущность, проблемы, опыт // Современные проблемы науки и образования. Электрон. науч. журн. 2014. № 4. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14176 (дата обращения: 28.08.2017).

5. Зимняя И. А. Ключевые компетенции как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. М. : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2014.

REFERENCES

1. Nigmatzyanova G. Kh. The structure and content of the general cultural competencies of the student [Electronic resource] // Humanitarian scientific research. Electronic journal. 2014. No. 2. URL: http://human.snauka.ru/2014/02/5851 (date of viewing: 28.08.2017).

2. Krasovskiy Yu. D. Teaching models for the development of managerial knowledge [Electronic resource]: a study guide in the field of «Management of organization». M. : YuNITI-DANA, 2012. 295 p. // Russian State Library. URL: http://search.rsl.ru/ru/record/01006526767 (date of viewing: 28.08.2017).

3. Dictionary of foreign words. M. : IDDK, 2007.

4. Semionova E. V., Semionov V. I., Rostova M. L. Formation of cross-cultural competence: essence, problems, experience // Modern problems of science and education. Electronic scientific journal. 2014. No. 4. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=14176 (date of viewing: 28.08.2017).

5. Zimnyaya I. A. Key competences as the result- and goal-oriented foundation of the competency based approach in education. M. : Research Center for Quality Problems in Training Specialists, 2014.

Как цитировать статью: Дмитриева Л. И., Шалик К. К. Формирование профессиональных компетенций в процессе обучения менеджменту // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 136–140.

For citation: Dmitrieva L. I., Shallick C. K. Formation of professional competences in the process management training // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 136–140.

УДК 338.512
ББК 65.291.86

Kiseleva Margarita Mikhailovna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: M.Kiseleva@corp.nstu.ru

Киселева Маргарита Михайловна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: M.Kiseleva@corp.nstu.ru

Yatsko Vladimir Aleksandrovich,
candidate of technical sciences, associate professor
of the Department of Industrial management
and Energy Economics
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: jatsko@ngs.ru

Яцко Владимир Александрович,
канд. техн. наук, доцент кафедры
Производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: jatsko@ngs.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODS OF CALCULATING PRODUCTION PRIME COST

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика
08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики
08.00.12 – Accounting, statistics
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics

На основе сравнительного анализа различных методов калькулирования себестоимости показано, что все известные методы калькулирования полной себестоимости являются неточными, что при определенных условиях может привести к принятию неэффективных управленческих решений, связанных с ценообразованием, управлением номенклатурой продукции, реструктуризацией бизнеса. Для целей принятия управленческих решений при анализе себестоимости продукции предлагается использовать подход, основанный на аппарате теории нечетких множеств. В результате использования данного подхода себестоимость представляется в виде нечеткого числа, интегративно представляющего возможные значения себестоимости.

On the basis of comparative analysis of different methods of calculating the prime cost, the article shows that all known methods of calculation of the full prime cost is inaccurate. Under certain conditions this situation can lead to inefficient management decisions related to pricing, the management of range of products, business restructurisation. For the purpose of taking managerial decisions when analyzing the prime cost of production, the article offers to use an approach based on the apparatus of the theory of fuzzy sets. As a result of using this approach, the prime cost is represented as a fuzzy number that integratively represents the possible values of the prime cost.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, калькулирование, рентабельность, постоянные затраты, переменные затраты, распределение затрат, база распределения затрат, полная себестоимость, неполная себестоимость, нечеткое множество.

Keywords: expenses, prime cost, calculating, profitability, fixed costs, variable costs, cost allocation, cost allocation base, full prime cost, partial prime cost, fuzzy set.

Введение

Одной из важнейших задач бухгалтерского управленческого учета является задача калькулирования себестоимости продукции. От того, насколько успешно решается данная задача, во многом зависит экономическая эффективность деятельности предприятия. Так как значения полной себестоимости отдельных видов продукции и услуг существенным образом влияют на процесс ценообразования и в конечном счете на рентабельность этих видов продукции (услуг), поэтому значения себестоимости часто используются при решении задач анализа безубыточности производства, оптимизации производственной программы предприятия, реструктуризации бизнеса и т. п. Известно, что использование некорректных методов калькулирования себестоимости продукции может приводить к снижению рентабельности предприятия в целом вследствие того, что фактически рентабельные виды продукции (услуг) признаются нерентабельными или низкорентабельными и исключаются из производственной программы предприятия [1; 2].

В настоящее время разработано достаточно большое количество разнообразных методов определения себестоимости продукции с учетом характера ее производства, особенностей организации учета различного рода затрат и т. п. Можно отметить, что существование множества методов калькулирования себестоимости продукции и продолжающиеся попытки разработать новые методы определения себестоимости [3; 4; 5] наглядно свидетельствует, что данная проблема достаточно сложна и в настоящее время не имеет идеального решения.

В связи с этим представляется **актуальным** разработать обобщенный метод расчета себестоимости продукции, в некотором роде интегрирующий известные методы калькулирования и позволяющий решать указанную проблему в наиболее общем случае.

Целью данной работы является сравнительный анализ существующих методов определения себестоимости продукции и разработка обобщенного метода калькулирования, являющегося в некотором роде универсальным методом решения указанной проблемы.

Для достижения поставленной цели в работе было необходимо решить следующие основные **задачи**:

— проанализировать достоинства и недостатки существующих методов калькулирования себестоимости продукции;

— предложить обобщенный метод калькулирования себестоимости продукции, интегрирующий ряд известных подходов к калькулированию себестоимости.

Объектом исследования являются методы калькулирования себестоимости продукции (услуг, работ).

Основной материал статьи

Проблема поиска наиболее адекватного метода калькулирования себестоимости готовой продукции привела к тому, что в настоящее время существует множество разнообразных методов определения себестоимости [6]. В частности, к наиболее известным методам суммирования затрат на изготовление продукции можно отнести:

1) позаказный метод;
2) попроцессный метод;
3) попередельный метод;
4) нормативный метод (англ. Standart Costing);
5) учет затрат по функциям (англ. Activity Based Costing);
6) директ-костинг (англ. Direct Costing).

Позаказный метод учета затрат и определения себестоимости продукции применяется в единичном и мелкосерийном производствах сложных изделий (судостроение, машиностроение). Объектом калькулирования при позаказном методе является себестоимость законченного заказа.

Попроцессный метод применяется на предприятиях с ограниченной номенклатурой однородной продукции и там, где незавершенное производство отсутствует или незначительно (в добывающей промышленности, на электро- и теплостанциях, при добыче угля, нефти, строительных материалов, при производстве отдельных видов товаров, при выполнении транспортных перевозок и т. п.). На таких предприятиях производство является непрерывным, массовым и осуществляется поточным методом. Прямые и косвенные затраты учитываются по калькуляционным статьям затрат на весь выпуск готовой продукции по предприятию в целом либо по подразделениям (цехам), то есть безотносительно к отдельным видам продукции. Фактическая себестоимость единицы продукции определяется путем деления суммы всех фактических затрат по выпуску продукции на количество выпущенной продукции. При наличии незначительных различий в видах продукции применяют понятие «условная единица готовой продукции».

Попередельный метод применяют в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), которая осуществляется в несколько стадий (фаз, переделов). Прямые затраты производства формируются не по видам продукции, а по переделам. Отдельно исчисляется себестоимость продукции каждого передела. Полная себестоимость продукции определяется суммой себестоимостей выполненных переделов.

Нормативный метод (англ. Standart Costing) применяют в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции (машиностроение, металлообработка, швейное, обувное, мебельное производство и другие). Метод основан на нормировании затрат и обязательном составлении нормативных калькуляций по каждому изделию. В основе составления нормативных калькуляций лежат технически обоснованные расчетные величины (нормы) затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов на единицу продукции (работ, услуг). Расчет фактической себестоимости осуществляется на основе нормативной себестоимости с учетом задокументированных отклонений от норм и изменений норм.

Следует отметить, что все рассмотренные выше методы калькулирования (позаказный, попроцессный, попередельный и нормативный методы) предполагают расчет полной себестоимости продукции, включающей, наряду с прямыми затратами (сырье и материалы, заработную плату производственных рабочих и т. д.), косвенные затраты (общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы). Традиционно для включения косвенных затрат в калькуляцию полной себестоимости используется распределение косвенных затрат между калькуляционными единицами пропорционально некоторой единой базе распределения, предусмотренной учетной политикой предприятия. Наиболее часто в отечественной и мировой практике в качестве базы распределения выступает основная заработная плата производственных рабочих. В автоматизированных производствах косвенные затраты распределяют пропорционально машино-часам на выпуск продукции. Известны и другие подходы при выборе базы распределения затрат, например стоимость основных производственных материалов, объемы произведенной продукции, оптовые цены и т. п. Понятно, что использование единой базы распределения для разнородных по своему экономическому содержанию косвенных расходов может при определенных условиях приводить к существенным погрешностям. В результате некорректного распределения косвенных расходов себестоимость отдельных видов продукции искусственно завышается (например, трудоемкой продукции, имеющей большие объемы производства), а себестоимость других видов продукции необоснованно занижается (например, новой продукции, имеющей относительно небольшие объемы производства, но требующей существенных расходов на исследование, разработку и продвижение на рынке) [1; 2]. Поэтому логичным представляется подход, реализованный в рамках метода учета затрат по функциям (англ. Activity Based Costing), когда косвенные затраты дифференцируются на отдельные виды, и для такого выделенного вида расходов устанавливается своя база распределения, имеющая наиболее тесную связь этим видом косвенных расходов. Очевидно, что к достоинству такого подхода к калькулированию себестоимости продукции можно отнести повышение точности расчета себестоимости. К сожалению, данный подход не нашел достаточно широкого применения ввиду своей сложности. Хотя при современной организации учетных

работ с использованием средств автоматизации детализированный учет различных видов косвенных расходов вполне возможен. Как отмечают авторы данного метода, с экономической точки зрения целесообразно вести подобный детализированный учет для примерно 80 % величины косвенных расходов, однако существует ряд проблем, связанных с выбором соответствующих баз распределения и дальнейшим постоянным учетом значений этих баз распределения. Таким образом, в итоге можно сделать вывод, что использование более точного метода учета затрат по функциям является весьма трудоемким и затратным. При этом вследствие неполной дифференциации косвенных расходов в соответствии с подходящими базами распределения данный метод может приводить к определенным погрешностям при расчете себестоимости. Здесь уместно привести мнение одного из авторов данного метода: «Целью построения хорошей системы ABC является самая лучшая система суммирования затрат (а не самая точная): она должна уравновешивать стоимость ошибок, обусловленных неточными оценками, и затраты на их измерение» [2]. Таким образом, можно заметить, что все вышеприведенные методы суммирования затрат являются неточными, что связано с методологическими проблемами калькулирования себестоимости продукции при реализации процедур распределения косвенных расходов.

Для кардинального решения методологических проблем распределения косвенных расходов был предложен метод директ-костинг [6]. Идея метода весьма прозрачна — отказаться от сомнительного распределения косвенных расходов, включая в калькуляцию только прямые расходы (сырье, материалы, комплектующие, топливо, энергию на технологические нужды, оплату труда основных производственных рабочих с отчислениями). Таким образом, в результате калькулирования получают неполную себестоимость. Очевидно, что отказ от распределения косвенных расходов позволяет существенно повысить точность оценки такой себестоимости. Однако в современных условиях, когда доля косвенных расходов в общих расходах предприятий имеет тенденцию к росту (например, в связи с ростом автоматизации производства [1; 2]), полный отказ от распределения косвенных расходов при калькулировании может привести к тому, что неполная себестоимость будет включать лишь незначительную часть общих расходов предприятия. Поэтому в настоящее время разработаны варианты директ-костинга (в частности, Variable Costing), когда, наряду с прямыми расходами, при суммировании затрат учитываются и некоторые виды косвенных расходов. Например, так называемые условно-переменные косвенные расходы, зависящие от объема производства — затраты на ремонт, обслуживание и наладку производственного оборудования, освещение производственных помещений и т. п. К достоинствам данного подхода можно отнести более высокую точность расчета себестоимости, более высокую оперативность и меньшие затраты, связанные с калькулированием себестоимости продукции. К недостаткам можно отнести то, что в рамках данного подхода невозможно получить значение полной себестоимости, что, в свою очередь, может привести к тому, что ценообразование на основе использования неполной себестоимости может привести предприятие в зону убытков. Кроме того, существует проблема корректного разделения затрат на прямые и косвенные.

Учитывая вышеизложенное, для решения проблемы неточного калькулирования себестоимости можно предложить воспользоваться подходом, связанным с использованием математических моделей, разрабатываемых в рамках теории нечетких множеств [7]. Аппарат данной теории успешно применяется при решении нечетких задач, когда имеются различного рода неопределенности в исходных данных. В отличие от методов теории вероятностей и математической статистики теория нечетких множеств не постулирует стохастическую природу изучаемых явлений (хотя и не исключает возможности описания и анализа стохастических процессов). Таким образом, теория нечетких множеств позволяет в некотором роде описать неточность, присущую оценкам полной себестоимости.

Заключение

Сравнительный анализ различных методов калькулирования затрат показывает, что все известные методы определения затрат позволяют получать только приближенные оценки себестоимости. В некоторых случаях погрешности при оценке себестоимости могут быть весьма значительными, что может при определенных условиях негативно повлиять на эффективность деятельности предприятия. Таким образом, представляется целесообразным использовать некоторый обобщенный метод калькулирования себестоимости, интегративно представляющий множество возможных оценок себестоимости. Для построения такого обобщенного метода предлагается использовать аппарат теории нечетких множеств. Хотя при использовании такого подхода невозможно получить единственную истинную оценку себестоимости, однако нечеткая величина, описывающая возможное множество значений себестоимости, позволяет указать некоторый интервал, которому принадлежит истинная себестоимость.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шанк Дж. К., Говимдараджан В. Стратегическое управление затратами. СПб. : Бизнес Микро, 1999. 288 с.

2. Аткинсон Э. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг С. М. Управленческий учет. М. : Вильямс, 2005. 874 с.

3. Крылова Е. В. Результаты апробации экономико-математической модели в рамках сценарного планирования // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 2 (35). С. 142–151.

4. Секретарев Ю. А., Мошкин Б. Н., Мехтиев А. Д. Корреляционно-регрессионный анализ составляющих себестоимости производства энергии на тепловых электрических станциях // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 2 (31). С. 47–51.

5. Зекин Р. Е. Определение плановой и фактической себестоимости материальных запасов в управленческом учете // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 3 (24). С. 215–220.

6. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. М. : Омега-Л, 2012. 672 с.

7. Яцко В. А. Калькулирование себестоимости продукции с использованием аппарата теории нечетких множеств // Проблемы современной экономики. 2009. № 4. С. 187–191.

REFERENCES

1. Shank J. K., Govimdarajan V. Strategic cost management. SPb. : Business Micro, 1999. 288 p.
2. Atkinson A. A., Banker R. D., Kaplan R. S., Young S. M. Management accounting. M. : Williams, 2005. 874 p.
3. Krylova E. V. Results of testing of economic and mathematical models in the framework of the scenario planning // Business. Education. Law. 2016. No. 2 (35). P. 142–151.
4. Sekretarev Y. A., Moshkin B. N., Mekhtiev A. D. Correlation-regression analysis of components of the prime cost of energy production at thermal power plants // Business. Education. Law. 2015. No. 2 (31). P. 47–51.
5. Zekin R. E. Determination of the planned and actual prime cost of material assets in the management accounting // Business. Education. Law. 2013. No. 3 (34). P. 215–220.
6. Vakhrushina M. A. Management accounting. M. : Omega-L, 2012. 672 p.
7. Yatsko V. A. Calculation of the prime cost of production using the apparatus of the theory of fuzzy sets // Problems of Modern Economics. 2009. No. 4. P. 187–191.

Как цитировать статью: Киселева М. М., Яцко В. А. Сравнительный анализ методов калькулирования себестоимости продукции // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 141–144.

For citation: Kiseleva M. M., Yatsko V. A. Comparative analysis of methods of calculating production prime cost // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 141–144.

УДК 339.13.024
ББК 65.23

Kokovikhin Alexandr Yuryevich,
candidate of economics, associate professor,
Head of the Institute of Management
and Information Technology,
Ural State University of Economics,
Ekaterinburg,
e-mail: gov66@inbox.ru

Коковихин Александр Юрьевич,
канд. экон. наук, доцент,
директор института Менеджмента
и информационных технологий
Уральского государственного экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: gov66@inbox.ru

Ogorodnikova Ekaterina Sergeevna,
candidate of economics, associate professor,
Department of Management,
Ural State University of Economics,
Ekaterinburg,
e-mail: cmb_8@mail.ru

Огородникова Екатерина Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры Менеджмента
Уральского государственного экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: cmb_8@mail.ru

Plakhin Andrey Yevgenyevich,
candidate of economics, associate professor,
Department of Management,
Deputy Head of the Institute of Management
and Information Technology,
Ural State University of Economics,
Ekaterinburg,
e-mail: apla@usue.ru

Плахин Андрей Евгеньевич,
канд. экон. наук, доцент
кафедры Менеджмента,
зам. директора института менеджмента
и информационных технологий
Уральского государственного экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: apla@usue.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СУБЪЕКТОВ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

STRATEGIC TOOLS OF THE MARKET ENTITIRS OF MEDICAL SERVICES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(1. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами)

08.00.05 – Economics and management of national economy
(1. Economics, organization and management of enterprises, branches, complexes)

Цель настоящей статьи — развитие управленческого инструментария стратегического управления частных организаций здравоохранения. В ходе исследования проведен конкурентный анализ деятельности основных участников рынка с применением элементов методики SPACE-анализа и метода систематизации целей и стратегий участников рынка. Детализированный анализ свидетельствует о среднем уровне конкуренции для многопрофильных клиник и высоком уровне конкуренции основных типов узкопрофильных клиник. Предложена авторская модель комбинаций стратегий, используемых однородными группами частных медицинских организаций. Предложены инструменты,

способствующие эффективной реализации маркетинговой и наступательной стратегий частных многопрофильных медицинских организаций.

The purpose of this article the is development of managerial tools for the strategic management of private healthcare organizations. The study offers a competitive analysis of major market participants using elements of the techniques of SPACE analysis and method of systemization of the goals and strategies of market participants. Detailed analysis witnesses an average level of competition for multidisciplinary clinics and high level of competition of the main types of narrow-focused clinics. The author suggests a model of the combinations of strategies used homogeneous groups of private medical organizations. The suggested tools facilitate efficient implementation of marketing and offensive strategies of private multidisciplinary medical organizations.

Ключевые слова: рынок, медицинские услуги, стратегия, управленческий инструментарий, стратегический анализ, SPACE-анализ, узкопрофильные клиники, многопрофильные клиники, стратегия роста, оборонительная стратегия.

Keywords: market, medical services, strategy, managerial tools, strategic analysis, SPACE analysis, narrow-focused clinics, multidisciplinary clinics, growth strategy, defensive strategy.

Введение

Стратегическое управление сферой социальных услуг и здравоохранения в частности является одной из **актуальных** проблем в современных условиях. Именно в процессе стратегического планирования происходит процесс определения целевых ориентиров, формирования стратегической позиции участника рынка и эффективного распределения ресурсов с учетом параметров внешней и внутренней среды. Вопросы стратегического управления организациями рынка медицинских услуг рассмотрены в работах О. К. Коробковой [1], К. Н. Калашникова [2], М. Е. Чепурных и др. [3]. **Научная новизна** материалов заключается в авторской модели комбинаций стратегий, используемых однородными группами субъектов рынка медицинских услуг. Детализация модели содержит стратегические инструменты, способствующие эффективной реализации маркетинговой и наступательной стратегий частных многопрофильных медицинских организаций.

Цель настоящего исследования заключается в развитии управленческого инструментария стратегического управления субъектов рынка медицинских услуг, реализуемая через комплекс взаимосвязанных задач: изучение теоретической базы путем обобщения материалов, содержащихся в работах отечественных и зарубежных ученых; адаптация методического инструментария к целям анализа рынка медицинских услуг и проведение соответствующего эмпирического исследования.

Основная часть

Выбор стратегии предполагает выработку решений, направленных на достижение поставленных целей, путем дальнейшей взаимоувязанной работы всех подразделений предприятия.

Исследования теоретической базы показало, что проблемы разработки стратегий в научном мире изучены достаточно глубоко. Вместе с тем отсутствуют комплексные исследования по стратегическому управлению организациями рынка медицинских услуг, посредством которых можно было бы эффективно определить перспективы дальнейшего развития организации. В настоящее время во многих медицинских организациях отсутствует эффективная система стратегического менеджмента, способная вырабатывать решения, направленные на достижение поставленных целей.

«Рынок медицинских услуг — это совокупность всех медицинских технологий, изделий медицинской техники, методов организации медицинской деятельности, фармакологических средств, реализуемых в условиях конкурентной экономики; совокупность существующих и потенциальных производителей (лечебно-профилактические учреждения) и потребителей медицинских услуг (пациентов)» [4, с. 38].

Структура рынка медицинских услуг на данный момент представлена тремя основными сегментами.

1. Контролируемый сегмент рынка представляет собой легальную деятельность частных медицинских организаций. Начиная с 2008 года наблюдается постепенный рост сегмента за счет сокращения теневого сектора.

2. Рынок добровольного медицинского страхования включает предоставление медицинских услуг в рамках программ ДМС как в государственных и муниципальных, так и в частных клиниках. Доля данного сегмента держится на уровне 20 % от рынка платных медицинских услуг в течение последних пяти лет.

3. Нелегальный сектор рынка. Данный сектор наносит существенный вред здравоохранению страны. Согласно оценкам РБК.research, объем нелегальных медицинских услуг составляет порядка 80–130 млрд руб. в год. Эти оценки получены по результатам опроса россиян, проведенного в марте 2016 года. Согласно данным Росстата, « …теневой оборот в медицине составляет более 182,7 млрд руб. в год [5]».

Российский рынок платных медицинских услуг считается развивающимся по причине неразвитости сектора ДМС, а также большого объема теневого сектора. Однако большинство экспертов [6; 7; 8] сходятся во мнении, что доля теневого сегмента постепенно сокращается, рынок понемногу становится более цивилизованным, на нем происходит явное выделение и укрупнение основных игроков.

В табл. 1 показано количество учреждений, существующих в Российской Федерации, по формам собственности.

Таблица 1

Численность медицинских учреждений РФ по формам собственности в 2014 году

Форма собственности	Количество медицинских учреждений, тыс.	Доля в общем количестве ЛПУ, %
Государственная	6,2	22,87
Частная	19,2	70,85
Муниципальная	0,9	3,32
Иная	0,8	2,96
Всего	27,1	100

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [9].

Абсолютное большинство частных медицинских учреждений относится к малым предприятиям с численностью работающих до 100 человек. Лишь 1,6 % учреждений имеют численность работающих, превышающую 250 человек. Средняя численность работающих в одном частном учреждении 42,3 человека, в том числе 18,7 врача и 13,1 человек среднего медицинского персонала [9].

Основными профилями, по которым оказывается амбулаторная помощь в частных учреждениях, являются:

стоматология; гинекология; достаточно большая часть частных амбулаторных учреждений оказывает диагностические услуги, в частности такие, как ультразвуковые исследования. Наиболее редкими профилями являются радиология, скорая и неотложная помощь, неонатология и гериатрия — каждый из этих видов помощи оказывается менее чем в 3 % частных клиник [10].

На рис. 1 показаны основные сегменты рынка частной медицины.

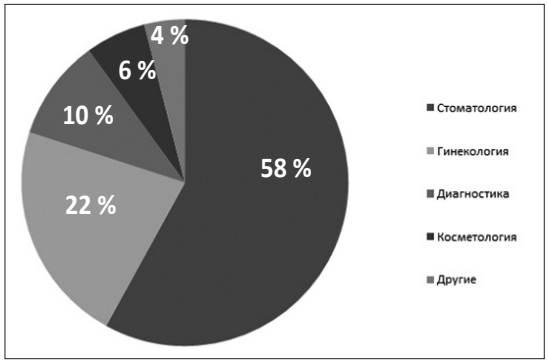


Рис. 1. Основные сегменты рынка частной медицины в России, %

Источник: данные [11; 12].

Общими тенденциями рынка платной медицины является расширение профиля оказываемых частными клиниками услуг, а также дальнейшее формирование и укрупнение сетей медицинских учреждений. Под многопрофильной клиникой понимается медицинское учреждение, создаваемое как аналог традиционной поликлиники, предлагающее медицинские услуги всех основных врачебных специализаций (в числе специалистов многопрофильной клиники обязательно присутствует терапевт, отоларинголог, невролог, эндокринолог и т. д.). Цель создания частных многопрофильных клиник — предложить для потребителей, желающих получить обслуживание более высокого уровня, либо не имеющих возможности пользоваться услугами государственной/ведомственной медицины, альтернативу традиционным поликлиникам.

Оценка стратегического положения организаций рынка медицинских услуг различных форм собственности проводится с помощью методики SPASE-анализа, суть которой заключается в экспертном ранжировании четырех групп факторов: факторы стабильности обстановки (ES), факторы промышленного потенциала (IS), факторы конкурентных преимуществ (CA), факторы финансового потенциала (FS) по шкале от 0 до 6.

Результаты анализа представлены на рис. 2.

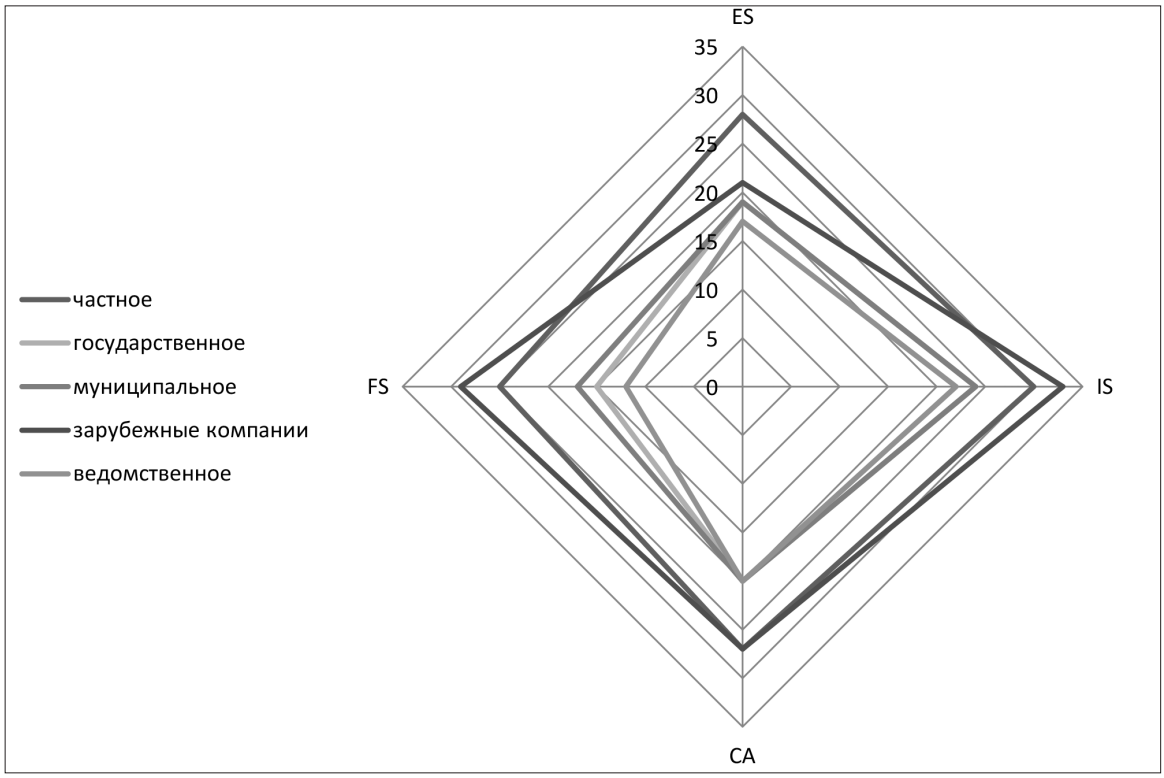


Рис. 2. Стратегическое положение медицинских организаций различных форм собственности

Отдаленность частного, государственного, муниципального и ведомственного здравоохранения от центра по оси IS — ES говорит о конкурентном стратегическом положении. Они получают конкурентные преимущества в относительно нестабильной обстановке. Критическим фактором является финансовый потенциал. Необходимо парировать угрозы, связанные с потерей источников финансирования [13].

Что касается зарубежного здравоохранения, то его можно охарактеризовать как агрессивное. Зарубежные компании получают на российском рынке конкурентные преимущества, которые они могут сохранить и приумножить с помощью финансового потенциала. Угрозы незначительны, необходимо сконцентрироваться на обеспечении интересов.

Для определения основного стратегического конкурента частного здравоохранения воспользуемся схемой систематизации целей и стратегий участников рынка, показанной в табл. 2.

Таблица 2

Систематизация целей и стратегий участников рынка медицинских услуг

Критерий	Частное здравоохранение	Государственное здравоохранение	Муниципальное здравоохранение	Зарубежные медицинские компании	Ведомственное здравоохранение
Масштаб конкуренции	местная	национальная/ региональная	местная	международная	региональная
Стратегические намерения	поднять свой рейтинг в отрасли	поднять свой рейтинг в отрасли	поднять свой рейтинг в отрасли	обойти определенного конкурента	поднять свой рейтинг в отрасли
Целевая доля рынка	расширение путем внутреннего роста	расширение путем внутреннего роста	расширение путем внутреннего роста	— удержание существующей доли; — расширение путем приобретений	удержание существующей доли
Конкурентное положение	стремится к изменению своей рыночной позиции	хорошо укрепленное, позволяющее удержать существующую позицию	хорошо укрепленное, позволяющее удержать существующую позицию	сокращает свою долю до такого размера, который может быть защищен	среднее положение
Стратегическое положение	конкурентное, сочетает наступательное и оборонительное	конкурентное	конкурентное	агрессивное	конкурентное
Конкурентная стратегия	стремление к индивидуализации продукции	стремление к лидерству в издержках	стремление к лидерству в издержках	акцент на рыночной нише (покупатели с особыми потребностями)	акцент на рыночной нише

На сегодняшний день медицинские организации частной формы собственности находятся в более выгодных условиях функционирования по отношению к государственным/муниципальным медицинским организациям за счет возможности получения дополнительных средств от граждан за так называемые услуги удобства, которые, по сути, не являются медицинской помощью, но воспринимаются пациентом как индикаторы качества лечения [14].

Таблица 3

Стратегии организаций на рынке медицинских услуг

Стратегия	Многопрофильные клиники		Узкопрофильные клиники	
Конкурентная стратегия	наилучшей стоимости	лидерство в издержках	фокусирование	фокус
Основа конкурентного преимущества	способность предоставить пациентам услуги высокого качества в сочетании с лучшими издержками	более низкие по сравнению с конкурентами издержки производства	способность предоставить клиентам ниши то, что отвечает их потребностям и вкусам	способность предоставить клиентам ниши то, что отвечает их потребностям и вкусам
Стратегии роста	концентрированный рост	интегрированный рост путем обратной интеграции	концентрированный рост	
Стратегия ценообразования	ценовая линия	стратегия низких цен	стратегия низких цен	ценовая линия
Оборонительная стратегия	предоставление скидок и улучшение сервиса	расширение номенклатуры услуг, создание эксклюзивных каналов сбыта	поддержание низких цен на товары по сравнению с конкурентами	заключение эксклюзивных соглашений с поставщиками

Результаты анализа показывают, что уровень конкуренции для многопрофильных клиник, косметологических центров, субъектов лабораторной диагностики находится на среднем уровне. Достаточно высокий уровень конкуренции на рынке стоматологических услуг и у узкопрофильных клиник, специализирующихся на консультативном приеме.

Выводы и рекомендации

В качестве эталонной стратегии, оптимальной для многопрофильных клиник, является стратегия концентрированного роста (см. табл. 3). При этом рост будет достигаться большей частью за счет развития услуги (приобретение услугой особых свойств при невысоких издержках) и за счет развития рынка (поиск новых сегментов рынков, нового применения услуг) [15]. Такая стратегия лучше всего сочетается с традиционной инновационной стратегией (повышение качества в рамках производимого ассортимента услуг).

Необходимо иметь четкую картину того, какие услуги являются наиболее востребованными. Возможно создание комплексов услуг, в частности проведение периодического медицинского осмотра.

В качестве стратегий роста узкоспециализированным клиникам следует использовать стратегию концентрированного роста, основанную на глубоком проникновении (старый товар/старый рынок), которая заключается в нахождении клиникой путей увеличения сбыта своих услуг на уже освоенных рынках при помощи более агрессивного маркетинга. Такая стратегия

эффективна, так как рынок платных услуг еще расширяется. Клиника должна стремиться расширить сбыт медицинских услуг на существующих рынках при помощи наступательного продвижения услуг и использования наиболее конкурентоспособных цен (стратегия низких цен).

В качестве наступательной стратегии для узкоспециализированных компаний можно рекомендовать использование метода партизанских наступлений (метод «ударил и убежал»), которые как раз подходят для небольших компаний, не обладающих ни значительными ресурсами, ни значительным удельным весом на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коробкова О. К. Совершенствование конкуренции на рынке медицинских услуг // Гуманизация образования. 2015. № 3. С. 100–106.

2. Калашников К. Н. Маркетинг на рынке медицинских услуг // Эволюционная и институциональная экономика: вопросы теории и практики : Материалы Всерос. конф. молодых исследователей (Вологда, 12 сентября 2014 г.). Вологда, 2014. С. 278–285.

3. Чепурных М. Е., Косякова Е. П., Юнусова Т. Т. Особенности стратегии клиентоориентированной медицинской организации на рынке платных медицинских услуг // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–3 (59–3). С. 1157–1162.

4. Кулакова Е. В. Практическая реализация и перспективы развития государственно-частного партнерства в здравоохранении // Здравоохранение. 2013. № 9. С. 48–53.

5. Коробкова О. К. Конкуренция на рынке медицинских услуг // Научные труды SWorld. 2009. Т. 6. № 4. С. 34–37.

6. Новосельцев Н. Ю. Рынок медицинских услуг и его особенности // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2011. № 2. С. 82–88.

7. Демченко С. Г., Файзханова А. Л. Формирование конкурентной среды на рынке медицинских услуг // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 99–107.

8. Филимонова А. А. Формирование конкурентной среды на рынке медицинских услуг в регионе // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 7–8. С. 154–156.

9. Шишкин С. В., Потапчик Е. Г., Селезнева Е. В. Роль частных медицинских организаций в российской системе здравоохранения // XIII апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В 4 кн. Кн. 3. М. : ИД НИУ ВШЭ, 2012. С. 238–247.

10. Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 18.09.2017).

11. МАГАЗИН ИССЛЕДОВАНИЙ [Электронный ресурс] // ЗАО «Росбизнесконсалтинг» [веб-сайт]. URL: http://marketing.rbc.ru (дата обращения: 18.09.2017) по паролю.

12. Данные официального сайта Министерства здравоохранения Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.rosminzdrav.ru/documents (дата обращения: 18.09.2017).

13. Огородникова Е. С., Сидоренко А. М. Стратегические инструменты развития инфраструктуры // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2–2 (79–2). С. 856–858.

14. Коковихин А. Ю., Огородникова Е. С., Уильямс Д., Плахин А. Е. Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования // Экономика региона. 2017. Т. 13. № 1. С. 80–92.

15. Плахин А. Е. Интеграционные отношения малого и среднего бизнеса: основные проблемы и перспективы развития // Экономическая наука сегодня: теория и практика : Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 24 марта 2017 г.). Чебоксары, 2017. С. 79–83.

REFERENCES

1. Korobkova O. K. the development of competition in the market of medical services // Humanization of education. 2015. No. 3. P. 100–106.

2. Kalashnikov K. N. Marketing in the market of medical services // Evolutionary and institutional Economics: theory and practice of Materials of all-Russian conference of young researchers (Vologda, September 12, 2014). Vologda, 2014. P. 278–285.

3. Chepurnykh M. E., Kosyakova E. P., Yunusova T. T. Features of strategy of customer-oriented medical organization in the market of paid medical services // Economy and entrepreneurship. 2015. No. 6–3 (59–3). P. 1157–1162.

4. Kulakova E. V. Implementation and prospects of development of public-private partnership in health care // Health care. 2013. No. 9. P. 48–53.

5. Korobkova O. K. Competition in the market of medical services // Scientific papers SWorld. 2009. Vol. 6. No. 4. P. 34–37.

6. Novoseltsev N. Yu. The medical services market and its characteristics // Bulletin of the Russian new University. Series: Man and society. 2011. No. 2. P. 82–88.

7. Demchenko S. G., Faizkhanova A. L. formation of the competitive environment in the market of medical services // Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics. 2014, No. 1. P. 99–107.

8. Filimonova A. A. Formation of competitive environment in the market of medical services in the region // Theoretical and applied aspects of modern science. 2015. No. 7–8. P. 154–156.

9. Shishkin S. V., Potapchik E. G., Selezniova E. V. Role of private medical organizations in the Russian system of healthcare // XIII April international scientific conference on the problesms of society and economy development. In 4 books. Book. 3. M.: Publishing house of National Research University of Higher School of Economics, 2012. P. 238–247.

10. Data of the official web-site of Federal State Statistics Service [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/ (date of viewing: 18.09.2017).

11. SHOP OF RESEARCH [Electronic resource] // Rosbusinessconsulting CJSC [web-site]. URL: http://marketing.rbc.ru (date of viewing: 18.09.2017) available upon password entry.

12. Data of the official web-site of of the Ministry for Healthcare of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: https://www.rosminzdrav.ru/documents (date of viewing: 18.09.2017).

13. Ogorodnikova E. S., Sidorenko A. M. Strategic instruments of infrastructure development // Economics and entrepreneurship. 2017. No. 2–2 (79–2). P. 856–858.

14. Kokovikhin A.Yu., Ogorodnikova E. S., Williams D., Plakhin E. A. Institutional factors in the entrepreneurial evaluation of in the investment climate // The region's economy. 2017. Vol. 13. No. 1. P. 80–92.

15. Plakhin A. E. Integration relations of small and medium-sized business: key problems and prospects of development // Economics today: theory and practice : Collection of materials of VI International scientific practical conference (Cheboksary, March 24, 2017 г.). Cheboksary, 2017. P. 79–83.

Как цитировать статью: Коковихин А. Ю., Огородникова Е. С., Плахин А. Е. Стратегический инструментарий субъектов рынка медицинских услуг // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 144–149.

For citation: Kokovikhin A.Yu., Ogorodnikova E. S., Plakhin A. Ye. Strategic tools of the market entitirs of medical services // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 144–149.

УДК 658.783
ББК 65.40

Mamonov Valery Ivanovich,
candidate of economics, head of department
of Economic informatics,
associate professor of the department of Management
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: v.mamonov@corp.nstu.ru

Мамонов Валерий Иванович,
канд. экон. наук, зав. кафедрой
Экономической информатики,
доцент кафедры Менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: v.mamonov@corp.nstu.ru

Poluektov Vladimir Alexandrovich,
candidate of economics,
associate professor of the department of Management
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: poluektov@corp.nstu.ru

Полуэктов Владимир Александрович,
канд. экон. наук,
доцент кафедры Менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: poluektov@corp.nstu.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПАРТИИ ПОСТАВКИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ МОНТАЖНЫХ РАБОТ

DETERMINATION OF THE VOLUME OF DELIVERY WHEN PERFORMING ASSEMBLY WORK

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматривается схема регулярного процесса снабжения монтажных управлений кабельной продукцией в объеме партии поставки с определенной суточной интенсивностью в течение некоторого интервала времени. Предполагается, что суточный объем поставки материалов поставщиком превосходит ежесуточное потребление. Устанавливается взаимосвязь между интенсивностью суточной поставки материала и переменными параметрами: размером партии поставки, средней величиной запаса на складе потребителя, временем поставки материалов в объеме партии поставки. Показано, что для каждого значения интенсивности суточного объема поставки материалов имеет место минимум совокупных издержек и соответствующий ему оптимальный объем партии поставки.

The article deals with the scheme of the regular process of supplying the assembly departments with cable products in the volume of the delivery on a definite daily schedule for a certain period of time. The daily volume of delivery of materials by the supplier is assumed to exceed daily consumption.

The relationship is established between the intensity of daily supply of material and variable parameters: the volume of delivery, the average stock in the consumer's warehouse, the time of delivery of materials in the volume of delivery. The article shows that each value of the intensity of the daily volume of delivery of materials correspond to a minimum of total costs and an appropriate optimal volume of the delivery.

Ключевые слова: управление запасами, схема поставки, партия поставки, время поставки, текущий запас, интенсивность поставки, интенсивность потребления запаса, транспортные издержки, затраты на хранение, совокупные издержки.

Keywords: inventory management, scheme of supply, delivery lot, delivery time, current stock, delivery intensity, stock consumption intensity, transport costs, storage costs, total costs.

Введение

Большие объемы промышленного и гражданского строительства, масштабное развитие инфраструктуры в крупных городах определяют постоянно растущий спрос на выполнение работ по проектированию, ведению строительно-монтажных и пусконаладочных работ, комплекса работ по испытаниям и измерениям, поставке комплектного монтажа различного назначения, а также производство соответствующей продукции. Такой вид деятельности характерен для строительно-монтажных организаций, которые могут являться как самостоятельными юридическими лицами, так и структурными подразделениями крупных специализированных предприятий.

Такие монтажные организации в своей деятельности при выполнении заказов используют широкую номенклатуру материалов и комплектующих, что приводит к необходимости решения сложных, взаимосвязанных задач организации системы снабжения, складского хозяйства (управления его пропускной способностью), включая разработку схем поставок партий материалов и комплектующих для обеспечения бесперебойной работы структурных подразделений. Все вышесказанное и определяет **актуальность** данного исследования, которая подтверждается многочисленными публикациями как отечественных, так и зарубежных авторов по заявленной проблематике [1; 2; 3; 4; 5; 6]. При этом следует отметить, что в настоящее время в научной литературе представлены как сложные экономико-математические модели управления запасами [4; 5; 6; 7], использующие формальный аппарат высокого уровня (которые представляют преимущественно академический интерес), так и более простые [8; 9], предназначенные для практического использования.

В статье, имеющей прикладной характер, рассматривается детерминированный аналог простых моделей управления запасами, которые предназначены для выработки решений в оперативном режиме в практической деятельности. Такие модели не требуют сложного инструментария для их решения, исключают трудности в подготовке массивов информации, а требуют лишь ту, которой располагают и используют монтажные управления в повседневной деятельности.

Поэтому **цель** данной статьи состоит в разработке такой модели управления запасами, которая предоставляет пользователям дополнительную информацию, полезную в процессе принятия решений относительно схемы поставок, основных параметров выбираемой схемы и связанных с такими решениями совокупных издержек.

В качестве **объекта** исследования в статье рассматривается самостоятельное строительно-монтажное управление, основным видом деятельности которого является выполнение комплекса работ по проектированию, монтажу и обслуживанию электроосвещения (внутреннего, наружного, архитектурно-художественной подсветки), кабельных и воздушных линий электропередач, наружных и внутренних сетей электроснабжения, систем жизнеобеспечения зданий, волоконно-оптических и кабельных линий связи, интегрированных систем безопасности (видеонаблюдение, охранная и пожарная сигнализация, оповещение и управление эвакуацией, контроль доступа), структурированных кабельных систем (вычислительная сеть, АТС, конференц-связь).

Как было отмечено выше, количество потребляемых материалов и комплектующих таких организаций характеризуется значительной номенклатурой. Однако среди них существует доминирующий перечень, который преимущественно состоит из кабельной продукции.

В связи с чем в статье рассматривается **задача** определения рационального объема поставки кабельной продукции на объекты в условиях, когда потребление кабеля велико, ограничения на складские емкости и наличие свободных оборотных средств существенны, поставщик кабеля организует кольцевую логистику снабжения и может удовлетворять спрос как в целом, так и непосредственно на объектах. В такой ситуации монтажная организация заинтересована обеспечивать бесперебойное снабжение объектов, организуя на центральном складе материалов лишь запас на случай или резерв.

Основная часть

Существенные недостатки классической модели определения оптимального размера партии поставки значительно ограничивают ее применение на практике [10; 11], что приводит к необходимости модификации данной модели путем включения в нее дополнительных параметров, учитывающих реальную практику.

Анализируя объем потребления и расходования кабельной продукции монтажными организациями, был сделан вывод о том, что при использовании классического подхода к определению оптимального размера партии поставки ее объем будет чрезмерно велик, и значительная часть материальных ресурсов длительное время будет находиться в складской системе.

Примеры из практики свидетельствуют о том, что экономически выгодной является другая схема поставки материалов (изделий, комплектующих) от поставщика к потребителю. В частности, монтажному управлению необходимо такое количество материала, которое обеспечило бы его бесперебойную деятельность на объектах в случае нарушения поставок кабельной продукции поставщиком непосредственно на эти объекты. Аналогичную ситуацию можно наблюдать и при строительстве жилых домов. Так, например, застройщик никогда не осуществляет завоз всей оконной продукции в расчете на весь дом единовременно, а делает это постепенно. Учет этого и других важных обстоятельств потребовал разработать схему поставки и модель расчета всей партии поставки.

Схематически организация процесса поставки выглядит следующим образом. При разработке схемы поставки исходим из реального предположения, что поставщик всегда может удовлетворить запрашиваемый монтажным управлением суточный объем поставки, который поступает, как правило, на центральный склад монтажного управления.

Обозначим через p (м/день) — суточный объем поставки материалов поставщиком, а через d (м/день) — суточный объем потребления кабельной продукции монтажным управлением на все объекты.

Будем считать, что поставщик поставляет партию поставки кабельной продукции в течение определенного срока — t_w (дней), в течение которого монтажное управление расходует материал со склада в размере собственной суточной интенсивности на все объекты. С учетом такой организации одновременной поставки и потребления материалов схема процесса выглядит следующим образом (см. рисунок).

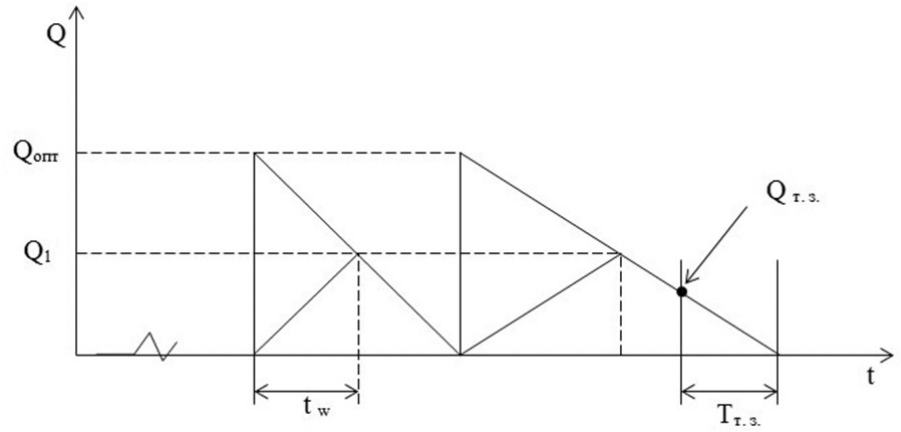


Рисунок. Схема поставки в течение t_w и потребления материалов

Очевидно, что Q_1 — это часть от объема партии поставки, равная разности между объемом партии поставки и количеством потребления материала монтажным управлением за время t_w — интервала поставки всей партии в размере Q.

Поэтому:

$$Q_1 = Q - t_w \times d = Q - \frac{Q}{p} \times d = Q \times \frac{(p-d)}{p}. \quad (1)$$

Величину Q_1 также следует рассмотреть как максимальное значение запаса кабельной продукции, находящееся на складе.

При анализе зависимости совокупных издержек за планируемый период целесообразно рассмотреть два параметра: величину поставки Q и объем суточного завоза материалов поставщиком на центральный склад — p. Эти два параметра в модели при описании минимальных совокупных издержек являются искомыми. Величина партии поставки материалов и объем суточного завоза материалов связаны соотношением:

$$Q = p \times t_w,$$

где t_w — интервал времени, необходимый поставщику для поставки кабельной продукции управлению в объеме всей партии поставки на планируемый период времени. Так как величина партии поставки функционально связана с объемом поставки материалов в день, то поиск минимального значения суммарных затрат, связанных с поставкой, можно находить от одного параметра, например Q — величины партии поставки.

При анализе совокупных издержек $TC(Q)$ монтажного управления, рассматриваемых за определенный период, целесообразным оказалось рассмотреть различные компоненты издержек, которые являются доминирующими:

— затраты, связанные с приобретением потребности в кабельной продукции на планируемый период;

— затраты, связанные с организацией количества поставок материалов в рассматриваемом периоде;

— затраты, связанные с транспортными издержками при суточной поставке кабельной продукции;

— затраты от хранения кабельной продукции на центральном складе монтажного управления.

Рассмотрим каждую компоненту издержек, для чего введем следующие обозначения (поскольку в монтажном управлении портфель заказов не подвержен сезонным колебаниям и достаточно устойчив по объему, то расчеты и анализ решения проводился на интервале планирования, равном году):

D — годовой объем потребности материалов в кабельной продукции, м/год;

C — цена приобретения единицы материалов (1 м кабеля), руб./м;

S_0 — затраты, связанные с организацией поставки кабельной продукции в объеме партии поставки (затраты, связанные с подписанием договора и других документов по поставке), руб./1 пост.;

$Z = Z(p)$ — транспортные затраты по поставке объемов материалов в размере дневного объема поставки p, руб./1 сут. пост.;

Q_1 — максимальное количество кабельной продукции, подлежащее хранению на центральном складе, м;

H — затраты связанные с хранением единицы материала в складском хозяйстве в год, руб./м×год.

Тогда величина совокупных затрат в управлении, связанных с величиной поставки в объеме Q, запишется следующим образом:

$$TC(Q) = D \times C + \frac{D}{Q} \times (S_0 + Z(p) \times t_w) + \frac{Q_1}{2} \times H. \quad (2)$$

Учитывая, что $t_w = \frac{Q}{p}$, а Q_1 определяется выражением (1), совокупные издержки будут иметь следующий вид:

$$TC(Q) = D \times C + \frac{D}{Q} \times S_0 + \frac{D \times Z(p)}{p} + \frac{Q \times (p-d)}{2p} \times H. \quad (3)$$

Нахождение величины партии поставки связано с нахождением безусловного экстремума задачи (3), что сводится к решению уравнения:

$$dTC(Q)/dQ = 0.$$

Имеем:

$$\frac{D\times S_0}{Q^2}-\frac{(p-d)\times H}{2p}=0,$$

откуда искомый размер партии поставки есть:

$$Q_{опт}=\sqrt{\frac{2DS_0p}{H(p-d)}}. \quad (4)$$

Анализируя выражение (4), отмечаем, что искомое значение величины партии поставки определяется при заранее известном объеме поставки материалов в сутки. Таким образом, договариваясь с поставщиком о суточном объеме поставки кабельной продукции на центральный склад управления (при условии, что $p > d$), можно определить минимальные совокупные издержки при поставке кабеля в объеме $Q_{опт}$:

$$\min TC\,(Q_{опт} \mid p = fixed).$$

Влияние суточной поставки материалов на совокупные издержки выражается в том, что чем это значение больше, тем срок поставки всей партии меньше (при фиксированном объеме поставки) и наоборот. Увеличение срока поставки партии заметно влияет на совокупные издержки вследствие транспортных затрат, которые на практике весьма велики.

Для проведения расчетов оптимального размера партии поставки в соответствии с выражением (3) необходимо задать значение суточного объема поставки от поставщика. Ясно, что данная величина должна быть больше суточной потребности всех подразделений управления в кабельной продукции для обеспечения бесперебойной работы бригад монтажников на объектах. Для определения искомого значения величины p, которое должно определяться из экономических и организационных условий как поставщика, так и монтажного управления, оказалось целесообразным проведение вариантных расчетов. Суточный объем поставки от поставщика представляет собой дискретную величину, значение которой зависит от принятой логистической схемы поставок и количества потребителей кабельной продукции в этой схеме, транспортной нормы, размера стандартной упаковки и т. д. Поэтому в вариантных расчетах в качестве суточного объема поставки рассматривалась величина, кратная объему упаковки, начиная с которого выполняется условие $p > d$.

Для всех рассмотренных значений p основные результаты приведены в таблице.

Таблица

Результаты расчетов $Q_{опт}$, Q_1, TC в зависимости от величины p

№ варианта	Суточный объем поставки (p), м/день	Оптимальный размер партии поставки ($Q_{опт}$), м	Максимальный текущий запас (Q_1), м	Совокупные издержки (TC), тыс. руб.
1	p	$Q_{опт}$	Q_1	TC
2	1,5p	0,920$Q_{опт}$	1,086Q_1	0,833TC
3	2,0p	0,887$Q_{опт}$	1,126Q_1	0,750TC
4	2,5p	0,869$Q_{опт}$	1,150Q_1	0,700TC
5	3,0p	0,857$Q_{опт}$	1,165Q_1	0,667TC
6	3,5p	0,849$Q_{опт}$	1,176Q_1	0,643TC
7	4,0p	0,844$Q_{опт}$	1,184Q_1	0,625TC
8	4,5p	0,839$Q_{опт}$	1,191Q_1	0,612TC
9	5,0p	0,835$Q_{опт}$	1,196Q_1	0,601TC

Из результатов расчетов, представленных в таблице, видно, что при уменьшении суточного объема поставки материалов поставщиком значение минимальных совокупных издержек является монотонно растущей кривой, то есть не существует такого суточного объема поставки кабеля, при котором наблюдались бы наименьшие минимальные издержки.

Проанализировав расчетные данные, можно сделать вывод, что при различном значении суточного объема поставки существует свой оптимальный размер партии поставки, и в случае отклонения в какую-либо сторону от оптимального размера партии совокупные издержки увеличиваются. Изменение суточного объема поставки кабеля поставщиком следует рассматривать как предлагаемый с его стороны возможный диапазон изменения данной величины. Поэтому монтажное управление должно самостоятельно принимать решения, учитывая собственные возможности и потребности: увеличение суточного объема поставки поставщиком ведет к несущественному уменьшению оптимального размера партии поставки, но существенно сокращает совокупные издержки. При этом увеличивается размер максимального текущего запаса материала. При увеличении суточного объема поставки значительно сокращается время поставки всей партии, что требует соблюдения более жестких условий полной оплаты за поставку партии.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод о том, что окончательный выбор параметров процесса поставки кабельной продукции монтажными организациями должен определяться не только на основе критерия минимума совокупных издержек, но и с учетом других существенных факторов.

Однако учет таких факторов существенно усложняет модель определения оптимального размера партии поставки, требует дополнительной информации и вызывает трудности при использовании на практике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мауэргауз Ю. Е. «Продвинутое» планирование и расписания (AP&S) в производстве и цепочках поставок. М. : Экономика, 2012. 574 с.

2. Мамонов В. И., Полуэктов В. А., Якутин Е. М. Проблемы применения детерминированных моделей управления запасами // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 11. С. 1741–1750.

3. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами : пер. с англ. 2-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. 304 с.

4. Wagner H. M., Whitin T. M. Dynamic Version of the Economic Lot Size Model // Management Science. 1958. Vol. 5. P. 89–96.

5. Silver E. A., Meal H. C. A Heuristic for Selecting Lot Size Requirements for the Case of a Deterministic Time-Varying Demand Rate and Discrete Opportunities for Replenishment // Production and Inventory Management. 1973. Vol. 14. P. 64–74.

6. Groff G. A lot Sizing Rule for Time Phased Component Demand // Production and Inventory Management. 1979. Vol. 20. P. 47–53.

7. Бродецкий Г. Л. Управление запасами : Учеб. пособие. М. : Эксмо, 2008. 352 с.

8. Гаврилов Д. А. Управление производством на базе стандарта MRPII. 2-е изд. СПб. : Питер, 2008. 416 с.

9. Таха Хэмди А. Введение в исследование операций : пер с англ. 6-е изд. М. : Вильямс, 2001. 912 с.

10. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок : Учебник. М. : ИНФРА-М, 2013. 430 с.

11. Управление запасами в цепях поставок: Учеб. пособие / О. В. Бадокин, В. В. Лукинский, В. С. Лукинский [и др.] ; под общ. и научн. ред. В. С. Лукинского. СПб. : СПбГИЭУ, 2011. 284 с.

REFERENCES

1. Mauergauz Yu. E. «Advanced» planning and scheduling (AP&S) in production and supply chains. M. : Ekonomika, 2012. 574 p.

2. Mamonov V. I., Poluektov V. A., Yakutin E. M. Problems of application of deterministic models of inventory management // Russian journal of entrepreneurship. 2017. No. 18 (11). P. 1741–1750.

3. Schreibfeder Jon. Achieving effective inventory management: translation from English. The second edition. M. : Alpina Business Books, 2006. 304 p.

4. Wagner H. M., Whitin T. M. Dynamic Version of the Economic Lot Size Model // Management Science. 1958. Vol. 5. P. 89–96.

5. Silver E. A., Meal H. C. A Heuristic for Selecting Lot Size Requirements for the Case of a Deterministic Time-Varying Demand Rate and Discrete Opportunities for Replenishment // Production and Inventory Management. 1973. Vol. 14. P. 64–74.

6. Groff G. A lot Sizing Rule for Time Phased Component Demand // Production and Inventory Management. 1979. Vol. 20. P. 47–53.

7. Brodetsky G. L. Inventory management : Learning guide. M. : Eksmo, 2008. 352 p.

8. Gavrilov D. A. Production management on the basis of the MRPII standard. The second edition. SPb. : Piter, 2008. 416 p.

9. Takha Khemdi A. Introduction to operations research: translation from English. The sixth edition. M. : Vilyams, 2001. 912 p.

10. Sterligova A. N. Inventory management in supply chains : Textbook. M. : INFRA-M, 2013. 430 p.

11. Inventory management in supply chains: Learning guide / O. V. Badokin, V. V. Lukinskiy, V. S. Lukinskiy [and others] ; under general and scientific editorship of V. S.Lukinskiy. SPb. : SPbGIEU, 2011. 284 p.

Как цитировать статью: Мамонов В. И., Полуэктов В. А. Определение объема партии поставки при выполнении монтажных работ // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 149–153.

For citation: Mamonov V. I., Poluektov V. A. Determination of the volume of delivery when performing assembly work // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 149–153.

УДК 338.48
ББК 65.433

Matveev Aleksandr Sergeevich,
candidate of physico-mathematical sciences,
associate professor of information systems
and technologies department
of Volgograd State
Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: alexsmatveev@yandex.ru

Матвеев Александр Сергеевич,
канд. физ.-матем. наук,
доцент кафедры информационных систем
и технологий
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: alexsmatveev@yandex.ru

Filippov Mikhail Vladimirovich,
candidate of technical sciences,
associate professor in the department
of mathematical methods in Economics,
information and service technologies
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

Филиппов Михаил Владимирович,
канд. техн. наук,
доцент кафедры
математических методов в экономике,
информационных и сервисных технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail:m_filippov@rambler.ru

Popov Sergey Evgenievich,
undergraduate of information systems
and technologies department
of Volgograd State
Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: horhy123@yandex.ru

Попов Сергей Евгеньевич,
магистрант кафедры информационных систем
и технологий
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: horhy123@yandex.ru

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОГО СЕРВИСА ТУРИСТИЧЕСКОГО ОНЛАЙН-ГИДА

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SERVICE OF ONLINE TRAVEL GUIDE

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье представлены этапы и результаты разработки инновационного сервиса — туристического онлайна-гида. Исследование и моделирование предметной области проведено при помощи функциональной методологии IDFE0. Обоснован выбор картографической платформы, серверного программного обеспечения и сформулированы требования к программному обеспечению, установленному на устройстве пользователя (туриста). Приведена диаграмма развертывания разрабатываемого сервиса в виде UML-диаграммы. Проведено исследование точности позиционирования пользователя, применяя GPS-устройство в условиях плотной городской застройки. Разработан интерфейс прототипа туристического онлайн-гида.

The article presents the stages and results of development of innovative service — online travel guide. Investigation and modeling of the subject area is provided via a IDFE0 functionary methodology. The article substantiates the choice of mapping platform, server software and formulates the requirements to the software installed on the user's device (tourist). The articles provides the diagram of the deployment of the developed service in the form of UML diagrams. A study is performed as for accuracy of positioning a user using GPS in dense urban areas. An on-line travel guide prototype interface is developed.

Ключевые слова: туристический сервис, оказание туристических услуг, онлайн-сервис, мобильное приложение, методология функционального моделирования (IDEF0), система управления контентом (CMS), карты Google, геоинформационные системы, глобальное позиционирование, точность позиционирования, голосовая связь.

Keywords: travel services, the provision of travel services, online service, mobile application, methodology for functional modeling (IDEF0), the content management system (CMS), Google maps, geoinformation systems, global positioning, positioning accuracy, voice communication.

Туризм в целом и международный туризм в частности показывает устойчивый рост последние семь лет. По данным UNWTO, в 2016 году число международных туристских прибытий возросло на 3,9 %, достигнув 1,235 миллиарда. Общий рынок туристических услуг превысил отметку в 2,3 триллиона долларов США [1].

Основные современные тренды в мировой туристической отрасли, важные для данной работы:

— миллениалы (поколение, родившееся между 1980 и 2000 годами) стали самыми активными потребителями туристических услуг, причем эта тенденция сохранится и усилится в ближайшие годы. Поведение этого сегмента

характеризуется использованием цифровых технологий для получения информации и принятия решений при планировании путешествий;

— большинство туристов не пользуются услугами туристических агентств, предпочитая индивидуальный самостоятельный туризм;

— диверсифицируется национальный состав путешественников — количество путешественников из Китая растет в несколько раз быстрее, чем в среднем по рынку. Характерной чертой для этого сегмента является языковой барьер — китайцы плохо знают английский язык;

— широкое внедрение информационных технологий в сфере сервиса, включая туризм, для привлечения новых клиентов, улучшения качества оказываемых услуг, обеспечения гибкого подхода к клиенту [2].

Выявленные тренды определяют возможную перспективную, незанятую нишу для нового сервиса на рынке туристических услуг — онлайн-гид, воспользоваться которым можно с помощью мобильного телефона как пользователю, так и разработчику туристического маршрута.

Онлайн-гид представляет собой геоинформационную систему, на уровне данных состоящую из:

— путей, составляющих маршрут;

— точек на карте («достопримечательности»);

— медиафайлов (звук, изображения, видео и т. п.).

Программная платформа, состоящая из серверной и клиентской частей, обеспечивает выполнение следующих функций:

— представление базы маршрутов в виде каталога с возможностью фильтрации (по географии, цене, автору);

— интерфейс для конструирования и редактирования маршрутов;

— визуализацию маршрута, отслеживание перемещения по нему пользователя;

— проигрывание медиафайлов при приближении к достопримечательности;

— расчетную систему для продажи и покупки туров.

Планируемая бизнес-модель предполагает открытость этой системы — любой человек может не только воспользоваться системой как турист, но и стать автором тура, создав его с помощью конструктора, назначив цену и опубликовав в каталоге на сайте.

Отсутствие таких сервисов на рынке (сервис инновационный, прямых аналогов в мире пока нет) и побудило авторов заняться данной тематикой.

Тема данного исследования — разработка туристического онлайн-гида.

Цель исследования — разработка прототипа туристического онлайн-гида с функцией глобального позиционирования.

Задачи исследования:

1) описать бизнес-процесс «Осуществление туристической деятельности», определить направления автоматизации этого бизнес-процесса;

2) выбрать подходы и средства разработки для туристического онлайн-гида (картографическую систему, систему управления сайтом, телекоммуникационную платформу и пр.);

3) провести исследование технической возможности реализации сервисов туристического онлайн-гида;

4) разработать прототип туристического онлайн-гида.

Гипотеза данного исследования заключается в том, что выбранная ниша, а именно рынок туристических онлайн-гидов, может являться перспективным направлением. Это вытекает из того, что современный уровень развития и распространенности мобильных устройств достаточно высок и позволяет разработать и вывести на массовый рынок новый продукт — онлайн-гид по туристическим маршрутам. В соответствии с классификацией, приведенной в работе [3], латентность инновации продукта оцениваем как «Сознательная».

Научная новизна работы состоит в том, что проведено исследование технической возможности реализации сервисов туристического онлайн-гида. Такие исследования не проводились из-за инновационного характера продукта. Как показал обзор рынка, на данный момент не существует прямых аналогов нашей разработки.

Для исследования поставленных целей были использованы методы вовлечения добровольцев. Группа из добровольцев в разных погодных условиях и с разными устройствами должны были пройти заготовленный маршрут. После чего полученная с их устройств информация о точности позиционирования в разных условиях анализировалась, и на основе анализа делалось заключение — достаточно ли точности позиционирования GPS в реальных условиях для нашей задачи.

При решении первой задачи для описания бизнес-процессов («КАК ЕСТЬ» и «КАК БУДЕТ»), протекающих в сфере туризма, использовали методологию функционального моделирования IDEF0 [4].

На рис. 1 (см. стр. 156) представлена диаграмма IDEF0 первого уровня бизнес-процесса «Осуществление туристической деятельности» («КАК БУДЕТ») осуществления туристической деятельности. В первую очередь идет создание тура в приложении с помощью конструктора туров (входящий в разрабатываемый сервис онлайн-гида). Затем созданный тур размещается на маркетплейсе. После чего любой желающий может приобрести данный тур и, воспользовавшись онлайн-гидом, пройти его.

Декомпозиция, изображенная на рис. 2 (см. стр. 156), приведена с точки зрения пользователя, купившего тур. Чтобы приобрести тур, пользователю необходимо перейти в раздел доступных туров и, используя фильтр выбора тура по географическому признаку, найти нужный ему тур. Либо пользователь может осуществить поиск туров с помощью карты, на которую нанесены местоположения имеющихся туров. Участки карты с большой плотностью расположения туров будут кластеризованы, то есть, чтобы избежать нагромождения, туры будут объединены в группы, и по мере масштабирования карты маркеры будут подгружаться и равномерно располагаться на карте. Выбрав тур, пользователь может прочитать к нему аннотацию, просмотреть фотографии, а также оставленные отзывы уже прошедших тур пользователей. Если пользователя устраивает тур, то он может приобрести его. Оплата произойдет мгновенно, и указанная в описании тура сумма спишется со счета пользователя.

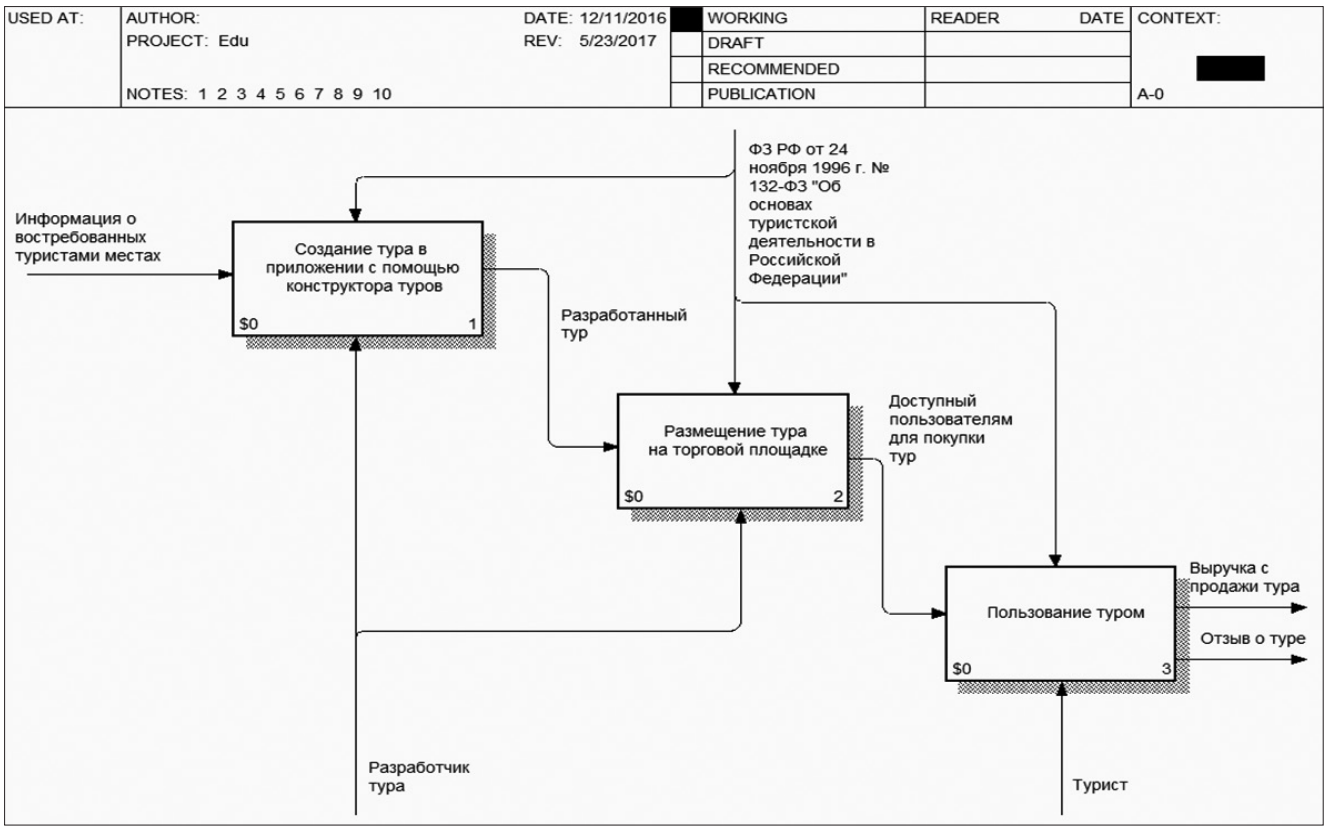


Рис. 1. IDEF0-диаграмма декомпозиции процесса «Осуществление туристической деятельности» («КАК БУДЕТ»)

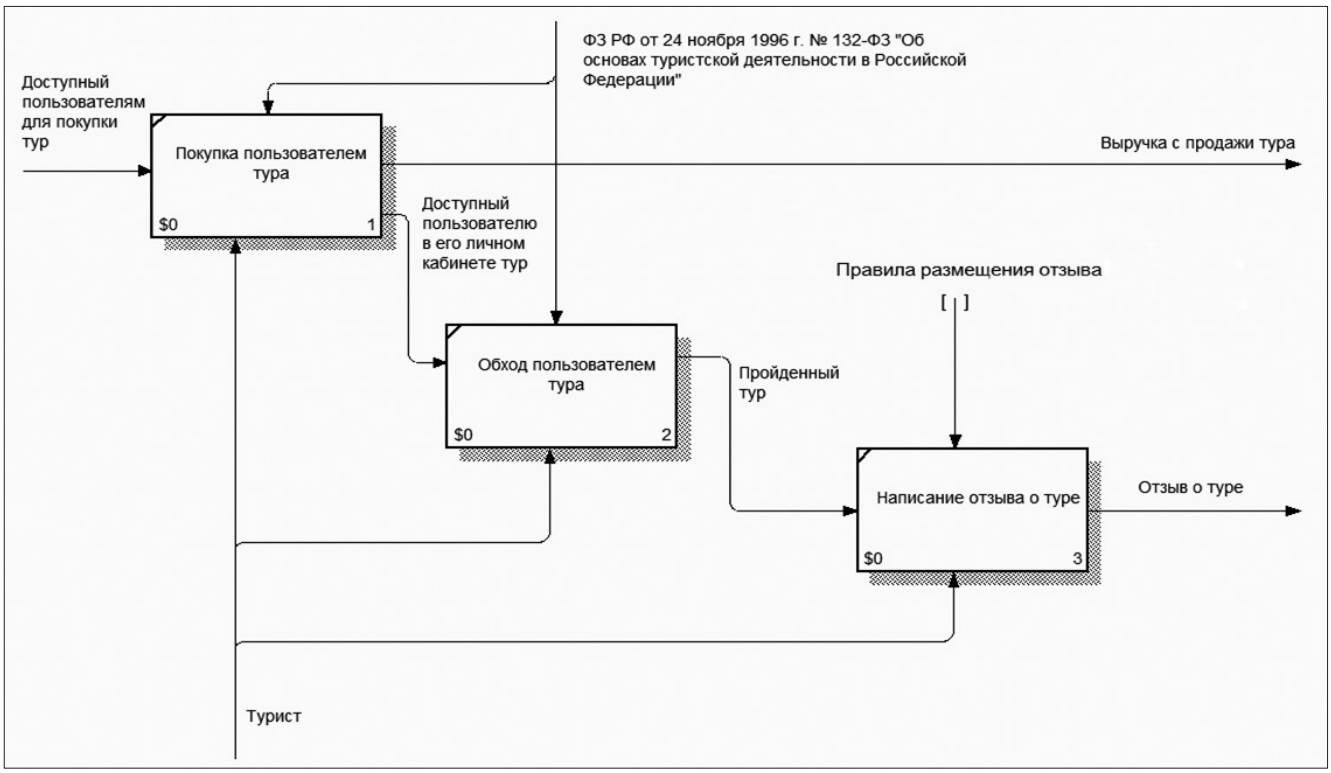


Рис. 2. IDEF0-диаграмма декомпозиции процесса «Пользование туром» («КАК БУДЕТ»)

После списания средств пользователю будет доступен приобретенный тур в его личном кабинете в разделе «Приобретенные туры». Выбрав один из приобретенных туров, пользователь может, следуя записанным аудиоподсказкам гида, пройти его. Также после приобретения тура пользователь имеет возможность оставить о нем отзыв.

Анализ бизнес-процессов «Осуществление туристической деятельности» позволил определить требования к разрабатываемому сервису, который должен обладать следующим функционалом:

— предоставлять возможность разработчикам конструировать свои маршруты и размещать их на торговой площадке доступных маршрутов;

— предоставлять пользователям возможность покупать маршруты на торговой площадке;

— пользователь может запустить в гиде ранее купленный маршрут и, следуя подсказкам, двигаться согласно выбранному;

— организация сервиса должна обладать удобным пользовательским интерфейсом;

— предоставление возможности поиска и редактирования существующих маршрутов;

— предоставлять информацию не только в текстовом, но и в звуковом, и визуальном формате;

— отслеживание местоположения путешественника и удобное информирование пользователя.

Туристический онлайн-гид должен быть кроссплатформенным и запускаться на таких операционных системах, как Windows (XP, 7, 8, 10, Mobail), Linux, OSX. Кроме того, разрабатываемое приложение должно функционировать на мобильных платформах с возможностью запуска приложения через браузер устройства. Интерфейс системы должен быть доступным и удобным, в нем не должно быть переполнения графическими элементами.

Отличительной чертой успешных проектов в подобных сферах является краудсорсинг — сервисы не являются работодателями для гидов, их штат не предоставляет экскурсионные услуги, а предоставляет площадку гидам для продажи своих услуг. Разрабатываемый продукт должен придерживаться этой же бизнес-модели, поэтому к продукту предъявляются следующие требования:

— создание туров не должно требовать от пользователя специальных знаний и навыков. Процесс должен быть максимально прост для автора нового тура;

— должен осуществляться учет выручки и выплат — поступившие от продажи тура средства должны учитываться для последующих выплат автору за минусом комиссии сервиса.

Для работы с облачным сервисом нужен доступ к интернету, поэтому пользовательское устройство должно быть оснащено либо Wi-Fi-адаптером, модемом, сетевой картой, либо любым другим техническим устройством, обеспечивающим доступ к глобальной сети. Кроме того, хотя это и не обязательно, но крайне рекомендуется, чтобы устройство обладало поддержкой технологии GPS, так как, в случае если таковая поддерживается устройством, то приложение автоматически будет позиционировать маркер туриста на карте и своевременно оповещать о важных местах рядом с пользователем.

Решение второй поставленной задачи начали с выбора картографической платформы. Интерактивная карта (как часть картографической платформы) — главная часть интерфейса пользователя. Наибольшую популярность имеют три поставщика онлайн-карт: «Яндекс.Карты», карты Google и OpenStreetMap. Рассмотрев их достоинства и недостатки, для использования в данном проекте выбор пал на карты Google, где GoogleMaps API предоставляют для разработчиков возможности, не уступающие возможностям ресурса «Яндекс.Карты», в каких-то аспектах и превосходя их. Для наших потребностей API этих двух поставщиков картографических услуг можно считать равноценными.

Однако карты Google обладают существенным для нашего проекта преимуществом — карты Google для зарубежных стран существенно полнее и информативнее, чем «Яндекс.Карты», их интерфейс более привычен для неросийских пользователей [5].

При выборе CMS (англ. Content management system) исходили из следующих требований.

1. Экономия времени и ресурсов разработчика. По этому критерию сразу отсеивается самописная CMS — более эффективно сфокусироваться на разработке специфических для сервиса модулей, чем на написании стандартного функционала, общего для всех CMS.

2. Развитое API, позволяющее гибко использовать имеющиеся возможности CMS на уровне программиста.

3. Масштабируемость и устойчивость к большим нагрузкам. Проектируемый сервис предполагает большое количество посетителей, большое количество просмотров на посетителя. CMS должна минимизировать нагрузку на сервер.

4. Наличие подробной документации, справочной и учебной информации, технической поддержки. Данный критерий важен, потому что работа, кроме практической ценности, имеет и обучающую цель — за время работы над проектом познакомиться с лучшими практиками программирования, современными веб-технологиями.

5. Возможность дальнейшей коммерциализации результатов проекта в виде продажи отдельных модулей, разработанных в ходе выполнения проекта.

Сравнив наиболее популярные CMS по этим критериям: WordPress, Joomla, «1С-Битрикс», Drupal, MODx, выбрали «1С-Битрикс», так как эта CMS обладает достаточными для данного проекта возможностями по кастомизации, имеет документацию и обучающие материалы на русском языке. Кроме того, компания «1С-Битрикс» предоставляет возможность разработчикам продавать свои готовые модули на маркетплейсе. Для целей данного проекта была выбрана «1С-Битрикс», редакция «Управление сайтом: Старт». Единственным явным недостатком CMS компании «Битрикс» является его платность, но необходимая для реализации данного проекта лицензия стоит около одной тысячи рублей, что существенно ниже, чем у редакций более высокого уровня [6].

Фреймворк и система управления контентом, построенная «1С-Битрикс», имеет ряд особенностей, которые нужно принимать во внимание при реализации проекта.

Визуальная часть страниц сайта «Битрикс» составлена из трех php-файлов: заголовка, содержимого и футера. Первый и последний одинаковы для всех страниц данного шаблона, а содержимое варьируется в зависимости от страницы. Внутри этих файлов может быть размещен любой php-код, но для большинства задач есть предустановленные компоненты, которые, в зависимости от переданных им параметров, формируют и отображают контент. Примеры наиболее часто употребляемых компонентов: «Меню», «Каталог», «Цепочки навигации», «Постраничная навигация», «Медиаплеер», «Форма авторизации», «Корзина» и т. п. — несколько десятков компонентов, в зависимости от редакции лицензии.

В системе «Битрикс» реализована модель разделения данных и их визуального представления — компонент разделен на две части: формирование данных и представление данных (шаблон вывода компонента).

Каждому компоненту соответствует класс в API, методами которого можно пользоваться, вместо того чтобы вызывать компонент.

Разработчики настоятельно не рекомендуют прямой доступ к базе данных и общение SQL-запросами с таблицами БД. Вместо этого они рекомендуют использовать специфическую для среды «Битрикс» сущность — «Инфоблоки».

Инфоблоки для разработчика выступают в роли таблицы БД с предопределенными полями: ID, названием, кратким описанием, детальным описанием, датами создания, изменения, изображениями анонса и детального описания и т. п., то есть являются удобным хранилищем каталогов элементов, что и требуется разработчикам веб-сайтов в подавляющем большинстве случаев. Для реализации нестандартных задач у инфоблоков есть специальные сущности, называемые свойствами, которые выступают и как дополнительные поля, так и как связи с другими инфоблоками. В свойствах можно хранить различные типы объектов: числа, строки, файлы, даты, элементы списков и т. п. Для вывода содержимого инфоблока предусмотрены как компоненты, так и методы соответствующих классов API, разработчик может выбирать между этими инструментами. В качестве входных параметров можно передать массив с фильтром по значениям полей и свойств как самого инфоблока, так и связанных с ним инфоблоков.

Одним из требований к программному продукту является удобство создания и редактирования для автора тура. В идеале создатель тура должен пройти его весь, в нужных местах наговорить голосовое сопровождение на телефон, а программное обеспечение возьмет на себя всю остальную работу по трекингу и записи пути экскурсовода, созданию маркеров, записи и передаче на сервер аудиофайлов.

Запись голосового сопровождения в аудиофайл, поиск его и загрузка на сервер с привязкой к нужной точке может отпугнуть потенциальных авторов гидов своей сложностью, поэтому этот процесс следует максимально упростить для пользователя. Современные телекоммуникационные сервисы позволяют автоматизировать этот процесс — автор будет осуществлять запись голосового сопровождения прямо из браузера. С помощью технологий WebRTC голос будет записываться на специальном стороннем сервере в mp3-файл, а затем этот файл будет передаваться на сервер, на котором располагается наш веб-сайт, и храниться там в базе данных вместе с привязкой к точке, к которой это голосовое сопровождение относится.

Для организации приема голосовых сопровождений такая платформа должна обеспечивать следующий функционал:

— принимать голосовые сообщения с сайта или с телефона;

— принимать метаинформацию, связанную со звонком (ID объекта, для которого оставлено голосовое сопровождение);

— записывать голосовое сопровождение в виде файла и отправлять этот файл или его URL на сайт.

Несмотря на большой выбор провайдеров IP, SIP-телефонии и интеграции их с веб-сервисами, авторам проекта удалось найти только одну платформу, ориентированную именно на разработчиков, а не на конечных пользователей. Это платформа Voximplant, которая позволяет программным образом с помощью языка javascript принимать, обрабатывать, перенаправлять, записывать звонки как с телефона, так и с браузера. Она представляет собой облачный сервис, на который поступают входящие и выполняются исходящие звонки, управляемый с помощью javascript и http-API.

Голосовая связь с браузером пользователя осуществляется с помощью WebRTC-технологии, поддерживающейся большей частью современных браузеров.

Реализация сервиса схематически представлена на UML-диаграмме развертывания (см. рис. 3).

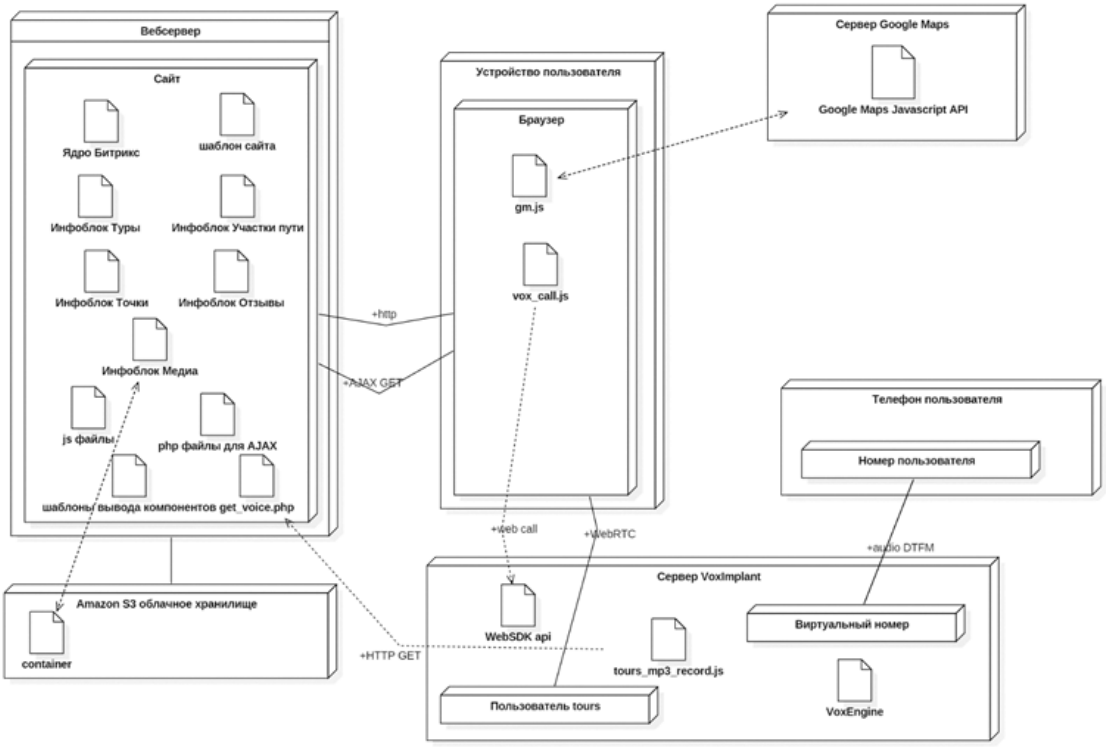


Рис. 3. Диаграмма развертывания сервиса

Основной тип устройства, на котором должен работать продукт — мобильные телефоны. Технологически проектируемый сервис мог бы быть реализован двумя способами — в виде веб-сайта и в виде мобильного приложения. Для создания прототипа и его тестирования достаточно на первом этапе реализовать продукт

в виде веб-сайта. Программный код, написанный на языке javascript будет выполняться браузером пользователя на любом мобильном устройстве.

Далее провели исследование технической возможности реализации сервиса. Главный вопрос этого исследования: обеспечат ли встроенные в смартфон GPS-приемники позиционирование пользователя, достаточно точное для задач данного сервиса? Характерный размер достопримечательности примерно равен характерному размеру здания — 30 метров. Это расстояние мы взяли в качестве критерия точности позиционирования устройства пользователя.

Для исследования точности позиционирования был разработан инструментарий — скрипт, который запускается на устройстве пользователя, периодически запрашивает у GPS-приемника текущие координаты и точность позиционирования, передает их на сервер. Серверный скрипт, в свою очередь, сохраняет эти данные в БД.

Маршрут тестирования был выбран в характерном для данного сервиса районе — в центре города Волгограда.

Результаты тестирования выведены на карту (точка — полученные от тестировщика координаты, радиус круга — полученная от него точность позиционирования, см. рис. 4).

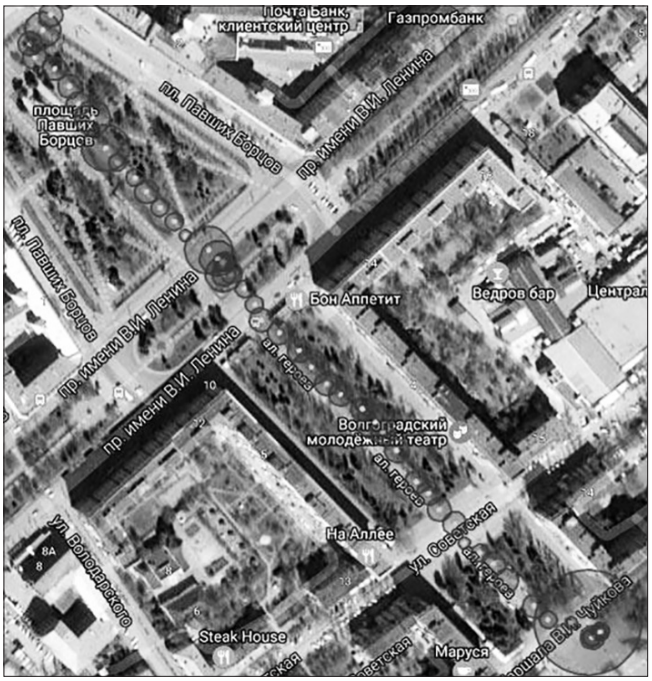


Рис. 4. Пример измерения точности позиционирования пользователя

Измерения показали, что в условиях городской среды среднее значение точности позиционирования составило 10,3 метра, медианное — 8 метров. Максимальное значение составило 48 метров. Количество измерений, для которых точность позиционирования была хуже 30 метров, составило 0,65 % от общего количества измерений. Максимальное время, в течение которого точность позиционирования была хуже 30 метров, не превышало 10 секунд.

Из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что точность позиционирования GPS-приемника устройства пользователя в целом соответствует выбранному нами критерию в 30 метров.

При разработке прототипа туристического онлайн-гида для хранения данных были созданы инфоблоки:

— туры — в инфоблоке хранятся данные, относящиеся к туру в целом: название, краткое описание (анонс), подробное описание, изображения для краткого и подробного описания, цена тура, привязка к пользователю, создавшему тур, цена тура;

— участки пути — ломаные линии, отображающие маршрут на карте, кодируются алгоритмом сжатия с потерями. Этот алгоритм рекомендуется Google для преобразования массива числовых координат точек, составляющих участок пути в последовательность кодов символов ASCII. Кроме этой строки, кодирующей точки пути, в базе данных хранится привязка к туру, а также информация о характере участка пути — нужно следовать по нему пешком, на общественном транспорте и т. п;

— точки (достопримечательности) — поля для хранения информации — название, краткое и подробное текстовые описания, изображение, широта и долгота;

— медиа — инфоблок для хранения медиафайлов: звука, изображений и т. п.

Кроме стандартных для инфоблоков системы «Битрикс» полей, каждый элемент хранит идентификатор файла. Получить путь к файлу можно с помощью методов API-Битрикс. Такая схема хранения файлов удобна тем, что физически медиафайлы можно хранить как на сервере, так и в облаке. Прием голосовых сообщений подразумевает хранение большого количества аудиофайлов, поэтому для их хранения было подключено облачное хранилище Amazon S3. Для подключения к облачному хранилищу в среде «Битрикс» предусмотрен специальный модуль.

Пользователям сайта, в зависимости от их уровня доступа, видны следующие наборы страниц:

— главная страница с фильтром выбора тура по географическому признаку. По мере выбора уровня региональной детализации на главную страницу подгружается список соответствующих данному региону туров;

— страница просмотра информации о туре — текстовое описание, изображение;

— корзина и страница оформления заказа. Пользователь автоматически регистрируется в процессе оформления заказа;

— личный кабинет со списком приобретенных туров;

— страница тура — основная страница сервиса. На этой странице отображается внедренная интерактивная Google карта с нанесенным на нее маршрутом, маркерами, обозначающими точки, к которым привязаны медиафайлы, в основном голосовое сопровождение. Как правило, это достопримечательности, о которых рассказывает гид, но в некоторых случаях это могут быть технические указания — на какой транспорт следует сесть, где выйти и т. п. Скрипт через каждые пять секунд запрашивает у устройства пользователя его координаты из модуля GPS и позиционирует маркер, обозначающий положение пользователя на карте, а также пересчитывает расстояния от пользователя до «достопримечательностей». При приближении к «достопримечательности» ближе, чем на заданное расстояние, активируется окно с описанием тура и запускается проигрыватель, который воспроизводит файл с голосовым сопровождением;

— конструктор туров. По внешнему виду похож на страницу тура, но добавлены новые элементы, позволяющие составлять новые туры и редактировать существующие (см. рис. 5 на стр. 160);

— страница взаиморасчетов — учет купленных туров, поступлений и списаний с внутреннего счета пользователя.

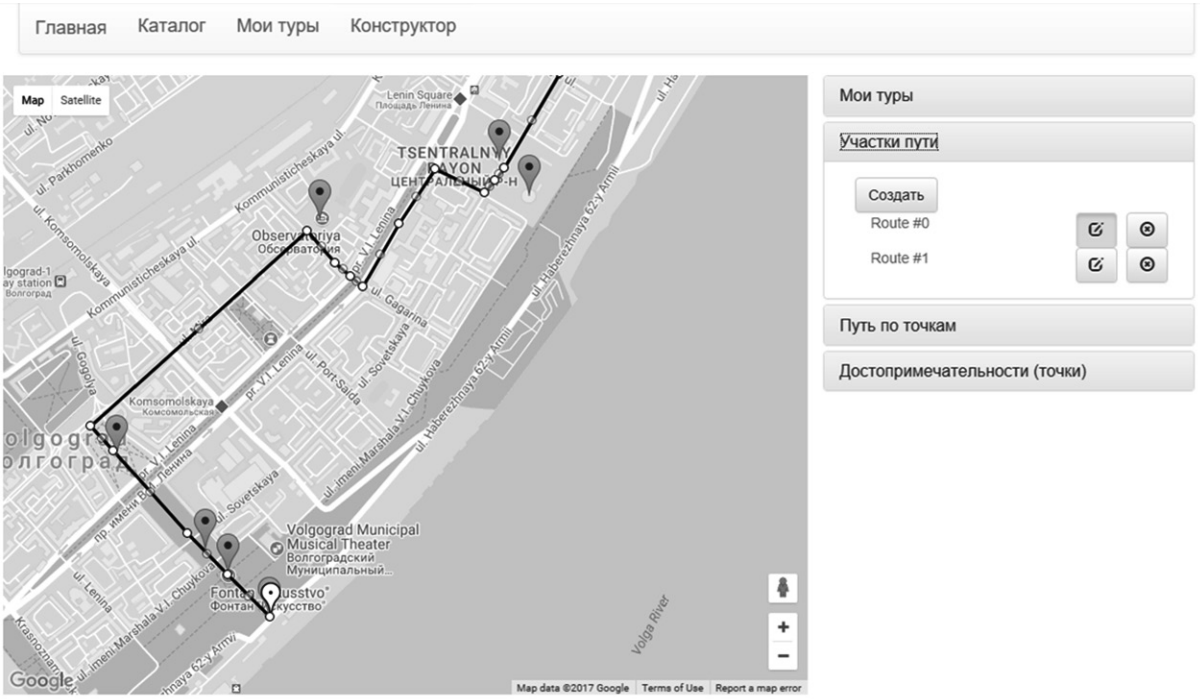


Рис. 5. Пример работы на закладке «Конструктор»

Дизайн сайта сделан адаптивным, то есть расположение блоков интерфейса зависит от размера экрана устройства пользователя. На малых экранах (мобильный телефон) меню свернуто, карта свернута, все блоки выстроены в вертикальный столбец.

При разработке прототипа туристического онлайн-гида применяли автоматизированное средство управления проектом программу Microsoft Project. На рис. 6 показан список задач, выполненных за время работы. Разработка прототипа туристического онлайн-гид составила 55 дней. Дата начала 20 января 2017, а дата окончания работ 6 апреля 2017 года. Затраты на разработку прототипа составили 124 тысячи 200 рублей.

Разработка прототипа сервиса онлайн-гида показала техническую возможность создания таких программных продуктов и ставит перед разработчиками следующие этапы:

— альфа-тестирование на фокус-группах и доработка функционала по результатам этого тестирования;

— дизайн сайта и приложения;

— перевод языка интерфейса на английский, китайский и другие распространенные языки;

— создание приложений для Android и iOS;

— выбор и реализация способа коммерциализации разработки и вывода продукта на рынок.

GANTT CHART

	Task Mode	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessors	Resource Names	Add New Column
1		Изучение предметной области	12 days	Fri 20.01.17	Mon 06.02.17		Программист	
2		Заведение аккаунта bitrix	1 day	Tue 07.02.17	Tue 07.02.17	1	Компьютер; Программист;Э	
3		Создание доменново имени	1 day	Wed 08.02.17	Wed 08.02.17	2	Компьютер; Программист;Э	
4		Проектирование архитектуры приложения	3 days	Thu 09.02.17	Mon 13.02.17	3	Компьютер; Программист; Электроэнерги	
5		Изучение особенностей языка JavaScript, библиотеки Jquery, REST, API bitrix, фреймворка верстки Bootstrap	8 days	Tue 14.02.17	Thu 23.02.17	4	Программист	
6		Разработка пользовательского интерфейса туристичекого онлайн гида	9 days	Fri 24.02.17	Wed 08.03.17	5	Компьютер; Программист; Электроэнерги	
7		Разработка хранилищ данных и обеспечение их корректного взаимодействия между собой	13 days	Thu 09.03.17	Mon 27.03.17	6	Компьютер; Программист; Электроэнерги	
8		Отладка, тестирование и доработка приложения	8 days	Tue 28.03.17	Thu 06.04.17	7	Компьютер; Программист; Электроэнерги	

Рис. 6. Список решенных задач, отображаемый в Microsoft Project

После тестирования, редизайна и перевода интерфейса сайта предполагается параллельно с дальнейшей работой по усовершенствованию продукта запустить пробные продажи туров, созданных силами компании локально в нескольких пилотных городах, кандидаты: Москва, Салоники (Греция), Гуанчжоу (Китай), Дели и Мумбай (Индия), Нью-Йорк (США).

Для проектов подобного класса распространены следующие способы коммерциализации:

— рекламный — доход генерируется от показа размещенной на сайте или в приложении рекламы пользователю;

— продажи — доход извлекается из продажи услуг (тура) конечному пользователю;

— транзакционный — сайт выступает в роли торговой площадки для сторонних покупателей и продавцов, доход извлекается из взимаемой с транзакций комиссии.

На этапе бизнес-тестирования следует испытать все три вышеперечисленные модели.

Применительно к данному проекту наиболее перспективной выглядит транзакционная модель, при которой сторонние авторы туров размещают их на площадке, назначают цену на них, а площадка берет комиссионный сбор с выплат автору тура. Потенциальные авторы туров — действующие гиды, профессионалы и любители, а также краеведы, обладающие достаточными знаниями о местности, но не располагающими достаточным временем для того, чтобы физически водить туристов по маршруту. Для оптимизации транзакционных издержек планируется для расчетов использовать платежную систему PayPal — она предоставляет возможность принимать платежи как со своих аккаунтов, так и с банковских карт. Далее поступившие на счет проекта средства переводятся авторам за вычетом комиссии, а остаток уже выводится на банковский расчетный счет в виде дохода компании. Такая схема позволяет как управлять денежными потоками от покупателя авторам, так и избежать транзита чужих средств через расчетный счет компании и связанных с ним бременем доказательств агентского характера каждой микросделки перед налоговыми органами.

На начальном этапе продвижения продукта до того, как он приобретет популярность у сторонних авторов, основной будет модель продаж, то есть туры будут создаваться силами компании, продвигающей продукт, ей же напрямую и пойдет доход от продажи туров.

Размещение рекламы следует проводить точечно, находя потенциальных рекламодателей среди владельцев и управляющих розничными точками продаж, находящихся по пути следования маршрута. Причем выгоднее будет заключать с такими рекламодателями бартерные сделки — размещение рекламы в обмен на размещение рекламы продукта в их точках.

Стоит отметить, что дальнейшее продвижение продукта на глобальном рынке выходит далеко за рамки компетенции разработчиков продукта и может быть реализовано только с привлечением сторонних специалистов, имеющих такую компетенцию. Поиск и привлечение таких специалистов планируется осуществлять параллельно с презентациями проекта венчурным инвесторам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мировой туризм в 2016 году вырос на 3,9% [Электронный ресурс] / Ассоциация туроператоров [веб-сайт]. URL: http://www.atorus.ru/NEWS/PRESS-CENTRE/new/38014.html (дата обращения: 12.01.2017). Загл. с экрана.

2. Филиппов М. В. Перспективы использования новых информационных технологий в сфере сервиса // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2 (27). С. 195–199.

3. Секерин В. Д., Бурлаков В. В. Подходы классификации латентности инноваций // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 3 (36). С. 29–33.

4. Дворников А. IDEF0 как инструмент моделирования процессов // Авант Партнер. 2005. № 22 (79).

5. Попов С. Обзор существующих решений картографических систем // Наука и молодежь: новые идеи и решения : Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. молодых исследователей (Волгоград, 15-17 марта 2016 г.) Часть 1. Волгоград : ИПК ГАУ «Нива», 2016. 368 с.

6. 1С-Битрикс: Управление сайтом — Старт [Электронный ресурс] / Компания «1С-Битрикс». Официальный сайт. URL: https://www.1c-bitrix.ru/products/cms/editions/start.php (дата обращения: 12.01.2017). Загл. с экрана.

REFERENCES

1. World tourism in 2016 increased to 3,9% [Electronic resource] / Association of tour operators [web-site]. URL: http://www.atorus.ru/NEWS/PRESS-CENTRE/new/38014.html (date of viewing: 12.01.2017). Screen title.

2. Filippov M. V. Prospects for the use of new information technologies in the service // Business. Education. Law. 2014. No. 2 (27). P. 195–198.

3. Sekerin V. D., Burlakov V. V. Approaches to classification of innovations' latency // Business. Education. Law. 2016. No. 3 (36). P. 29–33.

4. Dvornikov A. IDEF0 as the processes modeling tool // Avant Partner. 2005. No. 22 (79).

5. Popov S. Review of existing solutions for mapping systems // Science and youth: new ideas and solutions : Materials of X International scientific practical conference of young scientists (Volgograd, 15-17 March, 2016). Part 1. Volgograd : SAU IPK Niva, 2016. 368 p.

6. 1C-Bitrix: website management — Start [Electronic resource] / 1C-Bitrix company. Official site. URL: https://www.1c-bitrix.ru/products/cms/editions/start.php (date of viewing: 12.01.2017). Screen title.

Как цитировать статью: Матвеев А. С., Филиппов М. В., Попов С. Е. Разработка инновационного сервиса туристического онлайн-гида // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 154–161.

For citation: Matveev A. S., Filippov M. V., Popov S. E. Development of innovative service of online travel guide // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 154–161.

УДК 631.16:338.43(470.45)
ББК 65.32(2Рос-4Вог)

Mikhailova Elena Vladimirovna,
candidate of economics,
head of education quality department
of the Volgograd state
agrarian university,
Volgograd,
e-mail: tranz-volga@yandex.ru

Karpova Anna Alexandrovna,
candidate of economics, associate professor,
head of the department «Management»
of the Volgograd state
agrarian university,
Volgograd,
e-mail: anna-karpova-72@mail.ru

Ishkin Dmitry Alekseevich,
candidate of economics,
general director
of JSC «Kumylzhenskoye KhPP» (cereal receiving point),
Volgograd,
e-mail: dmitry.ishkin@yandex.ru

Михайлова Елена Владимировна,
канд. экон. наук,
начальник отдела качества образования
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: tranz-volga@yandex.ru

Карпова Анна Александровна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой «Менеджмент»
Волгоградского государственного
аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: anna-karpova-72@mail.ru

Ишкин Дмитрий Алексеевич,
канд. экон. наук,
генеральный директор
АО «Кумылженское ХПП»,
г. Волгоград,
e-mail: dmitry.ishkin@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LOGISTICAL SUPPORT OF AGRICULTURE OF THE VOLGOGRAD REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (3. Региональная экономика)
08.00.05 – Economics and management of national economy (3. Regional Economics)

Эффективное развитие сельского хозяйства во многом зависит от уровня его материально-технического обеспечения. В статье на основе статистических данных проведен анализ материально-технической базы сельскохозяйственных организаций Волгоградской области в сравнении со среднероссийскими показателями с позиции количественного состава парка сельскохозяйственных машин, показателей списания и обновления, энергообеспеченности и инвестиций в основной капитал. В результате проведенного исследования обосновывается необходимость усиления мер государственной поддержки обновления парка сельскохозяйственной техники.

Efficient development of agriculture largely depends on its level of logistics. On the basis of statistical data the article analyses the material-technical base of agricultural organizations of the Volgograd region in comparison with the average All-Russia indicators from the point of view of quantitative structure of park of agricultural machinery, indicators of the write-off and renewal of agricultural machinery, of energy security and of investments in fixed capital. The study results substantiates the necessity of strengthening measures of government support of updating the park of agricultural machinery.

Ключевые слова: материально-техническая база, сельское хозяйство, машинно-тракторный парк, обеспеченность, сельскохозяйственные организации, государственная поддержка, энергообеспеченность, инвестиции в основные средства, технический потенциал, коэффициент списания, коэффициент обновления.

Keywords: material-technical base, agriculture, machine and tractor park, security, agricultural organizations, government support, energy security, investment in fixed assets, technical capacity, write-off ratio, the coefficient of renewal.

Развитие агропромышленного комплекса России непосредственно зависит от его материально-технической оснащенности. К сожалению, в настоящее время складывается тенденция снижения технической оснащенности отрасли, роста расходов, связанных с поддержанием старой и изношенной техники в рабочем состоянии. Это, в свою очередь, приводит к росту себестоимости продукции, снижению финансового результата деятельности предприятий и конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции [1; 2; 3; 4].

Для государства техническая и технологическая модернизация сельского хозяйства [5] является стратегически важным курсом развития. В то же время субъекты аграрного хозяйствования имеют низкие инвестиционные возможности, существуют в рамках жестких производственно-хозяйственных ограничений и дефицита финансовых

ресурсов. В этих условиях особую **актуальность** приобретает необходимость восстановления технического потенциала аграрного сектора и формирование механизма его воспроизводства.

Цель исследования — провести анализ материально-технической базы сельскохозяйственных организаций Волгоградской области в сравнении со среднероссийскими показателями и предложить меры государственной поддержки обновления парка сельскохозяйственных машин.

Задачи исследования: провести анализ наличия и обеспеченности техникой сельскохозяйственных организаций Волгоградской области, оценить сокращение основных видов сельскохозяйственных машин, рассмотреть динамику инвестиций в основные средства сельского хозяйства региона, предложить направления государственной поддержки развития технического потенциала АПК Волгоградской области.

Методика исследования: использовались методы сравнения, построения рядов динамики, анализ, синтез. При написании статьи были проанализированы сведения Федеральной службы государственной статистки о наличии и обеспеченности сельскохозяйственной техникой агропроизводителей Волгоградской области.

Проведенный анализ данных за период с 2000 по 2016 год показал, что обеспеченность сельскохозяйственных организаций как Волгоградской области, так и Российской Федерации материально-техническими ресурсами резко сократилась. Из данных таблицы видно, что в 2016 году парк тракторов в Российской Федерации составил 29,92 % от уровня 2000 года (сократился в 3,3 раза), комбайнов зерноуборочных — 29,84 % (в 3,3 раза), кукурузоуборочных — 16,14 % (в 6,2 раза), кормоуборочных — 22,25 % (в 4,5 раза), косилок — 31,5 % (в 3,2 раза), жаток — 23,91 % (в 4,2 раза), доильных агрегатов и установок — 27,14 % (в 3,7 раза).

Таблица

Динамика наличия основных видов сельскохозяйственной техники относительно 2000 года, %

	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Тракторы*								
Российская Федерация	100	64,32	41,56	36,99	34,78	33,12	31,28	29,92
Волгоградская область	100	65,94	41,98	37,23	35,20	32,75	30,84	29,73
Комбайны зерноуборочные								
Российская Федерация	100	65,02	40,61	36,39	34,17	32,51	30,91	29,84
Волгоградская область	100	70,42	47,54	42,01	39,99	37,00	35,34	34,09
Комбайны кукурузоуборочные								
Российская Федерация	100	50,00	25,00	18,18	15,91	15,91	19,09	16,14
Волгоградская область	100	41,72	12,41	9,31	9,31	8,28	8,62	5,52
Комбайны кормоуборочные								
Российская Федерация	100	56,04	33,56	29,53	27,01	25,50	23,56	22,25
Волгоградская область	100	36,30	16,01	12,33	11,04	9,16	8,39	8,05
Косилки								
Российская Федерация	100	64,94	41,97	38,11	36,18	34,45	32,69	31,50
Волгоградская область	100	57,45	36,88	34,25	35,06	32,64	31,76	32,50
Жатки валковые								
Российская Федерация	100	55,05	31,69	27,70	26,17	24,88	24,51	23,91
Волгоградская область	100	59,00	41,49	37,65	36,65	33,99	33,95	30,75
Доильные установки и агрегаты								
Российская Федерация	100	56,71	35,40	32,24	30,78	29,65	28,28	27,14
Волгоградская область	100	28,80	13,09	10,66	9,75	8,79	7,43	6,42

* *без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины*

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

В Волгоградской области по тракторам, комбайнам зерноуборочным и косилкам наблюдается примерно такая же динамика, но обеспеченность остальными видами сельскохозяйственной техники в регионе ниже, чем в среднем по РФ, так, количество комбайнов кукурузоуборочных сократилось в 18 раз, кормоуборочных в 12 раз, доильных установок и агрегатов в 15,6 раза.

В результате произошедших изменений энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций снизилась в среднем по России на 39,21 %, в Волгоградской области — на 53 %, или в два раза (см. рис. 1 на стр. 164).

Сокращение парка сельскохозяйственной техники привело к повышению нагрузки на имеющиеся в хозяйствах машины и уменьшению обеспеченности техникой на единицу площади (см. рис. 2 на стр. 164). За период с 2000 по 2016 годы обеспеченность тракторами на 1 000 га пашни в РФ сократилась с 7 до 3 ед. (или в 2,3 раза), в Волгоградской области — с 4,8 до 1,9 ед. (или в 2,7 раза). В свою очередь, нагрузка на один трактор в Волгоградской области увеличилась в 2,56 раза и составила в 2016 году 530 га, что в 1,7 раза больше аналогичного показателя в РФ.

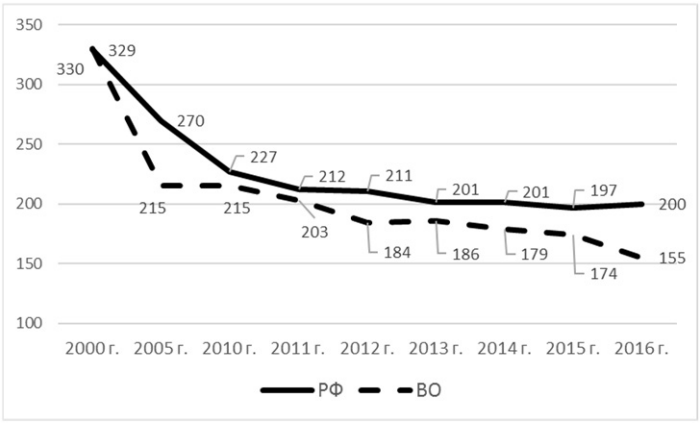
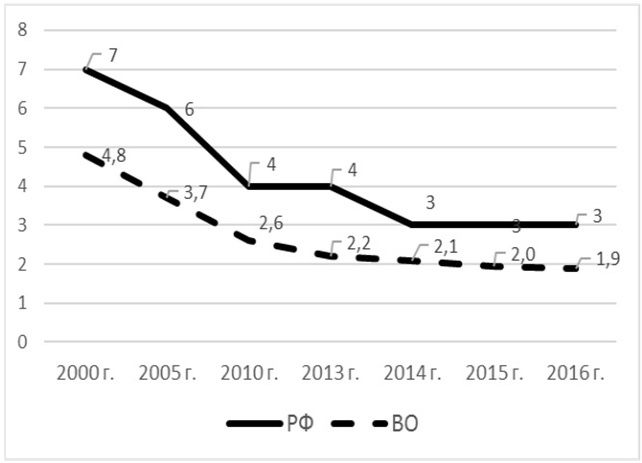
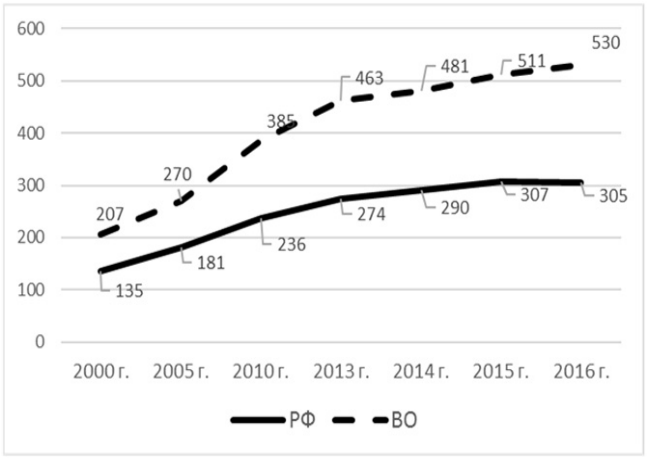


Рис. 1. Энергообеспеченность сельскохозяйственных организаций РФ и Волгоградской области в 2000–2016 годах (энергетические мощности в расчете на 100 га посевной площади), л. с.

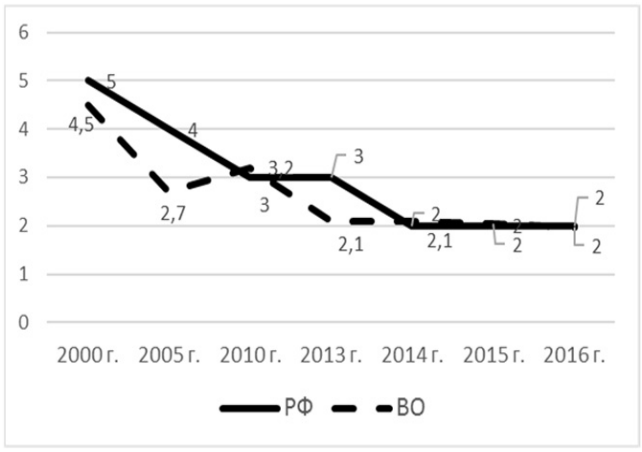
Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].



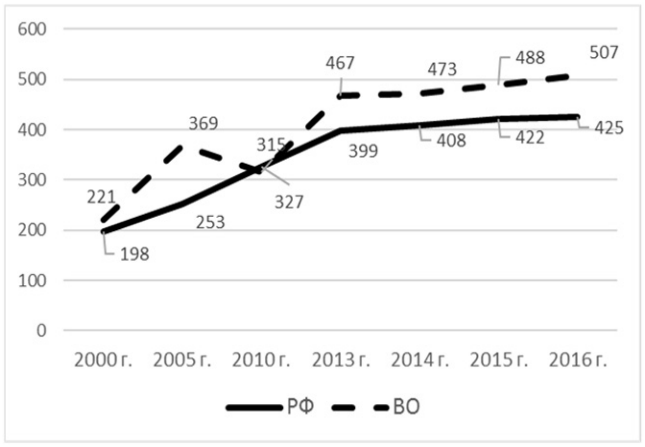
а) количество тракторов на 1 000 га пашни, шт.



б) приходится пашни на один трактор, га



в) количество зерноуборочных комбайнов на 1 000 га посевов соответствующих культур, шт.



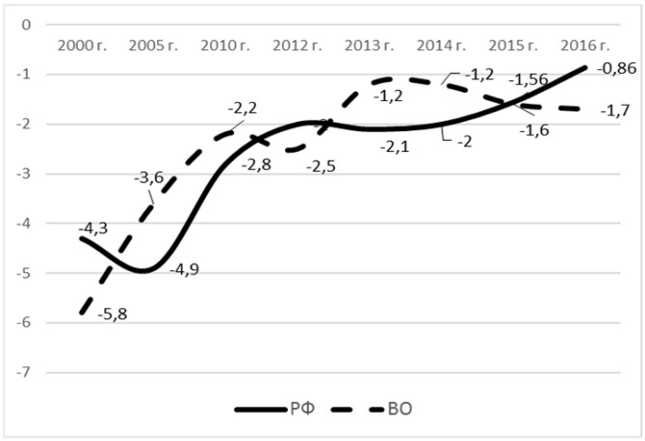
г) приходится посевов соответствующих культур на один зерноуборочный комбайн, га

Рис. 2. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами в Российской Федерации и Волгоградской области в 2000–2016 годах

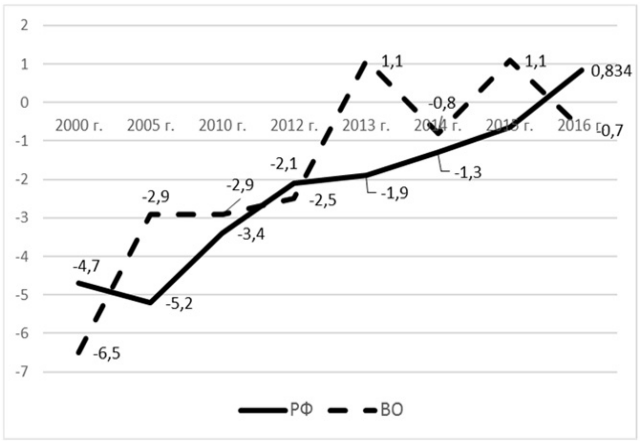
Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

С одной стороны, сокращение количества техники является естественным процессом, который связан с ростом числа более производительных и широкозахватных современных сельскохозяйственных машин [7], однако проведенные исследования показывают, что темпы обновления парка сельскохозяйственной техники недостаточны для утверждения о том, что модернизация машинно-тракторного парка проходит на должном уровне.

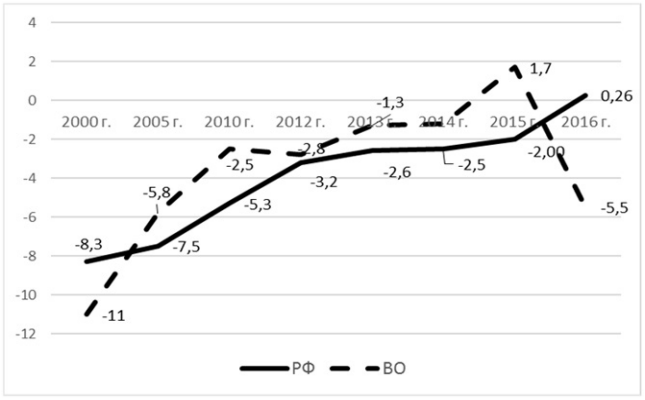
На протяжении анализируемого периода наблюдается значительное превышение выбывшей по износу техники над вновь поступившей. На рис. 3 представлено сокращение основных видов сельскохозяйственной техники в Волгоградской области и РФ как разница между коэффициентами списания и приобретения техники сельскохозяйственными организациями.



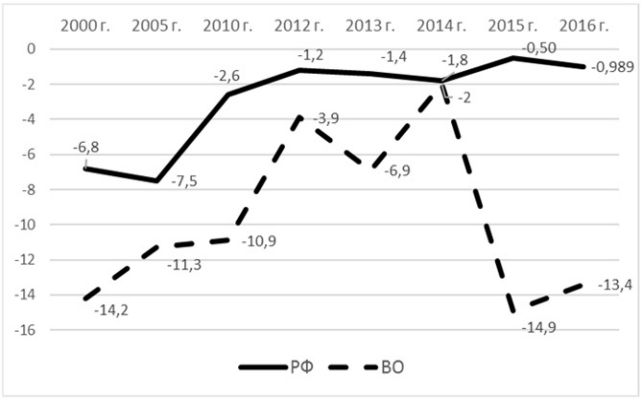
а) тракторы (без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины)



б) комбайны зерноуборочные



в) жатки валковые



г) доильные установки и агрегаты

Рис. 3. Сокращение (прирост) основных видов сельскохозяйственной техники в РФ и Волгоградской области в 2000–2016 годах, %

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики [6].

Коэффициент обновления сельхозтехники меньше коэффициента списания, поэтому кривые на графиках в своем большинстве имеют отрицательное значение. Положительным моментом является то, что в Волгоградской области по зерноуборочным комбайнам и жаткам ситуация лучше, чем в среднем по России, при этом в 2013 и 2015 годах было приобретено комбайнов больше, чем списано. Также необходимо отметить, что в среднем по России разрыв между показателями приобретения и списания сельскохозяйственной техники стабильно сокращается.

Для расширенного воспроизводства основных средств необходимы инвестиции в основной капитал. Данные рис. 4 свидетельствуют о том, что в 2012 году наблюдается резкий рост инвестиций в сельское хозяйство Волгоградской области. Однако в последующий период объем инвестиций стабильно снижается. В 2015 году инвестиции в сельское хозяйство на 34,4 % ниже, чем в 2012 году, и на 10,2 % ниже показателя 2010 года.



Рис. 4. Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства Волгоградской области в 2010–2015 годах, млн руб.

Источник: данные [8].

Удельный вес Волгоградской области в инвестициях в основной капитал сельского хозяйства РФ тоже уменьшается с 1 % в 2010 году до 0,51 % в 2015 году.

В ходе проведения анализа материально-технической базы сельского хозяйства Волгоградской области были выявлены следующие проблемы:

— осуществляемые меры государственной поддержки при реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы используются не в полном объеме [9]. Они стимулируют сельхозпроизводителей обновлять парк сельскохозяйственной техники, но темпы этого обновления очень малы и не всегда направлены на модернизацию сельскохозяйственного производства;

— сокращается парк сельскохозяйственной техники, причем ее количество уменьшается не только в расчете на единицу обрабатываемой площади, но и при оценке энергообеспеченности, что свидетельствует о недостаточном техническом потенциале и необходимости использования ресурсосберегающих технологий;

— наблюдается высокая загрузка сельскохозяйственной техники, что увеличивает физический износ, но в то же время ускоряет окупаемость капитальных вложений на ее приобретение [10]. В этой связи появляется необходимость в покупке и оптимизации загрузки высокопроизводительной современной техники, а также грамотного использования амортизации в качестве источника собственных средств для воспроизводства оборудования;

— сокращение инвестиций в основные средства сельского хозяйства является негативной тенденцией, которая не позволяет обновлять и без того устаревшие производственные фонды.

В сельскохозяйственных организациях Волгоградской области задача технического перевооружения является одной из самых важных. Использование техники сверх нормативного срока эксплуатации и повышение нагрузки на единицу техники сказывается на сроках и качестве выполнения агротехнологических работ, а следовательно, на урожайности сельскохозяйственных культур и объемах произведенной продукции.

Вследствие низкой платежеспособности во многих сельскохозяйственных организациях появилась модель «суженного» воспроизводства, которая не может обеспечить даже простое воспроизводство техники. Принимаемые государством меры по улучшению финансового состояния агротоваропроизводителей в виде дотаций, субсидий, участия в кредитовании и т. д. не способствуют улучшению ситуации. Необходимо усилить государственную поддержку обновления материально-технической базы с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Стратегия развития технического потенциала АПК Волгоградской области должна включать в себя решение следующих задач:

1) оказать помощь сельскохозяйственным организациям в приобретении высокопроизводительной и энергонасыщенной техники;

2) создать кооперативные машинные станции по ремонту и модернизации сельскохозяйственной техники, оказанию помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям по обработке земель и своевременной уборке урожая;

3) обеспечить рост дилерских центров, способствующих сельскохозяйственным организациям в приобретении техники на условиях лизинга.

Роль государственных органов власти по улучшению ситуации с материально-технической базой сельского хозяйства должна состоять в выработке комплексных мер, связанных с реализацией инновационной, инвестиционной, технической и финансовой политики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шепитько Р. С., Дугина Т. А. Ресурсные возможности импортозамещения в сельском хозяйстве // Научное обозрение: теория и практика. 2016. № 2. С. 16–28.

2. Серебрякова М. Ф. Особенности эффективного функционирования агропредприятий в условиях неопределенности и риска // Агропродовольственная экономика. 2016. № 11. С. 28–31.

3. Ващенко А. Н. Особенности экономической устойчивости аграрного производства // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 4 (21). С. 66–68.

4. Марусинина Е. Ю., Таранова М. В. Анализ среды хозяйствования сельскохозяйственных предприятий региона как основа разработки стратегии их развития // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 180–186.

5. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» [Электронный ресурс] // СПС «ГАРАНТ». URL: http://ivo.garant.ru/#/document/70210644/paragraph/1:1. (дата обращения: 16.08.2017).

6. Бюллетени о состоянии сельского хозяйства. Наличие техники, энергетических мощностей в сельскохозяйственных организациях Российской Федерации в 2016 году [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1265196018516 (дата обращения: 16.08.2017).

7. Козенко З. Н. Теоретические основы перехода от оптимизационной модели хозяйствования к инновационной на предприятиях АПК России // Стратегические ориентиры инновационного развития АПК в современных экономических условиях : материалы междунар. науч.-практ. конф. ; 5 часть. (Волгоград, 26–28 января 2016 г.). Волгоград, 2016. С. 102–106.

8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 : Стат. сб. / Росстат. М., 2016. С. 1260.

9. Колпакова Е. А., Попова С. А. Современное состояние и перспективы социально-экономического развития сельских территорий Волгоградской области [Электронный ресурс] // Концепт. Научно-метод. электрон. журн. 2016. Т. 15. С. 1386–1390. URL: http://e-koncept.ru/2016/96195.htm (дата обращения: 16.08.2017).

10. Земскова О. М., Литвинова Т. Н. Основные аспекты управления рынком сельхозтехники в современных условиях // Стратегические ориентиры инновационного развития АПК в современных экономических условиях : материалы междунар. науч.-практ. конф. ; 5 часть. (Волгоград, 26–28 января 2016 г.). Волгоград, 2016. С. 134–139.

REFERENCES

1. Shepit'k R. S., Dugina T. A. Resource opportunities of import substitution in agriculture // Scientific review: theory and practice. 2016. No. 2. P. 16–28.

2. Serebryakova M. F. Characteristics of efficient functioning of agricultural enterprises in conditions of uncertainty and risk // Agricultural economy. 2016. No. 11. P. 28–31.

3. Vashchenko A. N. Features of the economic resilience of agricultural production // Business. Education. Law. 2012. No. 4 (21). P. 66–68.

4. Marusinina E. Yu., Taranova M. V. Analysis of the economic management environment for agricultural enterprises of the region as a basis for developing strategies for their development // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 180–186.

5. The RF Government decree of July 14, 2012 No. 717 «On State program of development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food for 2013–2020 years» [Electronic resource] // RLS «Garant». URL: http://ivo.garant.ru/#/document/70210644/paragraph/1:1 (date of viewing: 16.08.2017).

6. Bulletins of agriculture state. Availability of machinery, energy capacities at the agricultural organizations of the Russian Federation in 2016 [Electronic resource] // Federal State Statistics Service. Official web-site. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1265196018516 (date of viewing: 16.08.2017).

7. Kozenko Z. N. Theoretical foundations of the transition from the optimization model of economic management to the innovative one at enterprises of agrarian and industrial complex of Russia // Strategic reference points of innovative development of agriculture in modern economic conditions: materials of international scientific practical conference ; part 5. (Volgograd, January 26-28, 2016). Volgograd, 2016. P. 102–106.

8. The Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2016 : Stat. compiliation / Rosstat. M., 2016. P. 1260.

9. Kolpakova E. A., Popova S. A. Current state and prospects of socio-economic development of rural territories of the Volgograd region [Electronic resource] // Concept. Scientific-methodical electronic journal. 2016. Vol. 15. P. 1386–1390. URL: http://e-koncept.ru/2016/96195.htm (date of viewing: 16.08.2017).

10. Zemskova O. M., Litvinova T. N. The main aspects of the management of the agricultural machinery market in modern conditions // Strategic reference points of innovative development of agriculture in modern economic conditions: materials of international scientific practical conference ; part 5. (Volgograd, January 26-28, 2016). Volgograd, 2016. P. 134–139.

Как цитировать статью: Михайлова Е. В., Карпова А. А., Ишкин Д. А. Проблемы и перспективы развития материально-технического обеспечения сельского хозяйства Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 162–167.

For citation: Mikhailova E. V., Karpova A. A., Ishkin D. A. Problems and prospects of development of logistical support of agriculture of the Volgograd region // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 162–167.

УДК 331:658.3
ББК 65.240-01

Mityugina Marina Mikhailovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of quality management and competitiveness
of the Chuvash state University
named I. N. Ulyanov,
Cheboksary,
e-mail: mityuginamm@gmail.com

Kravchenko Tatyana Vyacheslavovna,
candidate of economics,
associate professor of the department
of quality management and competitiveness
of the Chuvash state University
named I. N. Ulyanov,
Cheboksary,
e-mail: DTV1981@yandex.ru

Митюгина Марина Михайловна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры управления качеством
и конкурентоспособностью
Чувашского государственного университета
имени И. Н. Ульянова,
г. Чебоксары,
e-mail: mityuginamm@gmail.com

Кравченко Татьяна Вячеславовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры управления качеством
и конкурентоспособностью
Чувашского государственного университета
имени И. Н. Ульянова,
г. Чебоксары,
e-mail: DTV1981@yandex.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-12-21025

The study is performed with financial support from the Russian Fundamental Research Fund in the framework of the scientific project No. 17-12-21025

АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» КАК ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

ANALYSIS OF THE EVOLUTION OF IDEAS ABOUT THE NATURE OF «HUMAN POTENTIAL» AS THE BASIS FOR ENSURING REINDUSTRIALIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются концептуальные основы теории развития человеческого потенциала. Эволюция представлений о сущности понятия «человеческий потенциал» проанализирована на соответствующих исторических этапах развития научных школ в области экономики. В работе представлено рассмотрение человеческого потенциала через призму его влияния на повышение качества жизни и обеспечение реиндустриализации экономики региона. Человеческий потенциал рассматривается как одно из важнейших условий эффективной реиндустриализации региона, как фундамент развития промышленности, как один из важнейших факторов обеспечения эффективного роста экономики.

The article discusses the conceptual foundations of the theory of human development. The evolution of ideas about the nature of «human potential» are analyzed in the relevant historical stages of development of scientific schools in the field of economics. The paper presents the consideration of human potential through the prism of its impact on improving the quality of life and ensuring the re-industrialization of the regional economy. Human potential is regarded as one of the most important conditions for effective re-industrialization of the region as the Foundation for the development of industry as one of the most important factors in ensuring effective economic growth.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческий капитал, трудовой потенциал, производительность труда, производственные способности, врожденный человеческий потенциал, концепции человеческого развития, индекс развития человеческого потенциала, реиндустриализация экономики региона, качество жизни.

Keywords: human potential, human capital, labor potential, labor productivity, production ability, innate human potential, human development, index of human development, reindustrialization of the regional economy, quality of life.

Введение

На сегодняшний день повышение качества жизни населения — это один из основополагающих приоритетов развития современной России, стратегической целью достижения которого является динамичное и качественное развитие человеческого потенциала. Переход российской экономики на путь реиндустриализации требует новых подходов к формированию человеческого потенциала, являющегося решающим фактором устойчивого долгосрочного развития страны. Именно приоритеты формирования и развития человеческого потенциала делают успешным становление национальной инновационной системы, ориентированной на достижение высокого уровня конкурентоспособности и способной быстро адаптироваться к новым условиям глобализации. В связи с этим в последние годы наблюдается повышенное внимание к вопросам исследования проблематики человеческого потенциала

как со стороны научного сообщества, так и многих авторитетных международных организаций (ЮНЕСКО, ООН, Всемирный банк и т. п.).

Человеческий потенциал — это главный стратегический ресурс, основной источник инновационного роста национальной экономики, обеспечения реиндустриализации региональной экономики, ориентированной на ускорение технологического развития экономики региона, восстановление и модернизацию действующих производств на базе принципиально новых технологий, создание новых инновационных высокотехнологичных отраслей. Учитывая определяющую значимость человеческого потенциала в становлении и развитии социально-экономических систем, появляется первостепенная необходимость в определении сущности данного понятия, в выделении ключевых доминант, характеризующих базовые структурные элементы столь многогранной и системообразующей категории, как человеческий потенциал. Решение данной задачи невозможно без изучения истории становления и формирования данного понятия, в связи с этим анализ эволюционных процессов развития человеческого потенциала на сегодняшний день является одним из наиболее **актуальных** и приоритетных направлений исследования вопросов человеческого потенциала.

Цель и **задачи** исследования — провести анализ эволюции формирования сущности понятия «человеческий потенциал» на соответствующих исторических этапах развития научных школ экономики через призму сопоставления понятий «человеческий капитал», «трудовой потенциал».

Научная новизна исследования заключается в определении исторических этапов трансформации сущности понятия «человеческий потенциал» и определении его роли в повышении качества жизни и обеспечении реиндустриализации экономики региона.

Основная часть

Каждый этап исторического развития характеризуется формированием различных концепций, отражающих определенную систему научных взглядов, характерных именно для того периода времени, когда жил тот или иной ученый. В связи с этим эволюцию развития теории человеческого потенциала можно проследить на соответствующих исторических этапах развития научных школ экономики. Выделяют следующие периоды развития научных школ:

— классический период (1660–1890 годы);
— неоклассический период (1890–1990 годы);
— современный период (1990 — по наше время) [1].

Классический период с точки зрения представлений о человеке как о субъекте экономической деятельности характеризуется формированием первоначальных воззрений на человека не только как на источник трудовой деятельности, но и как на объект инвестирования в его профессиональные способности и умения с целью извлечения в будущем большей прибыли.

Первые шаги в изучении производительных способностей человека, ставшие предпосылками возникновения концепции человеческого потенциала, были предприняты У. Петти, П. Л. де Буагильбером, А. Смитом, Д. Рикардо, Д. С. Миллем, Ж. Б. Сэйем, Н. Сениором, Й. фон Тюненом, К. Марксом и рядом других экономистов-классиков. Они впервые осуществили количественную и качественную оценку рабочей силы, выявили ведущую роль образования и навыков людей в процессе производства. Кроме того, в этих ранних работах изучалась зависимость стоимости товара от затраченного труда, ценность навыков, сведения о численности населения и о сравнительном богатстве стран, то есть научный мир того времени уже начал осознавать ценность человека в системе экономических отношений [2].

Изучением проблемы формирования и развития производительных способностей человека, наряду с западными исследователями, занималась и российская экономическая наука. Среди первых российских исследователей можно выделить Д. И. Менделеева, И. Т. Посошкова, С. Г. Струмилина, А. К. Шторха, Н. Г. Чернышевского, А. И. Чупрова, И. И. Янжула и др. Специфика научных взглядов отечественных мыслителей определялась особой ментальностью, культурой и традициями, устоявшимися самобытными национальными обычаями и нравами русского народа, его отношением к труду, накоплению богатства, к процессу получения образования, основанными на сочетании духовно-нравственных и материальных ценностей [3].

В стремлении понять и разгадать природу человеческой личности, научные взгляды российской интеллигенции во многом пересекались с образами и идеями мыслителей античности (Платона, Аристотеля), которым было свойственно понимание нравственности и духовного развития личности как основы гармоничного развития общества и государства в целом. Похожих мнений придерживались такие отечественные исследователи, как Н. С. Мордвинов, Н. Г. Чернышевский, А. К. Шторх, А. И. Бутовский, С. Н. Булгаков, И. К. Бабст [3]. В своих исследованиях ученые во главу угла ставили концепцию нравственного капитала, которая позже получила свое развитие в современной концепции человеческого потенциала.

В трудах Д. И. Менделеева, И. Т. Посошкова, А. И. Чупрова, Д. И. Пихно, И. И. Янжула, М. Туган-Барановского проходит мысль о том, что главнейшей задачей российского государства является развитие просвещения и образования нации, ее неразрывная связь с промышленностью и обеспечением единства государства, так как только благодаря развитым способностям людей возможно решение социальных проблем, гарантирующих комфортные условия быта граждан и обеспечивающих экономическое развитие и общее процветание страны и нации [3].

Как видно, ведущие экономисты и ученые классического периода действительно рассматривали возможность вложения средств в развитие навыков и способностей наемных рабочих с целью увеличения производительности их труда и, как следствие, увеличения прибыли нанимателя. Вложения в человека на данном этапе рассматриваются только с точки зрения тех навыков, которые им могут быть использованы на производстве и не рассматриваются такие составляющие, как уровень здоровья работников, условия труда и жизни.

Неоклассический период (1890–1990 годы) характеризуется становлением, развитием и повсеместным принятием теории человеческого капитала. Основоположник неоклассического направления экономической науки, представитель кембриджской школы А. Маршалл приходит к выводу, что « …к началу XX века экономическая наука пережила настолько кардинальные изменения, что ее предметом теперь является уже не столько традиционная проблема богатства народов и его источников, сколько исследования человека и его экономического поведения» [4]. В своем фундаментальном труде «Принципы экономической науки» автор анализирует такие нехарактерные

для классической политической экономии объекты, как образование, подготовка на рабочем месте, здоровье и продолжительность жизни населения, социальные связи и уровень нравственности, рассматривая их в качестве факторов экономического развития.

У истоков зарождения и разработки современной неоклассической концепции человеческого капитала стояли представители чикагской школы американские экономисты Т. Шульц и Г. Беккер, а также Дж. Минцер (Колумбийский университет), Л. Туроу (Массачусетский технологический институт), Б. Вейсброд (Вашингтонский университет), У. Боуэн, Дж. Вейзи, М. Фишер (Кембриджский и Оксфордский университеты). Позднее развивали данную теорию М. Блауг, С. Боулс, Дж. Кендрик, Г. Псахаропулос и др. На данном этапе ученые впервые приходят к осознанию того, что все человеческие способности являются особой формой капитала, непосредственно участвующего в производственном процессе. Важной темой исследований теперь стали не только проблемы использования имеющейся рабочей силы, но и в большей степени вопросы ее формирования. В связи с указанным обстоятельством фокус ученых перемещается с материального производства на такие сферы, как образование, здравоохранение, социальная жизнь и др. [3].

Рассмотрение человека как объекта капитальных инвестиций и его производственных способностей как источника прибыли со временем привело к появлению термина «человеческий капитал» благодаря работе английского экономиста А. С. Пигу «Исследование государственных финансов» в 1928 году. Однако он долгое время не употреблялся из-за своей негативной окраски, которую ему придавали противники зарождающейся теории человеческого капитала [5].

Получивший Нобелевскую премию в 1979 году Т. Шульц предложил такое определение человеческого капитала: «Все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [6].

Отечественная наука также вела разработки этой проблемы и внесла свой вклад в развитие теории человеческого потенциала. Русские экономисты дооктябрьского периода, а также первых десятилетий советского периода активно занимались теоретическими и эмпирическими исследованиями влияния образования на производительность труда и доходы населения.

Вопросами экономики образования, а также эффективности труда работников высокой квалификации занимался ряд российских ученых: С. Л. Костанян, В. А. Жамин, А. Б. Дайневский, С. Г. Струмилин, Е. Н. Жильцов, Л. И. Тульчинский, В. Е. Комаров, Г. А. Егизарян, П. М. Шестаков, Л. Л. Гавришев, А. И. Горбунов и др. [3].

С 80-х годов XX века на территории Советского Союза начали приобретать актуальность идеи человеческого капитала. Существенный вклад в развитие теории человеческого капитала внесли советские экономисты: Л. Я. Гомберг, Ф. М. Волков, И. А. Машинский, И. М. Мусатов, М. В. Солодков, Ю. М. Толыпин и др. Специфика появившихся трудов заключалась в том, что большинство из них носило характер критического разбора буржуазных концепций человеческого капитала и экономики образования с позиций, господствовавших в тот период в обществе методологических установок политической экономии социализма [7].

Параллельно с развитием теории человеческого капитала формируется концепция трудового потенциала, определяющая ресурсный подход к формированию трудовых ресурсов национальной экономики. Этот подход развивался советскими авторами В. Г. Костаковым и А. А. Поповым, которые определяли трудовой потенциал страны как « …соответствующие трудовые ресурсы, рассматриваемые в единстве их количественной и качественной сторон». Понятие «трудовой потенциал» стало активно фигурировать в научных публикациях А. С. Панкратова, Н. А. Иванова, Ю. Г. Одегова, К. Л. Андреева, Б. Д. Бреева, В. К. Врублевского, М. И. Нижнего, С. Н. Злупко, А. Э. Котляр, Л. Э. Кунельського, И. С. Масловой, В. В. Онициенко, С. И. Пирожкова, Г. П. Сергеевой, Л. С. Чижовой и др. Основные положения их работ нашли отражение в развитии теории человеческого потенциала [8].

Таким образом, основным итогом неоклассического периода стало усиление интереса к исследованию инвестиций в человека, а также постепенное понимание того, что развитие человека и человеческого потенциала в целом — это одна из приоритетных задач социально-экономического развития и прогресса.

Современный период характеризуется дальнейшим развитием теорий, определяющих роль человека как субъекта экономической деятельности. В этот период был заложен прочный интеллектуальный фундамент и сформулирована концепция человеческого развития. В России получила широкую известность концепция развития человеческого потенциала. Однако на западе и в России ее развитие пошло разными путями.

В капиталистических странах целью развития человеческого потенциала стало увеличение прибыли каждого отдельного индивида, которую он мог бы направлять на свое образование, сбережение здоровья и прочие услуги, развивая тем самым соответствующие отрасли и экономику страны. Подобный подход практически полностью дублирует теорию человеческого капитала, вследствие чего концепция человеческого потенциала на западе не получила дальнейшего широкого распространения [5].

Однако первые упоминания термина «человеческий потенциал» встречаются в публикациях 1971 года. Его восхождение на западе связано с реализацией долгосрочного проекта, начатого в 1972 году международным обществом «Человечество 2000» при сотрудничестве с «Союзом Международных организаций», который вылился в издание «Энциклопедии мировых проблем и человеческого потенциала» под руководством Э. Джудджа. Целью данного проекта было выявление этих проблем и представление на их основе оценки, концепции и стратегии развития всего человечества. В целом данная энциклопедия не содержит каких-либо определений понятия «человеческий потенциал», однако она является первой работой, в которой проявляются концептуальные представления о данной теории. В основном же указанная энциклопедия содержит постановку проблематики человеческого развития через преодоление ограничений, которые мешают человечеству развивать свой потенциал [5].

На основе теорий экономического роста и человеческого капитала, а также работ К. Хака и У. Кирдара, К. Гриффина и Дж. Найта, М. Уль-Хака, А. Сена сформировалась концепция человеческого развития, основы которой были

положены в докладе Программы развития ООН (далее — ПРООН), впервые опубликованном в 1990 году [9]. Ежегодно ПРООН издается Доклад о человеческом развитии, который содержит оценки социально-экономического развития стран мира на основе индекса человеческого развития (Human Development Index), разработанного учеными данной организации. Центральная идея этой концепции состоит в том, что благосостояние должно оцениваться по возможности людей вести такую жизнь, которую они считают достойной, а не по уровню дохода в расчете на душу населения. Доход должен рассматриваться не как конечная цель, а как средство, расширяющее человеческий выбор в таких областях, как здравоохранение, образование, экономическая и общественная деятельность. Расширение человеческого выбора подразумевает большую свободу и больше вариантов для выбора той цели и того образа жизни, которые человек считает предпочтительными [10].

Таким образом, современные исследования человеческого потенциала за рубежом осуществляются в рамках концепции человеческого развития. Большие усилия в содействии развитию этого направления и его практическом применении оказывают постоянные представители ПРООН, а также зарубежные эксперты и аналитики: Т. Маккинли, Э. Брюн, Ш. Шарп, М. Сведберг, Э. Фонг, С. Фукуда-Парр, С. Ананд, С. Алкир, Г. Ранис и др. [11]. В современной зарубежной литературе термин «человеческий потенциал» не является частью категориального аппарата современных экономических наук. Чаще всего он используется для описания группы подходов к саморазвитию, включающих духовное, психологическое развитие.

В России тематика человеческого развития, связанная с решением социально-экономических задач, приобрела новое качество и нашла свое развитие в теоретических исследованиях человеческого потенциала учеными Институтов Российской академии наук. Среди отечественных экспертов РАН следует назвать И. Т. Фролова, Б. Г. Юдина, П. Д. Тищенко, В. Ж. Келле, И. И. Ашмарина, Н. Н. Авдееву, Г. Б. Степанову, А. Б. Докторовича, В. М. Петрова, Г. Л. Смоляна, С. И. Григорьева, В. Н. Костюка, В. А. Лукова, И. П. Данилова, Н. В. Говорову и др.

Отмечая недостаточно масштабную работу в указанном направлении, представители отечественных научных школ подчеркивали неполноту перечня составляющих индекса, используемых в проекте ПРООН, а также неидентичность терминов «человеческое развитие» и «человеческий потенциал», так как «расширение возможностей выбора» тесно связано с человеческим потенциалом. В связи с этим был предложен термин «развитие человеческого потенциала». После 2013 года индекс развития человеческого потенциала уже называется как «индекс человеческого развития» и используется для соответствующей оценки, тем не менее термин «человеческий потенциал» довольно прочно вошел в научный лексикон.

Немалый вклад в развитие теоретических основ концепции человеческого потенциала внесли современные российские исследователи человеческого капитала: В. И. Басов, В. С. Гойло, А. В. Дайновский, Р. И. Капелюшников, В. П. Корчагин, В. В. Клочков, В. И. Марцинкевич, А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, М. М. Критский, И. В. Ильинский, С. А. Курганский, А. А. Нестеров, С. В. Форретер и др. [1].

В настоящее время теоретическим развитием и практическим применением теории человеческого потенциала активно занимаются российские ученые: М. Л. Агранович, Е. М. Андреев, С. Н. Бобылев, А. Е. Варшавский, А. Г. Вишневский, В. И. Данилов-Данильян, А. Б. Докторович, А. А. Дынкин, В. П. Колесов, О. В. Кузнецова, Я. И. Кузьминов, В. Л. Макаров, В. А. Мау, Н. Е. Покровский, А. В. Полетаев, Е. П. Прохоров, А. А. Разумов, А. А. Саградов, С. Н. Смирнов, А. В. Суворов, А. Е. Суринов, Ю. Е. Федоров, Л. И. Якобсон, Е. А. Катайцева, К. К. Колина, О. И. Иванов, В. П. Бабинцев, М. П. Куркина, С. Н. Жураховский, Ю. И. Богомолова, И. В. Соболева, А. В. Бондарь, И. В. Корнеевец, Т. С. Комиссарова, М. Л. Ионова, А. М. Исмаилахунова, М. В. Яхонтова, Е. В. Кочеева и др. [12].

С переходом экономики на инновационный путь стали актуальны проблемы формирования, развития и реализации человеческого потенциала в инновационной экономике. Вопросы реализации человеческого потенциала в инновационной сфере широко представлены в трудах Б. М. Генкина, Т. И. Заславской, Х. З. Ксенофонтовой, В. А. Мансурова, Н. Е. Тихоновой, Ю. А. Корчагина, С. Н. Фурсик, Л. Г. Симкиной, М. М. Критского, Т. Л. Судовой, Т. А. Селищевой, О. В. Кайзер, О. В. Филипповской, И. К. Титковой, В. Г. Матвейкина, С. И. Дворецкого, Л. В. Минько, В. П. Тарова, Л. Н. Чайниковой, О. И. Летуновой, Н. М. Паршина и др. [13].

В настоящее время все более актуальными и наиболее востребованными становятся проблемы защиты человека от рисков и угроз во взаимосвязи с проблемой качества жизни и формирования человеческого потенциала. Отдельную особо значимую позицию занимают исследования духовной составляющей человеческого потенциала, влияния психосоциальных рисков на качество человеческого потенциала [14; 15].

Методология

Для анализа эволюции представлений о сущности человеческого потенциала и его значении в формировании и развитии социально-экономических систем были использованы генетический и историко-сравнительный подходы, с помощью которых удалось проследить развитие категории «человеческий потенциал» в рамках различных экономических школ и течений, которые на своем этапе добавляли в данную категорию новое содержание или методологическую позицию и расширяли понимание исследуемого явления и его проблематики.

Выводы и заключение

Проведенный анализ развития концепций человеческого потенциала показал, что эта экономическая категория зарождалась в работах классических экономистов и в процессе эволюции изучалась в рамках различных подходов, раскрывавших ее природу и экономическое содержание. Разнообразие подходов к исследованию, которое было обусловлено различием теоретико-методологических позиций научных школ и направлений, изучавших проблематику человеческого потенциала, позволило раскрыть многогранность этого явления. Преемственность взглядов и принятие результатов исследований своих предшественников позволило мировому научному сообществу значительно продвинуться в изучении человеческого потенциала, сформировать его в теорию и выдвинуть в качестве фундаментального компонента современного этапа развития социально-экономических отношений.

Таким образом, на сегодняшний день под понятием «человеческий потенциал» понимается совокупность всех ключевых способностей человека во всех сферах его

жизнедеятельности, формирование, развитие и инвестирование в которые является неотъемлемым условием успешного личностного развития каждого отдельного человека, а также устойчивого развития тех сфер промышленности и социально-экономических систем, в которых задействован данный человек. Человеческий потенциал рассматривается как неотъемлемый элемент формирования эффективной и конкурентоспособной экономики региона, ориентированной на повышение качества жизни населения и устойчивое развитие общества. Человеческий потенциал — это один из главных источников обеспечения эффективной реиндустриализации экономики региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нестеров А. А., Форрестер С. В. Проблемы человеческого капитала в современной экономике : монография. Самара : Самар. гос. техн. ун-т, 2010. 179 с.

2. Никитин А. А. Развитие подходов к исследованию человеческого капитала // Вестник московского государственного лингвистического университета. Серия: общественные науки. 2013. № 6 (666). С. 166–176.

3. Хабибуллина З. Р. Трансформация человеческого каптала в условиях развития инновационной экономики : дис. … канд. экон. наук. Казань, 2015. 171 с.

4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1983. Т. 1. 416 с.

5. Яковлев А. А. Человеческий потенциал: уточнение трактовки // Актуальные проблемы управления и экономики: российский и зарубежный опыт : материалы науч.-практ. конф. Томск : Изд-во Томского университета, 2013. С. 267–274.

6. Schultz T. W. Investment in Human Capital. N. Y.-London, 1971. P. 1–17.

7. Трубина А. В. Концептуальные подходы к определению человеческого капитала // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2008. № 5. С. 313–317.

8. Трудовой потенциал региона / К. А. Гулин, А. А. Шабунова, Е. А. Чекмарева ; под рук. д-ра экон. наук, проф. В. А. Ильина. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. 84 с.

9. Human development report 1990. Published for the United Nations Development Programme (UNDP) [Электронный ресурс]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/219/hdr_1990_en_complete_nostats.pdf (дата обращения: 30.09.2017). Загл. с экрана.

10. Sen A. Development as capabilities expansion // Journal of development planning. 1989. Vol. 19.

11. Human development report 2016. Human Development for Everyone [Электронный ресурс]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf (дата обращения: 05.10.2017). Загл. с экрана.

12. Докторович А. Б. О сохранении и развитии человеческого потенциала // Пространство и время. 2011. № 4 (6). С. 125–130.

13. Котоманова К. А. Личное потребление как фактор формирования человеческого потенциала в современной России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Томск, 2016. 26 с.

14. Митюгина М. М, Кравченко Т. В. Анализ динамики морального здоровья общества как основа повышения качества жизни населения // Самоуправление. 2015. № 11. С. 23–26.

15. Митюгина М. М, Кравченко Т. В. Управление психосоциальными рисками как инструмент повышения качества жизни населения региона // Самоуправление. 2015. № 10. С. 25–27.

REFERENCES

1. Nesterov A. A., Forrester S.V. Problems of human capital in modern economy: monograph. Samara : Samara State. Technical University., 2010. 179 p.

2. Nikitin A. A. Development of approaches to the study of human capital // Bulletin of the Moscow State Linguistic University. Series: social sciences. 2013. No. 6 (666). P. 166–176.

3. Khabibullina Z. R. Transformation of human capital in the conditions of development of innovative economy : thesis for candidate of economics'degree. Kazan, 2015. 171 p.

4. Marshall A. Principles of economic science. M., 1983. V. 1. 416 p.

5. Yakovlev A. A. Human potential: clarification of the interpretation // Actual problems of management and economics: Russian and foreign experience : materials of research and practice conference. Tomsk : Publishing house of Tomsk University, 2013. P. 267–274.

6. Schultz T. W. Investment in Human Capital. N.Y.-London, 1971. P. 1–17.

7. Trubina A. V. Conceptual approaches to the definition of human capital // Bulletin of the Russian State Pedagogical University named after. A.I. Herzen. 2008. No. 5. P. 313–317.

8. The labor potential of the region / K. A. Gulin, A. A. Shabunova, E. A. Chekmareva ; under the supervision of the doctor of economic sciences, professor, V. A. Ilyin. Vologda : ISERT RAS (Institute of socio-economic development of the territories of the Russian Academy of Sciences), 2009. 84 p.

9. Human development report 1990. Published for the United Nations Development Programme (UNDP) [Electronic resource]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/219/hdr_1990_en_complete_nostats.pdf (date of viewing: 30.09.2017). Screen title.

10. Sen A. Development as capabilities expansion // Journal of development planning. 1989. Vol. 19.

11. Human development report 2016. Human Development for Everyone [Electronic resource]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf (date of viewing: 05.10.2017). Screen title.

12. Doctorovich A. B. On the preservation and development of human potential / Space and time. 2011. No. 4 (6). P. 125–130.

13. Kotomanova K. A. Personal consumption as a factor in the formation of human potential in modern Russia : author's abstract of the thesis for candidate of economics' degree. Tomsk, 2016. 26 p.

14. Mityugina M. M., Kravchenko T. V. Analysis of dynamics of moral health of society as the basis for improving the quality of life of the population // Self-management. 2015. No. 11. P. 23–26.

15. Mityugina M. M., Kravchenko T. V. Management of psychosocial risks as a tool to improve the quality of life of the population of the region // Self-management. 2015. No. 10. P. 25–27.

Как цитировать статью: Митюгина М. М., Кравченко Т. В. Анализ эволюции представлений о сущности понятия «человеческий потенциал» как основы обеспечения реиндустриализации экономики региона // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 168–173.

For citation: Mityugina M. M., Kravchenko T. V. Analysis of the evolution of ideas about the nature of «human potential» as the basis for ensuring reindustrialization of the regional economy // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 168–173.

УДК 330.113.2
ББК 65.497.4-640

Romanishina Tatiana Sergeevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department 510B
of Moscow Aviation Institute,
Serpuchov,
e-mail: romanishina-t@rambler.ru

Романишина Татьяна Сергеевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры 510Б
Московского Авиационного Института,
г. Серпухов,
e-mail: romanishina-t@rambler.ru

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОПЫТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

THE MODERN METHODS AND PRINCIPLES OF REGULATION THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISES BASED ON THE EXPERIENCE OF KALUGA REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются основные методы и принципы регулирования развития инновационных предприятий с позиции обеспечения устойчивого развития территорий. Выделяются механизмы территориального управления и региональной промышленной политики, позволяющие создать эффективную систему развития инновационной активности промышленных предприятий в сложной социально-экономической системе. Описан опыт регионального управления развитием инновационных предприятий Калужской области. Традиционные подходы к стимулированию инновационного творчества и формированию инновационной активности территориальной бизнес-среды во многих регионах России малоэффективны. Необходимо изучать современные тенденции и условия формирования актуальных подходов стратегического управления инновациями в регионах.

The article discusses the main methods and principles of regulation of development of innovative enterprises from the point of view of sustainable development of the territory. The article identifies the mechanisms of territorial management and regional industrial policy that allows you to create an effective system of development of innovative activity of industrial enterprises in a complicated socio-economic system, describes the experience of regional management of development of innovative enterprises in Kaluga region. Traditional approaches to encourage innovation creativity and the formation of innovative activity of territorial business environment are inefficient in many Russian regions. As a result, it is necessary to examine the current trends and conditions for the formation of up-to-date approaches to strategic innovation management in regions.

Ключевые слова: инновационное предприятие, региональное развитие, управление территорией, развитие территории, территориальная система, показатели качества, территориальное управление, принципы инновационной политики, наукограды, кластеры инновационной активности, сценарии территориального развития, стратегическое развитие территорий, стратегия инновационного развития.

Keywords: innovation enterprise, regional development, territory management, territory development, territorial system, quality indicators, territorial management, the principles of innovation policy, science cities, clusters of innovation activity, the scenarios of territorial development, strategic development areas, the strategy of innovative development.

Введение

Объективно направленность развития промышленных предприятий в направлении повышения активности инновационных исследований, освоения нововведений

обусловлена нынешней тенденцией к глобализации мировой экономики, которая проявляется в росте доли научных исследований в большинстве развитых и новых индустриальных странах, создании всевозрастающего количества исследовательских подразделений в благоприятных для такой деятельности регионах.

Деятельность инновационно активных предприятий не достигает необходимого уровня для перехода России на новый уровень экономики — инновационный. Это вызвано в основном снижением реального объема финансирования инновационной деятельности, учитывая инфляционные процессы в России, а не их номинальные значения, что связано с неспособностью предприятий к самофинансированию, проблемой привлечения средств с помощью банковских кредитов из-за высоких размеров кредитных ставок, постоянным изменением валютного курса и политической нестабильностью, что формирует недоверие у иностранных инвесторов.

Среди большинства регионов России Калужская область — один из наиболее высокоорганизованных и промышленно развитых инновационных центров. Данная территориальная система отличается особым ресурсным и научным потенциалом, а также высокой инвестиционной активностью отечественных и иностранных инвесторов. Система развития инновационных предприятий в данном регионе не совершенна, однако достаточна для достижения одних из наиболее высоких результатов в национальной экономике. Модель инновационного развития социально-экономических систем муниципальных образований Калужской области в национальной экономике представляет собой весьма интересную эмпирическую базу для исследования процессов реформирования социально-экономического пространства системы. **Цель** настоящего исследования — проанализировать опыт развития инновационных предприятий с описанием опыта Калужской области для выявления эффективных методов развития подобных систем в национальной экономике. **Задачи** исследования можно сформулировать следующим образом:

— описание методов развития инновационных промышленных предприятий в региональной экономике;

— формулирование принципов управления развитием инновационных бизнес-единиц в конкретной социально-экономической системе;

— обобщение научного взгляда и практического опыта управления инновационной стратегией региона и выделение приоритетных сценариев развития территориальных социально-экономических систем на уровне муниципальных образований с использованием сценариев и методов формирования инновационной экономики.

Настоящее исследование **актуально**, поскольку позволяет раскрыть методы и принципы развития инновационных предприятий в условиях региональных социально-экономических систем и с учетом изложенного опыта. Посредством данного анализа появляется возможность предложить новые сценарии развития инновационной промышленной базы на всем пространстве Российской Федерации. **Научная новизна** заключается в практическом описании стратегического подхода к управлению инновационным развитием региональных социально-экономических систем, включающего ряд последовательных методов территориального инновационного менеджмента.

Основная часть

Одним из важнейших стимулов для инновационного развития должно стать создание условий добросовестной конкуренции во всех отраслях экономики. Именно благодаря конкурентной борьбе субъекты хозяйствования вынуждены разрабатывать и внедрять новшества в виде новых видов продукции и услуг, инновационных технологий, социально-экономических и организационно-технических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного направления.

В свою очередь, эти инновации способствуют повышению конкурентоспособности товаров и услуг, успешному представлению их на внутреннем и внешнем рынках, что, безусловно, является важным мотивационным фактором дальнейшего инновационного развития в стране. И, наоборот, при условии, если конкуренция отсутствует на товарном рынке, то для субъектов хозяйствования отсутствуют и стимулы для инновационного развития. Безусловно, на монополизированных рынках предприниматели не видят веских причин для расходования средств на совершенствование производства или улучшение качества товаров и услуг, поскольку они и так уверены, что их продукция найдет своего потребителя.

В истории экономической мысли существовали различные взгляды на взаимосвязь конкуренции и инноваций. Й. Шумпетер утверждал, что крупные монополистические фирмы с рыночной властью способны обеспечить высокие темпы научно-технического прогресса.

Ф. Шерер на основе эмпирических данных по промышленности США построил модель, которая предполагает сочетание элементов конкуренции и монополии на одном и том же рынке, она описывается «кривой перевернутой U». Данная кривая отражает связь между конкуренцией и инновационной деятельностью. Ф. Шерер доказал, что при конкуренции, приближенной к совершенной, активность инновационной деятельности является низкой. Она растет при условии увеличения уровня рыночной конкуренции, достигая оптимума на олигополистических рынках, и уменьшается по мере дальнейшего ослабления конкуренции.

Управление инновационным развитием промышленных предприятий осуществляется на нескольких уровнях: уровень государства, уровень региона или отрасли, уровень конкретного субъекта хозяйственной деятельности. Первые два представляют макроуровень управления, а последний — микроуровень.

Реализация инновационной политики предполагает определенное сочетание мер, методов и соответствующих институтов, разрабатывающих и реализующих мероприятия, которые являются определяющими для развития и внедрения инноваций и обеспечивают реализацию инновационного развития промышленных предприятий регионов [1].

Методы управления инновациями формируются на уровне государства и на уровне региона, либо отрасли включают в себя элементы регулирующих механизмов:

— государственного регулирования рыночных процессов;

— правового регулирования предпринимательской деятельности;

— социального регулирования;

— политического регулирования и тому подобное.

С помощью методов экономического стимулирования государство стимулирует развитие приоритетных отраслей, науки и техники, инвестиционную и инновационную деятельность и регулирует производство определенных видов товаров. Методы планирования стимулируют развитие определенных отраслей, регионов, видов деятельности, вызывая разработку новаций разного уровня и инновационный путь развития. Правовые методы регулируют воздействие через правовое регламентирование конкретных видов деятельности, систему государственных стандартов и методов прямого администрирования. Методы социального регулирования оказывают влияние на развитие рынка отдельных видов товаров через общественные движения и негосударственные организации. Методы политического регулирования влияют путем предоставления права на предпринимательскую деятельность, права на собственность, предоставления определенного правого статуса отдельным территориям, защиты интеллектуальной собственности и т. д.

Государство играет одну из основных ролей в инновационной активности предприятий, оказывая прямое или косвенное влияние на управление и (или) регулирование инновационной деятельности. Чтобы осуществить качественный прорыв в области инноваций, необходима существенная поддержка наукоемких отраслей со стороны государства, которое должно, с одной стороны, осуществлять поддержку инновационной деятельности, с другой — регулировать инновационные процессы.

Государственное регулирование развития инновационных предприятий носит в основном индикативный, то есть рекомендательный характер, и проявляется в следующем:

— формирование и реализация государственной инновационной политики страны в целом;

— законодательное регулирование осуществления инновационной деятельности предприятия;

— применение целевых программ для обеспечения инновационного развития предприятия;

— целевая государственная поддержка научных исследований и внедрение инноваций на предприятиях;

— содействие привлечению источников финансирования научных исследований и внедрение инноваций на предприятиях;

— содействие льготному кредитованию предприятий, внедряющих инновации;

— применение специального налогообложения для предприятий, которые внедряют инновации;

— институциональная защита интеллектуальной собственности.

Все методы регулирования инновационной деятельности можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые методы направлены на непосредственное возникновение инновационных процессов. Среди них можно выделить:

— планирование государственной научно-технической политики;

— реализация научно-технических проектов;

— непосредственное государственное инвестирование в инновационные проекты [2].

К методам косвенного государственного регулирования развития инновационных предприятий относятся: осуществление фискальной политики, ценовой политики, денежно-кредитной политики в сфере товарно-денежных отношений субъектов хозяйствования, осуществление таможенного регулирования импорта и экспорта товаров и услуг, регулирование отношений собственности на ресурсы. Указанные методы направлены на определение правил игры на рынке товаров и услуг.

При осуществлении прямого или косвенного регулирования инновационной деятельности государство использует механизм по созданию благоприятного инновационного климата при помощи финансирования через систему государственных научно-технических программ различных уровней, через специальные фонды (например, Российский фонд технологического развития, Российская венчурная компания, Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий и др.).

Регулирование инновационного развития промышленных предприятий предусматривает выполнение следующих условий: активизацию инвестиционной политики по развитию промышленной отрасли; внедрение инновационных технологий в промышленное производство; развитие технологий рационального использования производственного потенциала промышленных предприятий с использованием ресурсосберегающих технологий; создание условий для интеграции отечественных промышленных предприятий в национальный и международный рынки на основе развития межрегионального и международного сотрудничества с учетом обеспечения инновационной и инвестиционной безопасности.

Выбор того или иного метода государственного регулирования зависит от конкретных условий коммерческой деятельности каждого отдельного субъекта хозяйствования, где в условиях современных рыночных отношений приоритет отдается использованию системы стратегического управления. При этом в условиях усиления интеграционных процессов особое значение приобретает такая составляющая, как система формирования приоритетов и реализации инновационной политики в системе обеспечения стабильного экономического развития в условиях усиления интеграционных процессов, где одной из ключевых задач является создание надлежащей подсистемы финансово-экономического и антикризисного обеспечения, а роль государственной политики проявляется через такие подсистемы, как бюджетная, налоговая, денежно-кредитная и инвестиционная.

Схема структурно-функционального построения концептуальных основ стратегических решений на уровне государства относительно инновационного развития промышленных предприятий представлена на рисунке на стр. 176.

Исследование роли государства в инновационном развитии позволило определить концептуальные основы стратегических решений на уровне государства в отношении инновационного развития промышленных предприятий, которые должны стимулировать создание и развитие отечественных высоких и критических технологий. Основной целью стратегии инновационного развития промышленных предприятий России является организационное обеспечение конкурентоспособности отраслей экономики. Основное стратегическое направление – создание инновационных отраслевых кластеров с учетом глобализационных процессов в мире. Это направление реализуется через развитие инновационной деятельности в сырьевом кластере, развитие инновационной деятельности на предприятиях перерабатывающей отрасли, институциональное обеспечение конкурентоспособности отраслей экономики государства [3].

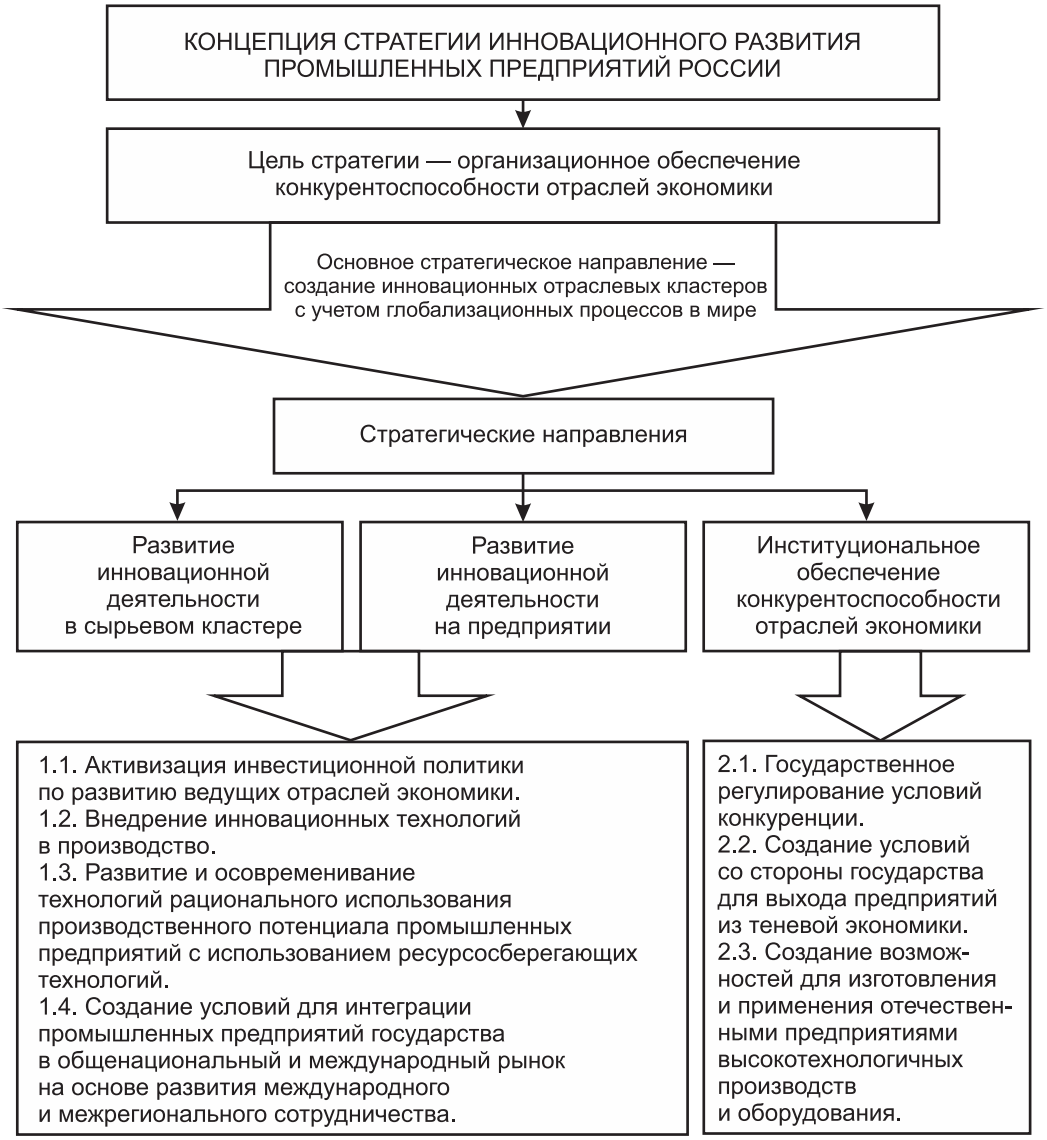


Рисунок. Схема структурно-функционального построения концептуальных основ стратегических решений на уровне государства относительно инновационного развития промышленных предприятий

Но какой бы ни была государственная политика поддержки инновационного развития, она должна, прежде всего, обеспечивать значительный экономический эффект, способствовать деловой активности, стимулировать сочетание производств, что будет давать синергетический эффект, повышать конкурентоспособность этих производств, их самостоятельное расширенное воспроизводство согласно условиям мирового рынка. Все это в итоге должно способствовать экономическому росту национальной экономики.

Обеспечение инновационного развития предприятий регионов будет осуществляться по следующим основным этапам:

— формирование и законодательное закрепление государственной политики поддержки инновационного развития предприятий регионов;

— формирование эффективно действующей региональной инновационной инфраструктуры;

— разработка программ инновационного развития конкретных регионов с учетом приоритетных направлений инновационной деятельности регионального уровня;

— реализация программ инновационного развития регионов с текущей корректировкой.

Реализация механизма регионального регулирования инновационной деятельности предполагает выделение ряда задач или целей, поставленных региональными органами власти, которые можно разграничить на стратегические, промежуточные и текущие. Все указанные цели решаются посредством использования соответствующего набора методов и мер регулирования инновационной деятельности.

На примере опыта развития и поддержки инновационных промышленных предприятий в Калужской области возможно оценить перечисленные современные методы регулирования развития инновационных предприятий и далее сформулировать принципы данного управления.

Основой инновационного развития Калужской области является научно-технический потенциал. Калужская область занимает одно из ведущих мест в России по научному потенциалу и успешно формирует региональную инновационную систему путем инвестирования экономики, основанной на знаниях. Важную роль в распространении инноваций играют инвестиции в основной капитал, а также региональная поддержка инновационной деятельности предприятий, поскольку руководство Калужской области осознает, что главная

задача региональной инвестиционной политики состоит в том, чтобы придать инвестициям инновационный характер. Только так можно обеспечить финансовую базу для инновационного развития области, конкурентоспособность товаров и услуг.

Предприятия Калужской области имеют довольно высокий инновационный потенциал в фармацевтике, электронике, в сфере высоких технологий, но пока общий уровень технологического и инновационного развития региона по сравнению с международными конкурентами ниже.

Инновационное развитие Калужской области является сбалансированным. Можно отметить несколько показателей, которые являются относительно слабыми местами в инновационном развитии региона.

В 2015–2016 годах в Калужской области было принято два базовых закона, которые отдельно регулируют правоотношения в научной (научно-технической) и инновационной деятельности.

Закон Калужской области № 134-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Калужской области» и Закон Калужской области № 17-ОЗ «О науке и научно-технической деятельности в Калужской области» недостаточно полно раскрывают все основные аспекты общественных отношений в сфере инновационной, научной и научно-технической деятельности, так как в них не указаны:

— принципы регулирования инновационной деятельности;

— субъекты и объекты инновационной деятельности;

— механизм реализации инновационной политики;

— источники финансирования.

Особенности государственной поддержки субъектов инновационной деятельности определены приоритетными видами экономической деятельности в соответствии с утвержденными документами стратегического планирования и возможностями регионального бюджета. Организации Калужской области, которые осуществляют научные исследования и разработки, освобождаются от уплаты налога на имущество. Также предусмотрены субсидии на поддержку инновационной деятельности в Калужской области.

Организационные меры государственной поддержки инновационной деятельности в Калужской области осуществляют: АО «Агентство инновационного развития — центр кластерного развития Калужской области», который входит в систему региональных институтов развития Калужской области; инжиниринговый центр в сфере фармацевтики, медицины и биотехнологий; Центр практического обучения для предприятий кластера на базе ИАТЭ НИЯУ «МИФИ»; Инновационный научно-образовательный центр «Виртуальные и симуляционные технологии в медицинском образовании». В регионе действует пять бизнес-инкубаторов, в которых размещены 48 субъектов малого инновационного предпринимательства.

В рейтинге инновационных регионов России, представленном на Гайдаровском форуме в РАНХиГС в январе 2017 года, из 85 российских регионов Калужская область вошла в десятку регионов-лидеров по развитию инноваций, заняв шестое место.

В рейтинг 2016 года вошли 29 индикаторов, среди которых — численность исследователей региона по отношению к численности населения; число патентных заявок; удельный вес компаний, осуществляющих инновации, в общем числе организаций; коэффициент обновления основных фондов; объем привлеченных инвестиций из федерального бюджета в инновационную сферу экономики региона по отношению к ВРП.

Сегодня региональное развитие зависит от множества факторов. Один из важнейших — наличие единой стратегии работы, принятой к исполнению всеми министерствами и ведомствами, а также различные организации, помогающие реализовать предпринимательские проекты. Одна из таких организаций функционирует и в Калужской области — ООО «Центр поддержки предпринимательства».

В 2009 году Правительством Калужской области была подписана Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года, главная цель которой состоит в обеспечении роста качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности региона и устойчивого экономического развития.

Реализация данной программы позволит по предварительным прогнозам до 2020 года увеличить такие показатели:

— количество субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 1 тыс. чел. населения региона до 42,5 единиц;

— количество вновь созданных рабочих мест — 1,92 тыс. единиц;

— долю среднесписочной численности населения до 28,7 %;

— долю инновационных товаров, работ, услуг до 12,5 %;

— совокупную выручку организаций — участников кластеров от продаж продукции на внутреннем и внешнем рынках до 15,7 млрд руб.

Проблема подъема региональной экономики на должный уровень решается, в частности, путем введения кластерного подхода к деятельности организаций, учреждений, предприятий различных форм собственности через создание их территориально-отраслевых интеграционных объединений.

Сильные и слабые стороны методов инновационного развития Калужской области можно сформулировать следующим образом.

1. Сильные стороны:

— численность исследователей в расчете на миллион человек населения;

— внутренние затраты на исследования и разработки в процентах от ВРП; объем поступлений от экспорта технологий в расчете на 1 тыс. руб. ВРП;

— число разработанных передовых производственных технологий в расчете на миллион человек экономически активного населения;

— удельный вес занятых в высокотехнологичных и среднетехнологичных (высокого уровня) видах деятельности в общей численности занятых в экономике региона, %;

— доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП, %;

— инновационная активность региона.

2. Слабые стороны:

— численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования в расчете на 10 000 человек населения;

— число статей, опубликованных в журналах, индексируемых в Web of Science, в расчете на 100 исследователей;

— число статей, опубликованных в рецензируемых журналах, индексируемых в РИНЦ, в расчете на 100 исследователей;

— удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %;

— удельный вес вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %.

Детально проанализировав подходы ученых, которые рассматривают проблемные вопросы определения принципов формирования механизма инновационного развития промышленных предприятий, а также практику развития инновационных предприятий Калужской области, наиболее целесообразно использовать следующие:

— принцип непрерывной адаптации, который заключается в стремлении к поддержанию определенного баланса внешних и внутренних возможностей развития (внутренних побудительных мотивов деятельности предприятия и внешних, генерируемых рыночной средой), корректировки системы управления инновационным развитием предприятия в соответствии с изменениями условий функционирования, что позволит предприятию оперативно реагировать на изменения в среде с максимальной отдачей;

— принцип ритмичности, который состоит в постоянном (или периодическом) осуществлении инновационной деятельности промышленным предприятием, что не только обеспечит стабильный темп обновления, но и позволит оптимально распределять и использовать финансовые ресурсы предприятия;

— принцип самоорганизации, который заключается в самостоятельном обеспечении предприятием условий инновационного развития, то есть самоподдержке обмена инновационными ресурсами (информационными, материальными, финансовыми) между элементами производственно-сбытовой системы предприятия, а также между предприятием и внешней средой;

— принцип эффективности, который предполагает превышение эффектов от активизации инновационного развития над затратами на его стимулирование. Стоит отметить, что эффекты могут быть как экономическими, которые в большинстве случаев легко измерить в денежном выражении, так и социальными, выражающимися главным образом в качественных показателях;

— принцип ресурсного обеспечения инновационного развития, который связан с необходимостью привлечения различного рода ресурсов не только внутренних (материальных, финансовых, человеческих, информационных), но и внешних (консультантов, кредитов, венчурного капитала и т. п.) для обеспечения управления инновационным процессом;

— принцип альтернативности, который состоит в том, что в процессе осуществления инновационной деятельности остается идея приоритета и альтернатив, учитывается возможность построения индивидуальных путей инновационного развития в зависимости от колебаний внешней и внутренней среды. Альтернативность уже присутствует в начале генерирования идеи и заканчивается вариативностью использования ресурсов инновационной деятельности;

— принцип сбалансированности интересов субъектов инновационного развития, который заключается в том, что производство и реализация новаций должны приносить выгоды всем (в идеале) участникам инновационного процесса.

Учитывая особенности инновационного развития предприятия и новые условия внешней среды, автор считает нужным приведенный перечень принципов, на базе которых осуществляется инновационное развитие промышленных предприятий, дополнить принципом постоянства инновационного развития и принципом синергетичности. Принцип устойчивости инновационного развития состоит в использовании предприятием ресурсосберегающих, энергосберегающих технологий и обеспечении социальной эффективности. Принцип синергетичности заключается в том, что реализация потенциала стратегии инновационного развития в полной мере зависит от согласованности действия факторов, влияющих на инновационное развитие и друг друга непосредственно, достигая при этом вместе большего результата, чем в одиночку [4].

Конкретизация принципов инновационного развития промышленного предприятия дает возможность на их основе рационально подойти к формированию организационно-экономического механизма. Формирование организационно-экономического механизма инновационного развития с учетом данных принципов позволит синтезировать методы и инструменты инновационного развития с учетом факторов, которые препятствуют или способствуют достижению инновационных целей предприятия. Механизм инновационного развития, основываясь на данных принципах, сможет обеспечить наращивание и реализацию инновационных возможностей промышленного предприятия, используя его внутренние резервы и внешние возможности.

При разработке организационно-экономического механизма инновационного развития промышленного предприятия необходимо применять следующие методы:

— системного анализа, индукции и дедукции для выяснения и уточнения сущности понятия «инновационное развитие предприятия», определения основных характеристик и обоснования комплексного подхода к определению уровня инновационного развития промышленного предприятия;

— научной абстракции, анализа иерархий, рангов для разработки методического подхода к оценке уровня инновационного развития промышленного предприятия;

— графический для наглядного изображения статистического материала и схематического изображения ряда теоретических и практических положений исследования;

— статистического анализа для изучения, группировки, выявления тенденций влияния факторов на инновационное развитие промышленных предприятий и инструментов их управления.

Организационно-экономический механизм любых хозяйственных процессов на промышленном предприятии включает в себя определенный порядок подсистем: планирование, финансирование, материально-техническое обеспечение, специальные структуры и подразделения, организации инновационных процессов, соответствующие каналы получения информации, оценка экономической эффективности и другие компоненты.

Саморегулирование инновационного развития промышленных предприятий заключается в поиске путей развития потенциальных возможностей, которые представляют собой непрерывную и последовательную разработку и вывод на рынок разного рода новаций, что в перспективе

обеспечит конкурентные преимущества предприятию. На основе этого предложена концепция инновационного развития промышленных предприятий.

Структурируя процесс разработки организационно-экономического механизма инновационного развития промышленных предприятий, учитывая теоретические основы его формирования и сущностные характеристики, особенности деятельности промышленных предприятий, стоит отметить отдельные и необходимые этапы этого процесса:

— первый этап: определение цели разработки организационно-экономического механизма инновационного развития промышленного предприятия;

— второй этап: определение принципов, которые обеспечат достижение главной цели формирования организационно-экономического механизма инновационного развития промышленного предприятия; законов, соблюдение которых является необходимым атрибутом существования каждого явления или процесса во времени и пространстве; исследований научных трудов ученых, а также специалистов в сфере управления инновационным развитием, стратегического управления, управления предприятием в условиях рынка;

— третий этап: проведение исследования факторов формализованных и трудно формализованных, которые влияют на формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия;

— четвертый этап: разработка методического подхода и показателей оценки инновационного развития промышленного предприятия на основе исследования существующих подходов и с учетом требований международных стандартов в сфере науки и инноваций;

— пятый этап: определение методики расчета интегрального показателя уровня инновационного развития предприятия и соответствующей качественной шкалы для определения альтернатив (сценариев) стратегии инновационного развития промышленного предприятия;

— шестой этап: разработка компенсационных мер для устранения слабых сторон предприятия, чтобы сформировать резервы для повышения потенциала реализации стратегии инновационного развития;

— седьмой этап: определение инструментов реализации стратегии инновационного развития (исследование особенностей разработки инновационных проектов и программы инновационного развития предприятия; разработка системы финансирования и стимулирования инновационного развития);

— восьмой этап: установление целевых показателей для проведения анализа, оценки и контроля стратегических преобразований инновационного развития на предприятии; определение стратегических ошибок; разработка мероприятий по уменьшению сопротивления стратегическим изменениям.

Проведенные исследования позволяют сделать **вывод**, что инновационная концепция развития промышленного региона является необходимым условием не только для его устойчивого развития.

Заключение

В настоящее время управление развитием инновационного промышленного потенциала территории в контексте устойчивого развития социально-экономических систем требует повышенного внимания к методам регулирования численности и качества инновационных предприятий в системе.

Традиционным является управление инновациями с позиции разделения на уровни федерального, регионального, муниципального управления и уровень самоменеджмента хозяйствующего субъекта. Однако актуальным становится смещение акцентов и стратегических инициатив в сторону регионального менеджмента. Данное обстоятельство позволяет достигать более направленных и конкретных, а значит, качественных показателей. Самостоятельное (независимое) развитие инновационных предприятий вне экосистемы территории становится если не невозможным, то уж точно неэффективным. Оно осложняется вследствие отсутствия у бизнес-единицы возможностей влияния на реорганизацию инфраструктуры при самостоятельной реализации независимых стратегий.

Опыт развития инновационных предприятий в Калужской области можно в целом считать успешным и возможным в дальнейшем при соблюдении правил разработанной промышленной стратегии. Он учитывает не только создание стратегии развития классических промышленных кластеров, но и демонстрирует эффективность проектного подхода при целевом переориентировании показателей стратегии в сторону использования и развития инновационного промышленного потенциала.

Регулирование инновационного развития промышленных предприятий Калужской области как успешной территориальной единицы предусматривает выполнение следующих условий социально-экономических трансформаций:

— активизацию инвестиционной политики по развитию промышленной отрасли с позиции целевого подхода в области развития проектов конкретного научного направления;

— внедрение инновационных технологий в промышленное производство посредством направленной коммерционализации инноваций, вошедших в перечень целевых стратегических разработок, с дальнейшей реализацией проектного подхода в части мероприятий государственной поддержки развития инноваций на региональном уровне;

— развитие технологий рационального использования производственного потенциала промышленных предприятий с использованием ресурсосберегающих технологий, что достигается путем применения качественного подхода в регулировании развития комплекса инноваций региона;

— создание условий для интеграции отечественных промышленных предприятий в национальный и международный рынки на основе развития межрегионального и международного сотрудничества с учетом обеспечения инновационной и инвестиционной безопасности, а также регионального соседства.

Таким образом, применяемые в Калужской области методы и принципы регулирования развития инновационных промышленных предприятий имеют комплексную структуру и последовательную стратегию внедрения и исполнения. Интеграция каждого последующего метода в социально-экономический менеджмент региона возможно в цепочке:

целевой подход — проектный подход — качественный подход = системный результат.

Только в таком случае можно говорить о том, что средства, направляемые на регулирование инновационного развития территории, поступающие из независимых бюджетов различных уровней, будут не только успешно освоены, но и принесут реальный результат, способствующий устойчивому развитию инновационного потенциала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гибадуллина Е. А. Система стимулирования развития научно-технического и образовательного потенциала // Бизнес. Образование. Право. 2008. № 2 (6). С. 31–32.
2. Зубова О. Г. Комплексная оценка инвестиционного климата сельского поселения // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 4 (37). С. 51–55.
3. Игнатова Т. В., Змияк С. С. Посткризисные особенности реализации государственной политики поддержки труда и бизнеса: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 2 (23). С. 78–81.
4. Романишина Т. С. Опыт развития социально-экономических систем муниципальных образований Московской области // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 81–85.

REFERENCES

1. Gibadullina E. A. System of stimulation of development of scientific-technical and educational potential // Business. Education. Law. 2008. No. 2 (6). P. 31–32.
2. Zubova O. G. A comprehensive assessment of the investment climate of the rural settlement // Business. Education. Law. 2016. No. 4 (37). P. 51–55.
3. Ignatova T. V., Zmiyak S. S. Post-crisis features of the public policy realization as for support of labour and business: a regional perspective // Business. Education. Law. 2013. No. 2 (23). P. 78–81.
4. Romanishina T. S. Experience in the development of socio-economic systems of municipalities in the Moscow region // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 81–85.

Как цитировать статью: Романишина Т. С. Современные методы и принципы регулирования развития инновационных предприятий с учетом опыта Калужской области // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 173–180.

For citation: Romanishina T. S. The modern methods and principles of regulation the development of innovative enterprises based on the experience of Kaluga region // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 173–180.

УДК 658.14
ББК 65.050

Spiridonova Ekaterina Vladimirovna,
candidate of economics,
associate professor of the department of Management
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: e.uvarova@corp.nstu.ru

Спиридонова Екатерина Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры Менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: e.uvarova@corp.nstu.ru

Trofimova Kristina Viacheslavovna,
graduate student, department of Management
directions of training 38.04.02 — Management
(International management)
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: kris.v.tr@gmail.com

Трофимова Кристина Вячеславовна,
магистрант кафедры Менеджмента
направления подготовки 38.04.02 — Менеджмент
(профиль: Международный менеджмент)
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: kris.v.tr@gmail.com,

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

SOURCES OF FINANCING INNOVATIONS: A CONCEPTUAL MODEL FOR ADOPTING MANAGERIAL DECISIONS

08.05.00 – Экономика и управление народным хозяйством
08.05.00 – Economics and management of national economy

В статье предпринята попытка построения концептуальной модели выбора фандрайзинговых (безвозмездных, безвозвратных) источников финансирования проектов, в том числе высокотехнологичных, инновационных. Обозначены три основных источника (физические и юридические лица, государство) и две формы взаимодействия с ними (адресная и программно-целевая поддержка). Выявлены три ключевых параметра, оценка которых позволяет принять решение об обращении к тому или иному источнику. На примере одного из источников (пожертвования физических лиц, в частности краудфандинг) проведено сопоставление теоретических предположений и аналитических материалов.

The article attempts to construct a conceptual model for selecting fundraising (gratuitous, irretrievable) sources of project financing, incl. high-tech, innovative ones. Three main sources are identified (individuals and companies, the government) and two forms of interaction with them (targeted and program focused support). There are identified three key options which evaluation makes it possible to take a decision to turn to a particular source. The example of one of the sources (donations of individuals, in particular, crowdfunding) allows a comparison of theoretical assumptions and analytical materials.

Ключевые слова: финансирование, фандрайзинг, источник финансирования, фонд, адресная поддержка, краудфандинг, инновации, проект, стартап, пожертвование, грант, государственные субсидии.

Keywords: financing, fundraising, source of financing, fund, targeted support, crowdfunding, innovation, project, start-up, donation, grant, state subsidy.

Введение

Инновационные проекты, стартапы, формирующиеся в бизнес-инкубаторах и технопарках, научных и образовательных учреждениях, малых инновационных компаниях являются одним из основных драйверов развития XXI века как в России, так и за рубежом. Независимо от отраслей и направлений деятельности основным барьером для успешного старта становится отсутствие доступных источников финансирования.

Кредитование и получение венчурных инвестиций на первых стадиях жизненного цикла проекта зачастую невозможно. Проектная команда может претендовать на заемные средства из традиционных источников только начиная с этапа раннего роста (есть первые продажи, определена стратегия развития, рассчитаны показатели экономической эффективности). На этапе генерации идеи, проведения исследований (технических, маркетинговых и т. д.) и производства прототипа могут быть задействованы собственные средства и/или фандрайзинговые источники. Фандрайзинг — это привлечение ресурсов (безвозмездных, безвозвратных), необходимых для реализации определенного проекта, которые организация не может обеспечить самостоятельно [1].

Термин «фандрайзинг» не является общераспространенным, тем не менее активно используется отдельными сообществами уже более 15 лет. Укрупненно можно выделить три таких сообщества: некоммерческие организации, научные и образовательные учреждения, инноваторы и инновационные компании.

Наибольший опыт привлечения безвозвратного, безмездного финансирования накоплен некоммерческими организациями (далее — НКО). Именно в этой среде систематизирована информация о фандрайзинговых источниках, методах и технологиях взаимодействия с ними. Проработана юридическая часть: формы заключения договоров, права и обязанности сторон, вопросы налогообложения. Наиболее полным и системным источником информации по фандрайзингу для НКО является Центр развития некоммерческих организаций (далее — Центр РНО). На официальном сайте Центра РНО (http://www.crno.ru/) представлено более 40 брошюр, учебных пособий, сборников кейсов, посвященных всевозможным аспектам привлечения безвозмездного финансирования. И это не единственная организация, осуществляющая консультационную и информационно-методическую поддержку НКО. Ассоциация фандрайзеров, Фонд поддержки и развития филантропии КАФ-Россия и др. изучают фандрайзинг некоммерческого сектора, обобщают и анализируют полученную информацию, проводят обучающие семинары и тренинги.

Академический фандрайзинг также развивается уже не одно десятилетие, но, как правило, он ограничен конкурсами научных фондов, федеральных целевых программ и формированием ассоциаций выпускников (созданием эндаумент-фондов). Исследования и систематизация знаний в данном сообществе сконцентрированы в Высшей школе экономики. Но академическая среда недостаточно сплочена вокруг данного вопроса. Большинство исследователей выбирают собственный путь проб и ошибок.

Фандрайзинг для инноваций — относительно новое направление. Оно возникло для того, чтобы решить важнейшую проблему поиска ресурсов на первых этапах финансирования инновационных проектов. Высокотехнологичные, капиталоемкие проекты требуют значительных инвестиций задолго до выпуска прототипа и первого жизнеспособного образца (MPV). При помощи фандрайзинга можно привлечь необходимые ресурсы в проект.

Актуальность. Каждый проект имеет свои особенности и ограничения, каждый фандрайзинговый источник преследует определенные цели и выдвигает специфические требования. Обобщенной информации по фандрайзингу для инноваций в России не существует. Руководители проектов, даже если и знают о существовании безвозмездных источников ресурсов, зачастую не представляют, как определить, в какой из них обратиться. Самостоятельное же изучение отдельных источников и неудачные попытки обращения в них могут занять месяцы, а иногда даже годы, что неприемлемо в динамично развивающейся инновационной среде.

Цель данного исследования заключается в построении концептуальной модели выбора фандрайзинговых источников финансирования проектов, в том числе высокотехнологичных, инновационных.

Для достижения цели были поставлены следующие **задачи**:

1) рассмотреть основные источники безвозмездного финансирования;

2) изучить формы взаимодействия с рассмотренными источниками;

3) выявить ключевые параметры, оценка которых позволит принять решение об обращении к тому или иному источнику;

4) на примере одного из источников сопоставить теоретические предположения и аналитические материалы.

Основная часть

Укрупненно фандрайзинговые источники можно разбить на три основные группы: физические лица (частные пожертвования граждан), юридические лица (корпоративные пожертвования), государственные органы (гранты и субсидии).

Основными формами взаимодействия с данными источниками являются адресная поддержка и целевые конкурсы и программы, реализуемые, как правило, через частные, государственные и корпоративные Фонды.

Гипотезой данного исследования является предположение о том, что из всего многообразия параметров проекта можно выделить два или три общих, ключевых, на основании которых будет построена двух- или трехмерная модель, облегчающая процедуру принятия управленческого решения о выборе фандрайзингового источника.

В качестве основных методов исследования выбраны анализ и синтез теоретической информации, обобщенной для НКО. Адаптация данной информации к специфике инновационных проектов. Изучение конкурсной документации крупнейших фондов. А также сопоставление теоретических выводов с аналитическими данными по одному из источников финансирования (частные пожертвования через краудфандинговые платформы). В частности, рассмотрены материалы американских исследователей, посвященные изучению более чем 150 тысяч проектов, размещенных на крупнейшей краудфандинговой платформе Kickstarter в 2009–2014 годах, а также собственные результаты анализа 150 проектов, размещенных на российском аналоге Boomstarter в 2016–2017 годах.

Особенности взаимодействия с фандрайзинговыми источниками

Государство осуществляет поддержку инновационных проектов, равно как и любых других, преимущественно используя программно-целевой подход, который реализуется через государственные фонды и целевые программы (федеральные, региональные, муниципальные). Адресная поддержка осуществляется крайне редко [2].

Средства фондов и целевых программ распределяются через процедуру открытого конкурса, имеющую как положительные, так и отрицательные стороны. Основными преимуществами являются регламентированность всех процессов и процедур; доступность конкурсной документации, закрепляющей основные правила и требования; унифицированная форма заявки. Основной недостаток: длительность проведения конкурса (с момента объявления конкурса до момента получения денег проходит от полугода до года).

Основным критерием отбора проектов для государственных структур является массовый эффект от реализации проекта и/или развитие приоритетных направлений и критических технологий. Важным является благонадежность грантополучателя, определяемая опытом предыдущего сотрудничества и имеющимся заделом по проекту. Преимущество отдается проектам кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства [3].

Сумма грантов и субсидий может варьироваться от 100 тыс. руб. до 10 млн руб. в год. По особенно крупным конкурсам (например, гранты Российского Научного Фонда, средства по государственной программе в рамках Постановления Правительства РФ от 09.04.2010 № 218) можно получить до 100–150 млн руб. [1].

Бизнес-структуры осуществляют поддержку как через корпоративные фонды, так и адресно. Первый вариант свойственен крупным корпорациям, его преимущества и недостатки описаны выше. Второй вариант практикуют небольшие компании. Его основная сложность в том, что не ясны правила игры, каналы взаимодействия, интересы компании и ее руководства. Но если инноватору удастся установить связь и определить точки взаимодействия с организацией, ресурсы могут быть получены значительно быстрее, чем в предыдущем варианте.

Главное, про коммерческие компании необходимо понимать, что оказывая даже безвозмездную поддержку, организация преследует собственные интересы. Бизнесу может быть интересен продукт, полученный в результате реализации проекта, или дополнительная связь с целевой аудиторией и другие элементы маркетинга. Обращаясь к бизнесу, следует осознавать возможность слияния или поглощения в дальнейшем [4].

Суммы, которые могут быть получены от коммерческих компаний, практически не ограничены. Они зависят от масштабов самой компании и уровня ее заинтересованности в проекте и проектной команде [1; 3].

Физические лица крайне редко применяют программно-целевой подход, тем не менее даже в России существует несколько крупных частных фондов, например, Благотворительный фонд В. Потанина, Фонд М. Прохорова и др. Большинство же граждан, если и участвует в благотворительности, то осуществляет адресные пожертвования.

Граждане, как правило, поддерживают интересные, но простые и понятные проекты. Бытовая техническая новинка или уникальный продукт питания скорее получат отклик и поддержку обывателя, чем важнейшая техническая разработка, суть которой не ясна.

Пожертвования граждан сравнительно малы. Даже через краудфандинговые платформы (площадки для сбора средств на проекты от большого количества физических лиц) собираются суммы от 10 тыс. руб. до 3 млн руб. [5].

Анализ особенностей взаимодействия с отдельными источниками позволяет выделить три основных параметра, которые необходимо учитывать: требуемая сумма средств, масштабность целевой аудитории проекта (является ли результат проекта предметом широкого потребления), длительность ожидания.

На первом этапе построим двухмерную концептуальную модель принятия решений о выборе источника безвозмездного финансирования на основе первых двух параметров (см. рис. 1).

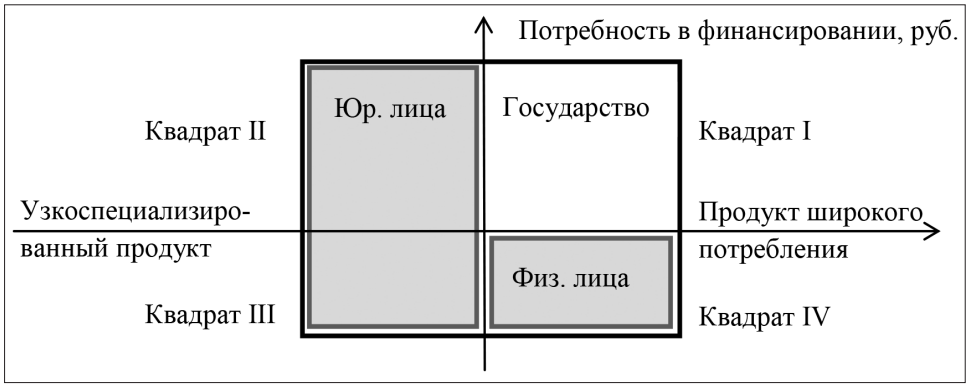


Рис. 1. Двухмерная концептуальная модель

По оси абсцисс отражается потребность в финансировании в денежных единицах, по оси ординат — масштабность целевой аудитории проекта. Отметим, что точка пересечения осей численно не равна нулю. По оси «X» — это точка близкая к 3 млн руб. Анализ открытых конкурсов и успешных краудфандинговых проектов показал, что объем получаемой безвозмездной поддержки колеблется от десятков тысяч рублей до 100–150 млн руб. Следовательно, высота III и IV квадратов на рис. 1 (от 10 тыс. руб. до 3 млн руб.) значительно меньше высоты I и II квадратов (от 3 до 150 млн руб.). Тем не менее большая часть инновационных проектов попадает именно в III и IV квадрат. Численно определить точку пересечения по оси «Y» пока не представляется возможным, она будет уточнена в дальнейших исследованиях. На данном этапе будем использовать качественные характеристики: в квадраты II и III попадают узконаправленные проекты, в квадраты I и IV — проекты, результатом которых являются продукты массового потребления [1].

К физическим лицам следует обращаться в том случае, если проект по своим характеристикам попадает в IV квадрат. Товары и услуги массового потребления понятны простым обывателям. Сумма денег, которая может быть получена от крупного мецената или группы физических лиц (например, через краудфандинговую платформу или сбор в социальной сети), составляет не более 3 млн руб.

Юридические лица вероятнее всего поддержат проекты, относящиеся к II и III квадратам. Коммерческие организации, преследующие, прежде всего, собственные выгоды, заинтересованы в специфических технических новинках или взаимодействии с конкретной целевой аудиторией. Величина корпоративной финансовой поддержки не ограничена 3 млн руб. Она зависит от масштабов самого бизнеса и его заинтересованности в проекте.

Многообразие программ государственной поддержки обуславливает возможность получения грантов и субсидий проектами, попадающими в любой квадрат. Государственные интересы направлены как на товары массового потребления, так и на узкоспециализированные проекты в приоритетных отраслях с использованием критических технологий. Размеры предоставляемых грантов и субсидий колеблются от минимальных (например, субсидии молодым предпринимателям Новосибирской области в размере 100–200 тыс. руб.) до максимальных (в том числе гранты РНФ). Ограниченность данного источника заключается в программной форме предоставления ресурсов. Она может быть отражена в модели путем введения третьего параметра — «длительность ожидания» [1].

В трехмерной модели выбора источника добавлена ось «Z» — длительность ожидания, которая расположена перпендикулярно плоскости «XY» и пересекает ее в точке пересечения двух первых осей. Рассмотрим трехмерную модель в плоском срезе на пересечении осей «X» и «Z» (см. рис. 2).



Рис. 2. Плоский срез трехмерной концептуальной модели (по осям «X» и «Z»)

Фактор времени определяет приемлемые формы взаимодействия с фандрайзинговыми источниками. Программные формы взаимодействия могут быть выбраны для проектов, попадающих в секторы A и B (см. рис.2). Допустимый период ожидания таких проектов составляет 0,5–1 год. Отказ в финансировании и необходимость повторного обращения в тот или иной источник не ставит под угрозу реализацию проекта (например, при наличии собственных средств на первый цикл исследований сложного технического проекта) [1].

К программным формам взаимодействия относятся конкурсы грантов и субсидий государственных, частных и корпоративных фондов, а также федеральных, региональных и местных целевых программ. В рамках конкурсов выделяются различные суммы поддержки. Важно, чтобы цели проекта полностью соответствовали целям программы, а запрашиваемая сумма не противоречила его условиям.

Проектам, попадающим в сектор C, следует обращаться за адресной помощью, которую, как правило, оказывают граждане и коммерческие компании, не имеющие собственных благотворительных фондов и программ корпоративной социальной ответственности. Единовременная адресная помощь только в исключительных случаях может составлять более 3 млн руб.

В модели не предложено источников для проектов, попадающих в сектор D, требующих многомиллионные суммы в срок до полугода. Не следует категорически отвергать возможность реализации таких проектов, но их авторам и руководителям необходимо задуматься о том, как разбить проект на этапы. В этом случае каждый этап можно рассматривать как отдельный проект. Для достижения общей цели может быть привлечен не один, а несколько финансовых источников.

Сопоставим теоретические предположения, представленные в моделях (см. рис. 1 и 2) с аналитикой статистической

информации о характеристиках успешных и неудачных краудфандинговых проектов, размещенных на платформах Kickstarter (США) в 2009–2014 годах и Boomstarter (Россия) в 2016–2017 годах. Краудфандинг — это форма адресной поддержки проектов со стороны большого числа физических лиц (от англ. crowd — толпа). Следовательно, успешные проекты должны попадать в IV квадрат двухмерной модели (см. рис. 1) и сектор С трехмерной модели (см. рис. 2). Их основные характеристики: результат проекта — продукт массового потребления; период ожидания финансирования — не более полугода; потребность в финансировании составляет не более 3 млн руб.

Анализ проектов на Kickstarter.com показал, что финансовая цель успешных проектов в три раза меньше, чем в неудачных. При этом среднее количество полученных денег у успешных проектов в 10 раз больше, чем у потерпевших неудачу [6].

Цель рассмотренных успешных проектов российской платформы варьируется от 30 тыс. руб. до 3 млн руб. Только четыре из 1 553 успешных проектов (на 18.09.2017) собрали более 3 млн руб. Различия в величине запрашиваемых сумм российских успешных и неудачных проектов не столь очевидны. В среднем в неудачных проектах финансовая цель действительно выше, чем в успешных, но всего на 10 % (667 тыс. руб. и 607 тыс. руб. соответственно) [5].

Период сбора на обеих платформах 30–60 дней. Стандартной считается продолжительность в 30 дней, именно ее чаще всего выбирают авторы. Предположение о том, что увеличение длительности сбора позволяет собрать большие суммы средств, не подтверждается статистическими данными. Дополнительные исследования Kickstarter, в которых участвовала 1 000 проектов, показали, что в коротких краудфандинговых программах доля успешных проектов выше, чем в длинных. В кампаниях длительностью около 30 дней доля успешных проектов 50–60 % (варьируется по месяцам), в проектах по 45–90 дней успешны только 30–40 % проектов. Анализ российских кампаний повторяет данную тенденцию с более низкими долями успешных проектов. Таким образом, даже с учетом подготовки краудфандинговой кампании продолжительность ожидания составляет не более полугода [5; 6].

Анализ категорий, в которые могут быть размещены проекты на рассматриваемых краудфандинговых платформах, позволяет сделать вывод о том, что большинство проектов направлен на создание товаров и услуг широкого потребления. На обеих платформах есть такие категории, как «Еда», «Дизайн», «Мода», «Фотография» и другие. Даже в категории «Технологии» представлены проекты, понятные обывателю. Например, в 2017 году успешными стали проекты «Tengu — зарядка для телефона от костра» (собрано 700 тыс. руб. в 2017 году), «Подводный аппарат „Кусто“» (110 тыс. руб.).

Также в качестве основных факторов успеха краудфандинговых проектов выделяют его оформление и продвижение в сети и других средствах массовой информации. Но эти параметры не являются универсальными для всех фандрайзинговых источников, поэтому не могут быть включены в модель [5; 6; 7].

Сопоставление теоретических предположений и статистических данных на примере привлечения средств от физических лиц через краудфандинговые платформы подтвердило правильность выбранных параметров и обобщенную оценку их значений.

Заключение

Предложенный пилотажный вариант концептуальной модели принятия решения о выборе источника финансирования в самых общих чертах позволяет руководителю проекта определить, в какой источник следует обратиться с конкретным проектом. Выбор зависит от трех параметров: требуемая сумма средств, масштабность целевой аудитории проекта и длительность ожидания.

Дальнейшие исследования будут направлены на уточнение численных значений параметров с учетом анализа фактической информации о проектах, получивших поддержку в различных источниках. На основании предложенной модели может быть разработана методика принятия решений о выборе финансовых источников для инновационных проектов на первых стадиях жизненного цикла.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Спиридонова Е. В. Фандрайзинговые источники для высокотехноогичных инновационных проектов // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 11.

2. Грибанов Д. В. Государственная поддержка инновационной деятельности в современном законодательстве [Электронный ресурс] // Бизнес, менеджмент и право. 2013. № 1. URL: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=928 (дата обращения: 15.09.2017).

3. Позднякова. С., Смирнова А., Москвина А., Кудаков Е. Поиск средств для НКО: фандрайзинг и предпринимательство [Электронный ресурс] // Eduardo. On-line курс. URL: http://lms.eduardo.studio/courses/course-v1:PozdnyakovaSvetlana+100000+1/info (дата обращения: 15.09.2017).

4. Хайруллина М. В., Косачев А. А. Анализ бизнес-процессов в розничной торговле потребительской кооперации : учебное пособие. Новосибирск : СибУПК, 2006. 56 с.

5. Спиридонова Е. В., Сошников Д. С. Успешный краудфандинг в России и за рубежом // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 22. С. 3185–3196.

6. Chung Jinwook Long-term Study of Crowdfunding Platform: Predicting Project Success and Fundraising Amount. Logan : Utah State University, 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=5486&context=etd (дата обращения: 15.09.2017). Загл. с экрана.

7. Хайруллина М. В., Горевая Е. С. Управление инновациями: организационно-экономические и маркетинговые аспекты. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2015. 307 с.

REFERENCES

1. Spiridonova E. V. Fundraising sources for high-tech innovation projects // Russian Entrepreneurship. 2017. Vol. 18. No. 11. P. 1761–1770.

2. Gribanov D. V. State support of innovative activity in the modern legislation [Electronic resource] // Business, management and law. 2013. No 1. URL: http://bmpravo.ru/show_stat.php?stat=928 (date of viewing: 15.09.2017).

3. Pozdnyakova S., Smirnova A., Moskvina A., Kudakov E. Fundraising for NGOs: fundraising and entrepreneurship [Electronic resource] // Eduardo. On-line course. URL: http://lms.eduardo.studio/courses/course-v1:PozdnyakovaSvetlana+100000+1/info (date of viewing: 15.09.2017).

4. Khayrullina M. V., Kosachev A. A. Analysis of business processes in the retail trade of consumer cooperation : a textbook. Novosibirsk : SibUPK, 2006. 56 p.

5. Spiridonova E. V., Soshnikov D. S. Successful kraudfanding in Russia and abroad // Russian Entrepreneurship. 2016. Vol. 17. No. 22. P. 3185–3196.

6. Chung Jinwook Long-term Study of Crowdfunding Platform: Predicting Project Success and Fundraising Amount. Logan : Utah State University, 2015 [Electronic resource]. URL: http://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=5486&context=etd (date of viewing: 15.09.2017). Screen title.

7. Khayrullina M. V., Gorevaya E. S. Management of innovations: organizational, economic and marketing aspects. Novosibirsk : Publishing house of the NSTU, 2015. 307 p.

Как цитировать статью: Спиридонова Е. В., Трофимова К. В. Источники финансирования инноваций: концептуальная модель для принятия управленческих решений // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 180–185.

For citation: Spiridonova E. V., Trofimova K. V. Sources of financing innovations: a conceptual model for adopting managerial decisions // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 180–185.

УДК 338.49
ББК 65.305.142-861.1

Timofeeva Julia Nikolaevna,
candidate of economics, associate professor
of the department of industrial management
and energy economics
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: timofeeva@corp.nstu.ru

Тимофеева Юлия Николаевна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г.Новосибирск,
e-mail: timofeeva@corp.nstu.ru

Normansky Roman Nikolaevich,
undergraduate student of the department of industrial management
and energy economics
training program 38.04.02 – Management
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: normanskij@gmail.com

Норманский Роман Николаевич,
магистрант кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики
направления подготовки 38.04.02 – Менеджмент
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: normanskij@gmail.com

ОБ УЧЕТЕ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ В ТАРИФАХ

ABOUT STAFF COSTS' INCLUSION TO TARIFF CALCULATIONS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье на основе анализа законодательных и нормативно-правовых актов в области определения величины расходов на персонал в тарифах на электрическую энергию, а также данных о фактических затратах на персонал, осуществляемых организациями электроэнергетики, определены основные статьи расходов на персонал, учет которых необходим в составе тарифов, устанавливаемых для данных организаций. С учетом практики включения в тарифно-балансовые решения регулирующих органов не всех расходов на персонал сделан вывод о необходимости утверждения нормативно-правового акта, устанавливающего правила учета в тарифах экономически обоснованных затрат на персонал, обусловленных отраслевым тарифным соглашением в электроэнергетике РФ. Предложены структура и содержание указанного нормативно-правового акта.

Taking into account analysis of legislative and regulatory acts in the field of calculation of the staff cost value in electricity tariffs and also taking into account actual staff costs incurred by power supply companies, the article identifies the main staff costs items which are required as a part of the tariffs established for the organizations. Considering the fact that tariff and balance decisions of the regulatory bodies include a part of staff costs we conclude that it's necessary to establish a legislative act determining the regulations related to calculation of economically justifies staff costs in the tariffs due to the branch tariff agreement in the Russian electric power industry. The article offers the structure of such a regulatory act.

Ключевые слова: регулируемые организации, регулирующий орган, тариф, государственное регулирование цен (тарифов), организации электроэнергетики, отраслевое тарифное соглашение, расходы на персонал, учет расходов на персонал в тарифах, методика учета расходов на персонал, тарифообразование, электроэнергетика.

Keywords: regulated organizations, regulatory bodies, tariff, state regulation of prices (tariffs), organizations of electric power industry, branch tariff agreement, staff costs, accounting of the staff costs in the tariff, staff costs accounting methods, tariff formation, electric power industry.

Введение

Проблема учета расходов на персонал в тарифах является **актуальной** для всех участников процесса тарифообразования. Расходы на персонал могут составлять до 30 % от выручки организаций, в отношении которых осуществляется государственное регулирование цен (тарифов). Их снижение представляется целесообразным как для самих организаций, так и для государства [1, с. 58; 2, с. 105]. Вместе с тем существует ряд условий по определению величины расходов на персонал, предусмотренных законодательными и нормативно-правовыми актами, являющимися гарантиями оплаты труда и предоставления социальных льгот работникам и одновременно ограничениями для секвестирования расходов на персонал в тарифах.

Основные условия социально-трудовых отношений, обязательные для выполнения работодателем, определяются Трудовым кодексом РФ, отраслевыми тарифными соглашениями, региональными соглашениями. Отраслевые тарифные соглашения, отражающие сбалансированную позицию работодателей и профсоюзных организаций в части расходов на персонал, как правило, предусматривают расширенный относительно Трудового кодекса РФ перечень льгот и гарантий, предоставляемых работникам отрасли.

В целях обеспечения прозрачности и однозначности решений, принимаемых при утверждении тарифов, необходимо наличие нормативно-правового акта, устанавливающего правила учета в тарифах расходов на персонал [3, с. 165–166].

Цель данного исследования заключается в определении структуры и содержания нормативно-правового акта о правилах учета в тарифах экономически обоснованных расходов на персонал, обусловленных отраслевыми тарифными соглашениями.

В ходе исследования были поставлены и решены следующие **задачи**.

1. Рассмотреть законодательные и методические аспекты учета расходов на персонал в тарифах, устанавливаемых для организаций электроэнергетики.

2. Выделить основные статьи расходов на персонал, учет которых необходим в составе тарифов, устанавливаемых для организаций электроэнергетики.

3. Предложить структуру и содержание нормативно-правового акта, регламентирующего учет расходов на персонал в составе тарифов.

Основная часть

Установление цен (тарифов) для регулируемых организаций электроэнергетики осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 07.05.2017) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», которым утверждаются в том числе «Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» и «Правила государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике» [4]. В указанных документах определены такие статьи расходов на персонал, принимаемые к учету в тарифах, как фонд оплаты труда, отчисления в страховые фонды, командировочные расходы, обучение.

Расчет расходов на персонал в составе тарифов, устанавливаемых для организаций электроэнергетики (далее — тарифы), производится работодателями в соответствии с Отраслевым тарифным соглашением в электроэнергетике РФ (далее — ОТС) [5]. В данном правовом акте определен перечень расходов на персонал и их уровень, которые должны быть учтены в тарифах на электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность). Данный перечень отражает более широкий диапазон статей расходов на персонал.

Затруднения в применении на практике положений ОТС при расчете тарифов могут быть обусловлены двумя причинами: 1) ОТС не распространяется на регулируемую организацию; 2) ряд расходов не учитывается в тарифно-балансовом решении регулирующего органа. Интерес в рамках данного исследования представляет определение направлений в решении второй из указанных ситуаций.

Исходя из данных годовых отчетов ряда организаций электроэнергетики и расчетной величины расходов на персонал, определенной согласно положениям ОТС, можно сделать вывод о том, что ряд статей расходов на персонал не учитывается в тарифах в полном объеме. В 2016 году определенный резонанс получило решение о пересмотре тарифов на тепло- и электроэнергию, установленных для ПАО «Камчатскэнерго», согласно которому в операционные затраты для учета в тарифах была включена часть неучтенных ранее Региональной службой по тарифам и ценам Камчатского края затрат в части ФОТ и затрат социального характера [6].

С учетом данных фактов значимость нормативно-правового акта, устанавливающего правила учета в тарифах экономически обоснованных расходов на персонал, обусловленных ОТС, и обязательного для исполнения как регулируемыми организациями, так и органами регулирования возрастает.

Обсуждение вопроса о необходимости утверждения методики учета в тарифах расходов на персонал продолжается более 10 лет. В 2017 году проект Методических рекомендаций о правилах учета в тарифах экономически обоснованных затрат на персонал, обусловленных отраслевыми тарифными соглашениями (далее — Методические рекомендации), был рассмотрен рабочей группой в области экономической политики Российской трехсторонней комиссией по регулированию социально-трудовых отношений [7]. По результатам анализа указанного проекта очевидна необходимость его доработки в целях определения согласованной позиции всех заинтересованных сторон в части перечня и размера расходов на персонал, учитываемых в составе тарифов.

Отметим, что перечень расходов на персонал, приведенный в Методических рекомендациях, включает только статьи, связанные с оплатой труда, и не отражает таких статей расходов, как расходы на обеспечение нормальных условий труда, реализацию мер по охране труда и технике безопасности, предусмотренных законодательством РФ; расходы на служебные командировки; расходы на подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников и др.

Перечислим основные статьи расходов на персонал, учет которых, на наш взгляд, необходим в составе тарифов, устанавливаемых для организаций электроэнергетики, в рамках соблюдения трудового законодательства РФ.

1. Расходы на оплату труда.

2. Обязательные платежи работодателя во внебюджетные фонды.

3. Платежи работодателя по договорам страхования разных видов (страхование жизни работников, добровольное пенсионное страхование и др.).

4. Расходы на обеспечение нормальных условий труда, реализацию мер по охране труда и технике безопасности.

5. Расходы на служебные командировки.

6. Расходы на подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников.

7. Расходы на выплату пособия по временной нетрудоспособности вследствие заболевания или травмы за первые три дня нетрудоспособности работника.

8. Расходы, связанные с исполнением условий ОТС (в том числе расходы на содействие занятости и развитие кадрового потенциала, расходы, связанные с реорганизацией организации, выводом из эксплуатации производственных мощностей, расходы на предоставление льгот, гарантий и компенсаций).

9. Расходы работодателя, предусмотренные соглашениями на межрегиональном, региональном и территориальном уровнях; коллективным договором и локальными нормативными актами организации; трудовыми договорами, заключенными с работниками.

Также считаем целесообразным некоторое изменение структуры и содержания нормативно-правового акта, регламентирующего учет расходов на персонал в составе тарифов. Проект Методических рекомендаций включает три раздела: общие положения, основные методологические положения по расчету затрат на оплату труда, расчет численности персонала. Предлагаемая структура документа с указанием краткого содержания разделов приведена в таблице.

Таблица

Примерная структура нормативно-правового акта, регламентирующего учет расходов на персонал в составе тарифов

Раздел	Содержание раздела
Общие положения	Статус документа, порядок применения документа, регулируемые организации, на которые распространяется действие документа
Методы определения численности персонала и величины расходов на персонал	Описание методов, критерии отнесения регулируемых организаций к определенной выборке, результаты апробации методов
Расчет численности персонала	Порядок расчета численности персонала регулируемых организаций
Расчет затрат на оплату труда	Порядок расчета фонда оплаты труда в разрезе тарифной составляющей расходов (средств), направляемых на оплату труда, и средств, направляемых на премирование работников, доплат, надбавок
Расчет иных затрат на персонал	Порядок расчета затрат на персонал в разрезе отдельных статей
Требования к документам и расчетам, предоставляемым в орган регулирования	Перечень документов и расчетов (с приложением форматов их предоставления), подтверждающих обоснованность определения численности персонала и величины расходов на персонал

Заключение

Актуальность разработки и утверждения нормативно-правового акта, регламентирующего учет расходов на персонал в составе тарифов, несомненна: данный документ должен исключить возможность ухудшения положения работников, обеспечить отражение в тарифе всех обязательных расходов на персонал, предусмотренных законодательством, обеспечить объективный подход к определению численности персонала и величины расходов на персонал, содержать критерии и методики, согласно которым будут обеспечены стандартизация и унификация при определении расходов на персонал и его численности в регулируемых организациях. В рамках данного исследования структура и содержание указанного документа, основные статьи расходов на персонал рассмотрены применительно к организациям электроэнергетики, вместе с тем они могут быть применены при разработке единого нормативно-правового акта, регламентирующего учет расходов на персонал в составе тарифов, действие которого будет распространяться на организации всех отраслей, в отношении которых осуществляется государственное регулирование цен (тарифов).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чернов С. С., Фильченкова М. В. Специфика целевых инвестиций в энергетике // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 3 (32). С. 105–109.

2. Домбровская Е. Н. О методологии учета затрат и калькулирования себестоимости в компаниях с государственным участием // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 3(36). С. 58–64.

3. Чернов С. С., Колкова Н. А. Обзор методов тарифного регулирования электросетевых компаний в России и за рубежом // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 4 (33). С. 165–170.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2011 года № 1178: О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике [Электронный ресурс] / Законодательство России. Собрание законодательства РФ. URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?searchres=&collection=1&sort=1&div=201000012&volume=201073752 (дата обращения: 02.09.2017).

5. Отраслевое тарифное соглашение в электроэнергетике Российской Федерации на 2013–2015 годы [Электронный ресурс] / Объединение РаЭл [сайт]. URL: http://orael.ru/ (дата обращения: 31.08.2017).

6. ФАС скорректировала решение в пользу ПАО «Камчатскэнерго» [Электронный ресурс] / Объединение РаЭл [сайт]. URL: http://orael.ru/2016/07/26/news-2668/ (дата обращения: 31.08.2017).

7. Проект Методических рекомендаций о правилах учета в тарифах экономически обоснованных затрат на персонал, обусловленных отраслевыми тарифными соглашениями [Электронный ресурс] // Про тарифы [сайт]. URL: http://protariff.ru/news/76 (дата обращения: 02.09.2017).

REFERENCES

1. Chernov S. S., Filchenkova M. V. Features of the special-purpose investments in power engineering // Business. Education. Law. 2015. No. 3 (32). P. 105–109.

2. Dombrovskaya E. N. On methodology of the expenses accounting and calculation of the prime cost at partially government-owned companies // Business. Education. Law. 2016. No. 3 (36). P. 58–64.

3. Chernov S. S., Kolkova N. A. Overview of the methods of tariff regulation of electric grid companies in Russia and abroad// Business. Education. Law. 2015. No. 4 (33). P. 165–170.

4. The Resolution of the Russian Federation Government of December 29, 2011 No. 1178: On pricing in the area of regulated prices (tariffs) in the electric power industry [Electronic resource] / Legislation of Russia. Collection of laws of the Russian Federation. URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?searchres=&collection=1&sort=1&div=201000012&volume=201073752 (date of viewing: 02.09.2017).

5. Branch tariff agreement in the electric power industry of the Russian Federation for 2013–2015 [Electronic resource] / RaEl group [web-site]. URL: http://orael.ru/ (date of viewing: 31.08.2017).

6. FAS (Federal Antimonopoly Service) has adjusted the decision in favor of JSC «Kamchatskenergo» [Electronic resource] // RaEl group [web-site]. URL: http://orael.ru/2016/07/26/news-2668/ (date of viewing: 31.08.2017).

7. The project of the Methodical recommendations on rules of calculation of the economically justified staff cost value in tariffs due to industry-level tariff agreements [Electronic resource] // About tariffs [web-site]. URL: http://protariff.ru/news/76 (date of viewing: 02.09.2017).

Как цитировать статью: Тимофеева Ю. Н., Норманский Р. Н. Об учете расходов на персонал в тарифах // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 185–188.

For citation: Timofeeva Ju. N., Normansky R. N. About staff costs' inclusion to tariff calculations // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 185–188.

УДК 338.2:331
ББК 65.050.2

Khalitova Larisa Rafikovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of economics and management
Bashkir State
Agrarian University,
Ufa,
e-mail: laurakam@mail.ru

Халитова Лариса Рафиковна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры
экономики и менеджмента
Башкирского государственного
аграрного университета,
г. Уфа,
e-mail: laurakam@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ

MANAGEMENT OF REPRODUCTION OF THE LABOR POWER BASED ON THE THEORY OF CONSTRAINTS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В данной статье автором предлагается рассматривать управление воспроизводством рабочей силы на основе теории ограничений. Под ограничениями в управлении воспроизводственным процессом подразумеваются все обстоятельства, сдерживающие достижение поставленной цели. Предложены показатели оценки обеспеченности кадрами сельскохозяйственные организации. Проанализировано состояние трудоустройства выпускников высших и средних учебных заведений сельскохозяйственного профиля. Сформулированы правила в управлении воспроизводством рабочей силы, выделены ограничения и разработаны мероприятия по устранению существующих проблем. Реализация мер в предложенном направлении позволит повысить общую эффективность функционирования системы.

In this article the author offers to consider the management of the reproduction of labor power on the basis of the theory of constraints. In relation to the management of reproduction

process constraints mean all circumstances that restrain the achievement of the stated goal. The article offers the indicators to be used for assessment of availability of personnel to agricultural organizations. The article also analyzes the state of employment of graduates of higher and secondary educational institutions of an agricultural profile. The rules are formulated as for the management of the reproduction of the labor power, constraints are identified, measures are elaborated to eliminate existing problems. Realization of measures in the offered direction allows increasing the overall efficiency of the system.

Ключевые слова: воспроизводство рабочей силы, управление, теория ограничений, проблема, сельскохозяйственные организации, Республика Башкортостан, трудоустройство выпускников, сельскохозяйственный профиль, правила, система, персонал организации.

Keywords: labor power reproduction, management, theory of constraints, problem, agricultural organizations, Republic of Bashkortostan, employment of graduates, agricultural profile, rules, system, personnel of an organization.

Введение

Управление воспроизводством рабочей силы изучается с разных позиций и подходов, например, историко-логического, системного подходов, через оплату труда как инструмент воспроизводства рабочей силы, нормативно-правовое обеспечение данного процесса [1; 2].

В настоящее время регулирование воспроизводства рабочей силы приобрело особую **актуальность**, поскольку в агропромышленном комплексе (далее — АПК) имеется недостаток рабочей силы, что ведет к снижению производства валовой продукции. Поэтому целесообразно данную проблему изучить более детально не только на основе общеизвестных методов, но и, возможно, применив новые методики в изучении воспроизводственного процесса.

Научной новизной данной статьи является применение теории ограничений в управлении воспроизводством рабочей силы, что ранее не делалось. По мнению А. Н. Стерлиговой и А. В. Фель, « …метод управления на основе ограничений может быть применен практически в любой организации, включая и непроизводственную сферу» [3].

Целью данной работы является разработка одного из направлений совершенствования механизма воспроизводства рабочей силы на основе теории ограничений.

Для достижения поставленной цели были определены и решены следующие **задачи**:

— проанализировать изученность исследуемой проблемы;

— обосновать критерии оценки воспроизводства рабочей силы;

— разработать основные положения управления воспроизводством рабочей силы;

— усовершенствовать схемы ограничений операционной системы применительно к воспроизводственному процессу;

— разработать и обосновать систему мер по устранению ограничений.

Основная часть

В рамках теории воспроизводство рабочей силы регионального АПК (далее — РАПК) можно представить в виде системы взаимосвязанных процессов, взаимодействие которых ориентировано на повышение социально-экономического результата. В данном случае производство, распределение, обмен и потребление рабочей силы — это « …звенья одной цепи, в каждом из которых могут возникнуть проблемы (ограничения), снижающие общую эффективность функционирования» данной системы [3].

В управлении воспроизводством рабочей силы ограничениями будут выступать все обстоятельства, мешающие достижению поставленной цели. Эти обстоятельства бывают внутренние и внешние. Внутренние ситуации протекают в пределах системы, внешние исходят от воздействия внешней среды.

Для этой теории характерны причинно-следственные связи, которые возникают в воспроизводственном процессе, при этом воздействие управления непосредственно отражается на конечных результатах. Критериями оценки принимаемых решений могут быть показатели оценки функционирования воспроизводства рабочей силы.

В рамках данной теории для анализа воспроизводства рабочей силы сельскохозяйственных предприятий выпускниками учебных заведений сельскохозяйственного профиля следует использовать следующие показатели:

— удельный вес трудоустроенных выпускников в сельскохозяйственных организациях к общей численности подготовленных специалистов, %;

— удельный вес трудоустроенных выпускников в сельскохозяйственных организациях к общей численности выпускников (в рамках целевой подготовки), %;

— удельный вес выпускников целевой подготовки к общей численности принятых в сельскохозяйственных организациях, %;

— удельный вес оставшихся работать выпускников к численности принятых на работу в сельскохозяйственных организациях, %;

— удельный вес выпускников, оставшихся работать по специальности в сельскохозяйственных организациях, %.

Первый показатель позволяет определить количество трудоустроенных выпускников учебных заведений в сельскохозяйственных организациях из всего числа подготовленных специалистов определенного года выпуска.

Второй показатель дает возможность оценить, сколько трудоустроенных выпускников в сельскохозяйственных организациях в рамках целевой подготовки.

С помощью третьего показателя можно проанализировать закрепление выпускников за конкретными рабочими местами на основе трехстороннего договора между выпускником (абитуриентом), работодателем и учебным заведением.

Четвертый показатель характеризует удовлетворенность нового сотрудника (выпускника) уровнем управления на предприятии, в том числе и мотивации.

Пятый показатель показывает востребованность выпускника на предприятии по профилю его подготовки.

Используя данные Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан (далее — РБ), проанализируем состояние трудоустройства выпускников учебных заведений в сельскохозяйственных организациях.

Подготовку специалистов сельскохозяйственного профиля осуществляют высшие учебные заведения, техникумы, колледжи, аграрные лицеи и профессиональные училища.

За рассматриваемый период с 2010 по 2015 год наблюдается снижение доли трудоустроенных выпускников вузов в сельскохозяйственных организациях к общей численности подготовленных специалистов с 42,0 до 18,8 %. Одновременно уменьшилась доля трудоустроенных выпускников в сельскохозяйственных организациях к общей численности подготовленных специалистов на контрактной целевой основе с 41,7 до 16,5 %.

Доля принятых на работу выпускников целевой подготовки в сельскохозяйственных организациях снизилась с 34,9 до 19,3 %. Такие резкие изменения объясняются сокращением численности работников сельскохозяйственных организаций РБ и имеющимися ограничениями в управлении воспроизводством рабочей силы РАПК.

Наблюдается сокращение количества оставшихся выпускников вузов по сравнению с принятыми на работу в сельскохозяйственные организации с 75,1 до 63,2 %, из них более 80 % работают по специальности.

По трудоустройству выпускников ссузов сельскохозяйственного профиля можно отметить, что удельный вес оставшихся работать в сельскохозяйственных организациях составляет 70 %. Для колледжей, аграрных лицеев, профессиональных училищ характерна высокая доля выпускников, работающих по специальности (свыше 80 %).

Только одна треть подготовленных специалистов трудоустраиваются в сельскохозяйственных организациях, остальная же часть находят применение своим способностям в других видах деятельности экономики. В колледжах и аграрных лицеях не осуществляется обучение специалистов в рамках целевой подготовки.

Таким образом, удельный вес трудоустроенных выпускников в сельскохозяйственных организациях в рамках целевой подготовки имеет низкий уровень. Для его повышения органам управления отрасли, представителям бизнеса и учебных заведений необходимо предпринять дополнительные меры по трудоустройству выпускников на предприятиях АПК.

Фактически после трудоустройства более 30 % увольняются по собственному желанию, что связано с низкой мотивацией труда работников в сельскохозяйственных организациях. Многие выпускники работают не по специальности, это подтверждает несоответствие подготовки кадров требованиям рынка труда. Однако Министерство сельского хозяйства в процессе определения потребности в профессиональных кадрах для АПК не принимает участия. Поэтому необходима объективная информация о потребности в трудовых ресурсах для данной отрасли, что позволит пересмотреть систему прогнозирования рабочей силы региона и внести коррективы.

При подготовке кадров для РАПК необходимо уделять внимание увеличению удельного веса выпускников, работающих по специальности, при одновременном росте закрепленных выпускников за рабочими местами и трудоустроенных в рамках целевой подготовки.

Управление воспроизводством рабочей силы на основе теории ограничений представляет собой «циклически повторяющийся процесс непрерывного совершенствования», включающий пять этапов:

— нахождение проблем в воспроизводственном процессе;

— определение способов устранения выявленных проблем;

— принятие решения по устранению проблемы;

— контроль за исполнением управленческого решения;

— возврат к первому этапу в том случае, если выявленная проблема полностью устранена.

Постоянная работа по решению и устранению возникающих проблем позволит постепенно усовершенствовать механизм управления воспроизводством рабочей силы. К примеру, если они будут проявляться во внутренней среде, то по мере их решения будут возникать новые проблемы в макроокружении, которое в последующем непосредственно повлияет на стадию потребления рабочей силы. При этом если обстоятельства, вызывающие затруднения функционирования воспроизводства рабочей силы, разрешаются, то ситуации могут видоизменяться таким образом, что понадобятся соответствующие подходы к управлению. Именно в этом и состоит сущность постоянного улучшения воздействующего процесса.

Воспроизводство рабочей силы можно рассмотреть с позиции операционной системы. Для данного процесса характерны те же составляющие элементы, что и для операционной системы:

— использование «входных» ресурсов;

— функционирование перерабатывающей подсистемы;

— наличие подсистемы обеспечения;

— воздействие управляющей подсистемы;

— применение методов и средств, направленных на создание условий, позволяющих устранить ограничения;

— получение «выходных» результатов деятельности.

При этом управление системой сводится к обеспечению ее целенаправленного поведения в изменяющихся условиях. Это достигается надлежащей организацией и развитием воспроизводства. В связи с этим сформированные Голдратом «правила управления операционной системой» [3] можно адаптировать к управлению данным процессом. Нами предлагаются основные правила управления воспроизводством рабочей силы на основе теории ограничений, которые представлены на рис. 1 (на стр. 191).

Предложенные правила относятся к стадиям воспроизводственного процесса: производству рабочей силы, распределению и обмену рабочей силы, потреблению рабочей силы. В разработанных положениях нами рассматриваются такие понятия, как предложение рабочей силы, направление подготовки рабочей силы, затраты на рабочую силу, эффективность, проблема, время и приоритет.

Таким образом, в управлении воспроизводством рабочей силы особое внимание следует уделить установлению приоритетов в проблемах данного процесса с целью разрешения наиболее важных из них, изучению потребностей рынка труда в рабочей силе необходимой квалификации, подготовке кадров для конкретного рабочего места, организации трудоустройства выпускников учебных заведений и т. д.

Вышеизложенные мероприятия позволят рационально использовать время при разработке и реализации управленческих решений, повысить общую эффективность функционирования системы.

Далее рассмотрим ограничения в управлении воспроизводством рабочей силы РАПК и схематично представим в виде рис. 2 (на стр. 191).

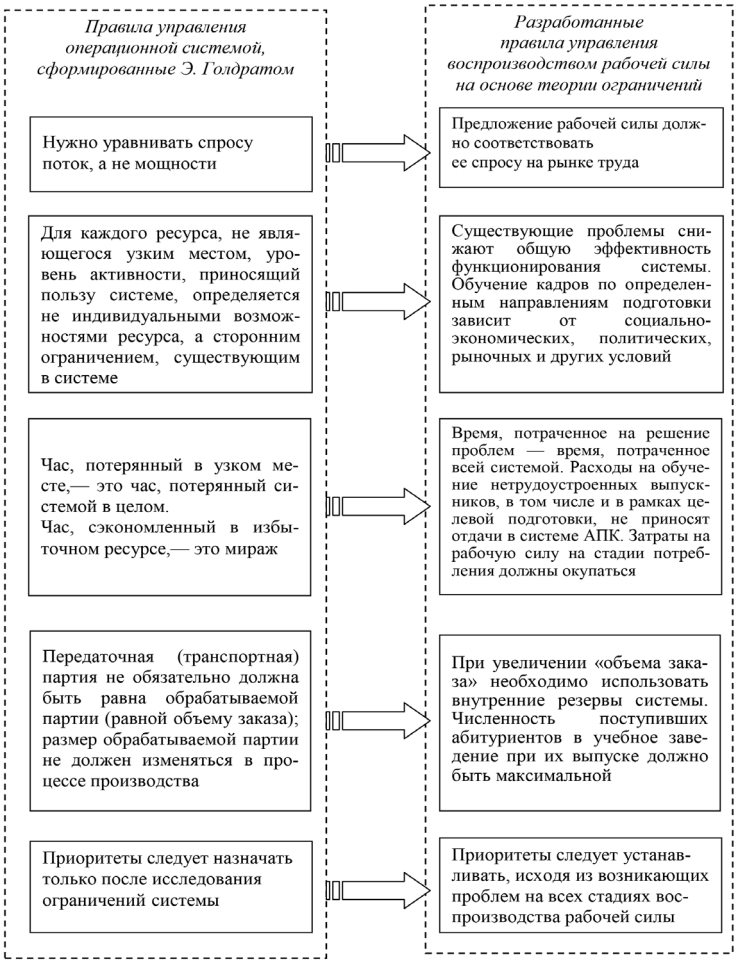


Рис. 1. Разработанные правила управления воспроизводством рабочей силы на основе теории ограничений

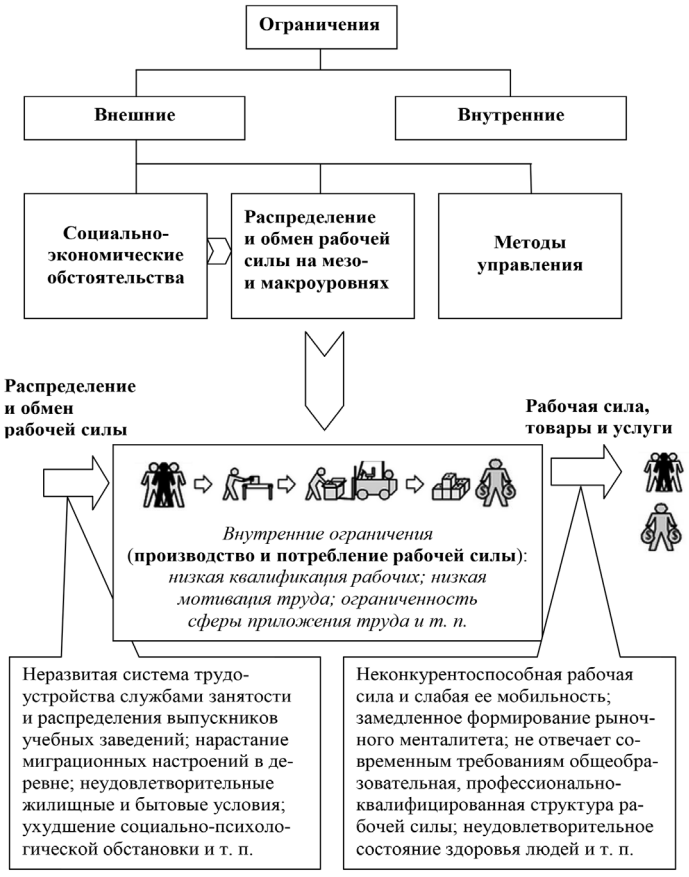


Рис. 2. Ограничения в управлении воспроизводством рабочей силы

По нашему мнению, внешние ограничения можно разделить на три группы:

— социально-экономические обстоятельства;

— ограничения распределения и обмена рабочей силы на мезо- и макроуровнях;

— проблемы в управлении воспроизводственным процессом.

Внутренние ограничения проявляются на стадиях производства и потребления рабочей силы РАПК.

Для устранения ограничений нами предлагаются мероприятия по их устранению, которые представлены в таблице.

Таблица

Способы устранения ограничений в управлении воспроизводством рабочей силы

Характеристика	Возможный способ устранения ограничений
Производство и потребление рабочей силы	
Неконкурентоспособная рабочая сила и слабая ее мобильность	Повышение уровня образования и квалификации рабочих и специалистов, рост реальной заработной платы. Оптимизация возрастной структуры рабочей силы. Совершенствование организации системы управления и оценки качества подготовки специалистов; целевая подготовка специалистов в образовательных учреждениях и дальнейшее закрепление их за рабочими местами
Не отвечающая современным требованиям общеобразовательная, профессионально-квалифицированная и возрастная структура рабочей силы	
Неполная занятость	Принятие мер по сокращению сельской безработицы. Повышение уровня развития аграрного производства за счет реализации региональных программ по животноводству: комплексная модернизация 500 молочно-товарных ферм; формирование интенсивного производства молока и мяса; финансирование деятельности КФХ и ЛПХ; внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий в растениеводстве и животноводстве; обновление основного капитала предприятий; восстановление и модернизация животноводческих ферм; установление фиксированных закупочных цен; повышение плодородия почв, развитие мелиорации и орошения земель. Формирование сельскохозяйственной потребительской и кредитной кооперации
Ограниченность сферы приложения труда	
Низкая эффективность сельскохозяйственного производства и инвестиционная привлекательность отрасли	
Неравномерное размещение производственных сил на сельской территории	
Низкая мотивация аграрного труда, нарушение законодательства МРОТ, слабая система социальной защиты	Улучшение законодательной основы регулирования воспроизводственного процесса рабочей силы; обеспечение контроля за соблюдением требований законодательных актов
Неудовлетворительное состояние здоровья людей	Профилактика заболеваний и диспансеризация населения
Социально-экономические проблемы	
Ухудшение социально-психологической обстановки (алкоголизация, пассивность)	Улучшение социально-психологической обстановки за счет создания благоприятного социально-психологического климата, пропаганда здорового образа жизни на селе
Неудовлетворительные жилищные и бытовые условия	Мониторинг, анализ и оценка доходов сельских жителей, обоснование бюджетной поддержки малообеспеченных семей, развитие социальной инфраструктуры, улучшение социально-бытовых условий жизни, повышение уровня жизни населения
Неразвитая социальная инфраструктура села	
Распределение и обмен рабочей силы	
Неразвитая система трудоустройства службами занятости и распределения выпускников учебных заведений	Закрепление на селе высококвалифицированных кадров; благоустройство поселений, увеличение реальных доходов, развитие сферы общественного обслуживания; введение учебной дисциплины «Рынок труда» по всем специальностям в средних и высших образовательных учреждениях для формирования у будущих специалистов знаний, которые позволят адекватно реагировать на изменения, происходящие в сфере труда
Замедленное формирование рыночного менталитета	
Нарастание миграционных настроений в деревне	
Методы управления	
Проблемы в управлении воспроизводством рабочей силы	Изменение показателей оценки воспроизводства рабочей силы; изменение подходов к мотивации работников, изменение организационной и производственной культуры; проведение мониторинга хода развития социально-экономических процессов, регулярное выявление проблем и противоречий, которые можно устранить соответствующими действиями на всех уровнях управления

Управление воспроизводством рабочей силы рассматривается как микро-, мезо- и макроэкономическая категория. Этапы воспроизводственного цикла осуществляются в рамках системы управления. Система управления воспроизводством рабочей силы состоит из совокупности взаимосвязанных элементов — целей, принципов, функций, критериев, организационно-правовых, финансово-экономических и методических средств, обеспечиваемых государственными органами власти.

Общепризнано, что главной целью управления воспроизводством рабочей силы является достижение социально-экономического результата. Однако социальная политика России в современных условиях построена по принципу реагирования на чрезвычайные ситуации, в то время как она должна вписываться в концепцию общих экономических преобразований, соответствовать существующим условиям и опираться на определённые социальные резервы, накопленные на предыдущих этапах развития. В связи с этим основными направлениями совершенствования системы управления воспроизводством рабочей силы являются:

— повышение социальной ответственности бизнеса;

— улучшение законодательной основы регулирования воспроизводственного процесса рабочей силы, обеспечение контроля за соблюдением требований законодательных актов;

— сохранение и развитие высокопрофессиональных качеств работников за счет повышения культурного уровня подготовки, создания благоприятных условий труда и стимулирования его качества, непрерывности его воспроизводства.

Достоверность проведенных в статье исследований подтверждается тем, что использованы фактические данные о трудоустройстве выпускников высших и средних учебных заведений сельскохозяйственного профиля, предоставленные Министерством сельского хозяйства РБ, использована известная теория ограничений в управлении операционной системой применительно к управлению социально-экономическим сектором.

Методология

В процессе проведения исследования использовались следующие методы: общенаучные (анализ, синтез, индукция, дедукция, абстракций, аналогий) и прикладные (графический, табличный, метод относительных величин).

Рисунки и таблица дают наглядное представление о результатах проведенного исследования: на основе сформулированных Э. Голдратом правил управления операционной системой показаны соответствующие основные положения в управлении воспроизводством рабочей силы. Схематично выделенные ограничения в воспроизводственном процессе позволяют оценить сложность изучаемого предмета исследования, объединение способов устранения ограничений дает возможность комплексно подходить к решению выявленных проблем.

Результаты

Выбранная рабочая гипотеза о возможности использования теории ограничений в управлении воспроизводством рабочей силы верна, поскольку применима и привела к получению новых знаний, отраженных в основной части статьи. На начальном этапе исследования полученных результатов, которые кратко сформулированы в нижеприведенных выводах, вполне достаточно.

Выводы

Воспроизводство рабочей силы на основе теории ограничений представляет собой циклически повторяющийся процесс, требующий постоянного совершенствования на всех уровнях управления.

В рамках этой теории были определены показатели для анализа обеспеченности рабочей силой РАПК. Проанализировано состояние трудоустройства выпускников высших и средних учебных заведений в сельскохозяйственных организациях. Так, в период с 2010 по 2015 год в сельскохозяйственных организациях РБ произошло снижение доли трудоустроенных выпускников вузов на 18,4 пп., снизилась доля принятых на работу выпускников, обучившихся по целевому направлению, на 15,6 пп., сократилось количество оставшихся работать молодых специалистов на 11,9 пп. Удельный вес оставшихся работать выпускников ссузов в сельскохозяйственных организациях составляет 70 %.

В ходе исследования было выявлено снижение трудоустройства выпускников. Целевая контрактная основа не способствует закреплению молодых специалистов за конкретными рабочими местами. Из-за низкой мотивации сельскохозяйственного труда доля оставшихся работать выпускников в сельскохозяйственных организациях снижается. Такие изменения связаны с существующими ограничениями. Переработана схема ограничений операционной системы применительно к воспроизводственному процессу. Нами выделены четыре группы: социально-экономические обстоятельства, ограничения распределения и потребления рабочей силы на мезо- и макроуровнях национальной экономики, проблемы в управлении воспроизводством рабочей силы, ограничения производства и потребления рабочей силы. Выделение этих групп позволило объединить проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы РАПК [4] и разработать мероприятия по устранению ограничений в управлении воспроизводственным процессом. Предлагается участие Министерства сельского хозяйства в процессе определения потребности в профессиональных кадрах для АПК, что позволит пересмотреть систему прогнозирования рабочей силы региона и внести коррективы.

Используя сформулированные Э. Голдратом «правила управления операционной системой», были предложены основные положения регулирования воспроизводства рабочей силы. В разработанных правилах особое внимание уделяется установлению приоритетов ограничениям, подготовке и переподготовке кадров, повышению квалификации рабочих и специалистов, исходя из требований рынка труда, трудоустройству выпускников высших и учебных заведений, необходимости разрешения проблемных ситуаций в управлении воспроизводством рабочей силы РАПК.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Халитова Л. Р. Совершенствование методологии управления процессом воспроизводства рабочей силы на мезоуровне национальной экономики (на примере агропромышленного комплекса Республики Башкортостан) : монография. М. : Омега-Л ; Оренбург : Изд. центр ОГАУ, 2015. 210 с.

2. Халитова Л. Р. Стратегические приоритеты развития воспроизводства рабочей силы агропромышленного комплекса (на примере Республики Башкортостан) : монография. Оренбург : Изд. центр ОГАУ, 2016. 280 с.

3. Стерлигова А. Н., Фель А. В. Операционный (производственный) менеджмент : учебное пособие. М. : ИНФРА-М, 2013. 187с.

4. Халитова Л. Р. Проблемы удовлетворения потребностей рабочей силы в АПК Республики Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2012. Т. 5. № 37–1. С. 157–160.

REFERENCES

1. Khalitova L. R. Improvement of methods of management of labor power reproduction process on the national economy's meso-level (on the example of agricultural sector of the Republic of Bashkortostan) : monograph. M. : Omega-L ; Orenburg : Publishing center of OGAU (Orenburg State Agrarian University), 2015. 210 p.

2. Khalitova L. R. Strategic priorities of development of labor power reproduction of the agricultural sector (on the example of agricultural sector of the Republic of Bashkortostan) : monograph. Orenburg : Publishing center of OGAU (Orenburg State Agrarian University), 2016. 280 p.

3. Sterligova A. N., Fel' A. V. Operational (productional) management : manual. M. : INFRA-M, 2013. 187 p.

4. Khalitova L. R. Issues of meeting needs of labor power in agricultural sector of the Republic of Bashkortostan // Bulletin of Orenburg State Agrarian University. 2012. Vol. 5. No. 37–1. P. 157–160.

Как цитировать статью: Халитова Л. Р. Управление воспроизводством рабочей силы на основе теории ограничений // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 188–194.

For citation: Khalitova L. R. Management of reproduktion of the labor power based on the theory of constraints // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 188–194.

УДК 338.984
ББК 65.291.551

Tsarkov Alexey Yuryevich,
graduate student of the department of industrial management and economics of energy
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: a.czarkov@inbox.ru

Царьков Алексей Юрьевич,
аспирант кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: a.czarkov@inbox.ru

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economics,
head of the department of industrial management and economics of energy
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук,
зав. кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЕГО РАЗВИТИЯ

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE AS A DETERMINING FACTOR OF ITS DEVELOPMENT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Устойчивое и динамичное развитие предприятия зависит от способности разрабатывать и внедрять инновации, которые требуют наличия необходимых ресурсов, величины инновационного потенциала предприятия. Особенно актуальна проблема формирования инновационного потенциала для предприятий энергетики, поскольку он способствует повышению их инновационной привлекательности. В рамках статьи на основе исследований российских ученых формулируются основные подходы к определению и сущности инноваций. Авторами проведен анализ основных тенденций развития российской электроэнергетики и динамики производства электрической энергии в Российской Федерации за период с 2014 по 2016 год, на основе которых формируются выводы и заключения по теме исследования.

Sustainable and dynamic development of an enterprise depends on the ability to develop and implement innovations that require the availability of needed resources, a definite value of enterprise innovation potential. The problems of formation of innovative potential are especially urgent for energy supplying enterprises as it contributes to their innovative appeal. In the framework of the article the main approaches to the definition and essence of innovations are formulated based on the research of Russian scientists. The author analyzed the main trends in the development of the Russian electric power industry and the dynamics of electric power production in the Russian Federation for the period from 2014 to 2016 which serve as base of conclusions on the research topic.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационное развитие, инновационные технологии, инвестиции, конкурентоспособность, факторы инновационного потенциала, предприятие энергетики, энергетическая отрасль, структура инновационного потенциала, концепция Smart Grid.

Keywords: innovations, innovative activity, innovative potential, innovative development, innovative technology, investment, competitiveness, innovation potential, enterprise, energy, energy industry, structure of innovative potential Smart Grid concept.

Введение

Актуальность проблемы. Инновационный потенциал в настоящее время выступает в качестве основного вектора развития предприятий энергетической отрасли и необходимого условия привлечения инвестиций.

Неоднозначность в понимании сущности инновационного потенциала, отсутствие его четкой структуры усложняет разработку практических рекомендаций, направленных на достижение высокой конкурентоспособности и эффективности развития энергетических предприятий. В связи с этим интерес представляет модель инновационного потенциала предприятия энергетической отрасли.

Исследованию инновационного потенциала предприятия посвящено значительное число фундаментальных и прикладных научных работ, среди них труды С. В. Самохина, О. Н. Дупляка, С. В. Тихонова, С. Н. Яшина и др.

Относительно невелико число публикаций, посвященных изучению модели инновационного потенциала предприятия энергетической отрасли, среди них данные Министерства энергетики Российской Федерации, труды С. Ф. Сайфуллиной, Е. Л. Логинова, Н. Л. Деркача, А. Е. Логинова.

Цель статьи заключается в изучении инновационного потенциала предприятия как определяющего фактора его развития.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

— изучить сущность понятия «инновационный потенциал», представить авторское определение данного понятия;

— представить авторскую модель инновационного потенциала предприятия энергетической отрасли;

— определить факторы, влияющие на формирование инновационного потенциала предприятий энергетики.

Основная часть

Впервые термин «инновационный потенциал» ввел К. Фримен, рассматривая потенциал как возможность, внутренний ресурс системы, энергию, которые можно мобилизовать для достижения поставленных целей при определенных условиях. Со временем появились иные подходы к определению инновационного потенциала предприятия. Так, С. В. Самохин определяет его как совокупность производственных, научных, финансовых, маркетинговых, кадровых, организационных ресурсов и возможностей, обеспечивающих готовность и способность предприятия осуществлять инновационную деятельность при постоянном усовершенствовании системы управления с учетом факторов нестабильной рыночной среды [1, с. 65].

О. Н. Дупляк под инновационным потенциалом понимает неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов [2, с. 53].

С. В. Тихонов, С. Н. Яшин определяют инновационный потенциал как внутреннюю возможность для развития и диффузии нововведения, обусловленную технологической, творческой и коммерческой составляющей, определяемых через высокую степень новизны и гибкости для последующих модернизаций [3, с. 15].

Анализ представленных определений позволяет сформулировать авторское понятие инновационного потенциала: инновационный потенциал — часть общего потенциала предприятия, представляющая собой совокупность условий, ресурсов и возможностей, необходимых для осуществления инновационного процесса при постоянном совершенствовании системы управления с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Относительно совокупности инновационных возможностей и ресурсов также существует несколько точек зрения. Так, С. Ф. Сайфуллина к числу составляющих инновационного потенциала относит: научно-технический потенциал, производственный или организационный, финансовый или инвестиционный, человеческий, рыночный или маркетинговый [4, с. 110].

Исследование основных подходов к составляющим инновационного потенциала предприятия позволяет представить авторскую модель (структуру) инновационного потенциала предприятия (см. рисунок).

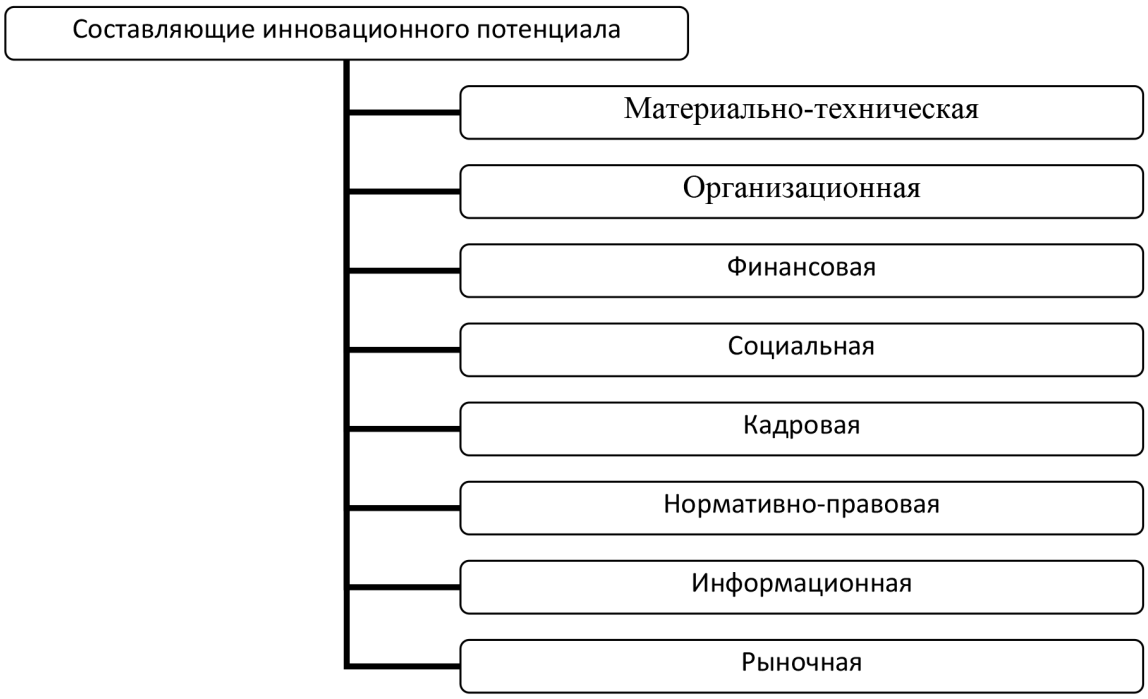


Рисунок. Модель инновационного потенциала предприятия

Представленная модель включает составные элементы, взаимосвязь которых способствует росту инновационного потенциала предприятия энергетической отрасли.

Методология

При получении научных результатов были использованы общенаучные и частные методы познания: формализации, анализа и синтеза, структурно-функционального моделирования, статистического анализа, сравнения.

Результаты

Стратегической целью инновационного развития отрасли энергетики является эффективное использование энергетического потенциала для полноценной интеграции в мировой энергетический рынок, укрепления позиций на нем и получения наибольшей выгоды для экономики России.

Анализ основных тенденций развития российской электроэнергетики в 2014–2016 годах показал, что индекс промышленного производства в 2016 году увеличился на 1,1 %, в то время как в 2015-м по сравнению с 2014 годом показатель упал на 3,4 %, а электропотребление осталось практически на уровне 2014-го (см. табл. 1) [5, с. 10].

В 2016 году рост электропотребления относительно 2015 года отмечен во всех регионах России. Наиболее значительный прирост потребления электроэнергии наблюдался в объединенных энергосистемах Северо-Запада и Сибири. Одним из основных факторов, влияющих на это, является температура наружного воздуха. В январе 2016 года снижение температуры наружного воздуха в ЕЭС России относительно 2015 года на 4,6 °С повлияло на увеличение потребления электроэнергии на 2,2 %.

Таблица 1

Электропотребление в Российской Федерации в 2014–2016 годах, млрд кВт·ч

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Темп роста, %	
				2015 год к 2014 году	2016 год к 2015 году
Энергопотребление	1 040,4	1 036,42	1 054,54	−0,38	1,70

В 2016 году вследствие значительного роста электропотребления увеличено производство электрической энергии в России на 2,1 % (см. табл. 2).

Таблица 2

Динамика производства электрической энергии в Российской Федерации в 2014–2016 годах, млрд кВт·ч

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Темп роста, %	
				2015 год к 2014 году	2016 год к 2015 году
Производство электрической энергии	1 047,4	1 049,9	1 071,8	−0,24	2,10

Электроэнергетика России за короткое время прошла через огромные преобразования: изменилась система государственного регулирования, структура отрасли, сформировался конкурентный рынок электроэнергии и мощности, созданы новые компании. Вместе с тем современная практика управления инновационным развитием предприятий энергетики имеет сложности: во-первых, крупные организации имеют ограничения инновационного развития, во-вторых, у малых предприятий недостаточно ресурсов для развития сектора научно-исследовательских работ и вовлечения его результатов в производство [6, с. 52].

Кроме того, на формирование инновационного потенциала предприятий энергетики влияют факторы внешней и внутренней среды. Важнейшими внешними вызовами российской электроэнергетики являются:

— масштабная трансформация и нестабильность мировых энергетических рынков под влиянием геополитической и межтопливной конкуренции, высоких темпов научно-технического развития, изменчивости цен на энергоносители, неизбежности экономических кризисов;

— технологическое отставание отрасли от уровня передовых стран в использовании прогрессивных технологий и оборудования;

— низкая инновационная активность компаний отрасли;

— чрезмерная зависимость электроэнергетики России от импорта оборудования, технологий, сервисных, инжиниринговых услуг и капитала в условиях экономических санкций.

Помимо внешних существуют и внутренние проблемы:

— старение и высокий уровень износа основного энергетического оборудования, низкие темпы его обновления;

— ограниченные возможности для привлечения долгосрочных финансовых ресурсов;

— низкая доля возобновляемых источников энергии и малой распределительной генерации в структуре производства электроэнергии;

— проблема перекрестного субсидирования и установления экономически обоснованных цен (тарифов) на электроэнергию;

— нехватка квалифицированных кадров.

В электроэнергетике повышению надежности функционирования национальных энергетических систем может способствовать развитие технологий активно адаптивных электрических сетей, технологических концепций Smart Grid («интеллектуальная (умная) сеть») и Энерджинет; внедрение систем автоматизированной защиты и управления электрическими подстанциями («цифровая подстанция»), нового электротехнического, электромеханического и электронного оборудования;

применение новых конструкционных, высокотемпературных сверхпроводниковых материалов [7, с. 51].

Преимуществами концепции Smart Grid являются более широкие возможности сбора, обработки, хранения, распределения информации. Внедрение данной концепции в энергетическую отрасль России позволит сформировать устойчивый инновационный характер энергетики страны. Развитие интеллектуальных сетей в российской энергосистеме станет одним из сигналов к кардинальной смене технологических приоритетов в электроэнергетике.

Дальнейший успех реформ во многом будет определяться своевременностью и полнотой обеспечения отрасли инвестициями и прогрессивными инновационными технологиями. Это еще раз подтверждает, что переход к инновационному развитию предприятий электроэнергетической отрасли сегодня должен стать одним из основных приоритетов государственной политики.

Выводы

В статье предложено авторское определение понятия «инновационный потенциал», под которым понимается часть общего потенциала предприятия, представляющая собой совокупность условий, ресурсов и возможностей, необходимых для осуществления инновационного процесса при постоянном совершенствовании системы управления с учетом факторов внешней и внутренней среды. Предложена модель инновационного потенциала предприятия, обоснована целесообразность внедрения концепции Smart Grid в энергетическую отрасль России, позволяющей перейти на новый технологический уклад в электроэнергетике и экономике страны в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Самохин С. В. Оценка инновационного потенциала предприятия // Молодой ученый. 2017. № 28. С. 64–67.

2. Дупляк О. Н. Комплексный подход оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 4 (25). С. 52–56.

3. Тихонов С. В., Яшин С. Н. Современный подход к определению структуры инновационного потенциала предприятия. // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 1 (30). С. 14–19.

4. Сайфуллина С. Ф. Оценка использования инновационного потенциала в топливно-энергетическом комплексе // Инновационная наука. 2016. № 10–1. С. 109–111.

5. Предварительный итоговый отчет о ситуации в электроэнергетике за 2016 г. [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. Официальный сайт. URL: https://minenergo.gov.ru/node/4858 (дата обращения: 15.06.2017).

6. Лубнина А. А., Лущик И. В., Останина С. Ш., Шарафутдинова М. М. Специфика потенциала инновационных форм сотрудничества промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 51–55.

7. Логинов Е. Л., Деркач Н. Л., Логинов А. Е. «Интеллектуальные сети» (SMART GRID) в электроэнергетике: проблемы управления и безопасности // Угрозы и безопасность. 2011. № 20. С. 49–54.

REFERENCES

1. Samokhin S. V. Evaluation of the innovative potential of the enterprise // Young Scientist. 2017. No. 28. P. 64–67.

2. Duplyak O. N. Complex approach to assessing the level of innovative potential of an industrial enterprise // Business. Education. Law. 2013. No. 4 (25). P. 52–56.

3. Tikhonov S. V., Yashin S. N. A modern approach to the definition of the structure of the innovative potential of the enterprise // Business. Education. Law. 2015. No. 1 (30). P. 14–19.

4. Sayfullina S. F. Assessment of the use of innovative potential in the fuel and energy sector // Innovative Science. 2016. No. 10–1. P. 109–111.

5. Preliminary final report on the situation in the electric power industry for 2016 [Electronic resource] // Ministry of Energy of the Russian Federation. Official site. URL: https://minenergo.gov.ru/node/4858 (date of viewing: 15.06.2017).

6. Lubnina A. A., Lushchik I. V., Ostanina S. Sh., Sharafutdinova M. M. The specificity of the potential of innovative forms of cooperation of industrial enterprises // Business. Education. Law. 2017. No. 1 (38). P. 51–55.

7. Loginov E. L., Derkach N. L., Loginov A. E. «Intellectual networks» (SMART GRID) in the electric power industry: problems of management and safety // Menaces and safety. 2011. No. 20. P. 49–54.

Как цитировать статью: Царьков А. Ю., Чернов С. С. Инновационный потенциал предприятия как определяющий фактор его развития // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 194–197.

For citation: Tsarkov A. Yu., Chernov S. S. Innovative potential of the enterprise as a determining factor of its development // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 194–197.

УДК 338.512
ББК 65.25

Chernov Sergey Sergeevich,
candidate of economic sciences, associate professor,
head of the department of Industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой Производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

Kolkova Natalia Aleksandrovna,
postgraduate at the department of Industrial management
and economics of power engineering
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: natasha.kolkova@gmail.com

Колкова Наталья Александровна,
аспирант кафедры Производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: natasha.kolkova@gmail.com

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ

WORLD EXPERIENCE OF TARIFF FORMATION OF ELECTRIC GRID COMPANIES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Согласно результатам предварительных исследований существующая система тарифного регулирования России не способствует развитию естественных монополий. С целью выявления перспектив развития стимулирующего регулирования авторами рассматривается мировой опыт формирования тарифов на услуги электросетевых компаний. В статье представлены результаты исследования практики тарифного регулирования таких государств, как Великобритания, Германия, Норвегия, Швеция, Испания и др., принцип политики электросетевого комплекса которых базируется на процедуре сравнения аналогов (бенчмаркинга). Также в исследуемой группе стран официально утверждена методика тарифного регулирования.

According to the results of preliminary studies, the current system of tariff regulation in Russia does not contribute to the development of natural monopolies. In order to identify the prospects for the development of incentive regulation, the authors considers the world experience of electric grid companies' tariff formation. The article presents the results of the study of the practice of tariff regulation of such countries as Great Britain, Germany, Norway, Sweden, Spain and others which principle of the policy of the power grid is based on the comparison study of analogues (benchmarking). Also the group of countries under study has the officially approved method of tariff regulation.

Ключевые слова: энергетика, бенчмаркинг, электросетевая организация, тарифы, тарифное регулирование, экономически обоснованные расходы, стимулирующее регулирование, издержки электросетевых организаций, необходимая валовая выручка, электроэнергетика, тариф.

Keywords: power industry, benchmarking, electric grid company, tariffs, tariff regalation, reasonable expenses, incentive based control, electric grid companies' expenses, gross revenue requirement, electric power industry, tariff.

Введение

На данный момент вопрос тарифообразования в электроэнергетике является **актуальным**, поскольку фактически существующие механизмы не стимулируют развитие электросетевого бизнеса в России.

Согласно последним заявлениям Федеральной антимонопольной службы тарифная политика территориальных сетевых организаций должна не просто стимулировать сокращение издержек и развитие, но и формировать конкурентные рынки, поэтому вопрос разработки и внедрения новых методов и механизмов тарифного регулирования является одним из ключевых направлений стратегии развития электросетевого комплекса. Предварительный анализ деятельности иностранных электросетевых компаний показал, что внедрение принципов сравнения аналогов способствует качественному развитию электросетевого комплекса. В связи с данным фактом проведем исследование практики тарифного регулирования зарубежных государств.

Целью данной работы является анализ практики тарифного регулирования электросетевого комплекса зарубежных государств и представление направлений совершенствования российской системы тарифного регулирования.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие основные **задачи**: рассмотреть опыт тарифного регулирования зарубежных государств, система которых наиболее глубоко продвинулась в создании конкуренции на рынке электроэнергии, а также в которых

официально утверждена методика тарифного регулирования; предложить направления совершенствования отечественной системы тарифного регулирования.

В статье используется метод анализа, сравнения, обобщения и классификации, применение которых способствует решению поставленных в статье задач и достижению заявленной цели.

Объектом исследования является практика тарифного регулирования зарубежных государств.

Основной материал статьи

Рассмотрим, какие модели тарифного регулирования применяются в зарубежных государствах для формирования тарифов на услуги компаний, относящихся к естественным монополиям.

Первый метод тарифного регулирования — затратный метод, который считается традиционным и первым в эволюции, широко распространен в России [1], однако его применение не стимулирует развитие электросетевого сектора, так как все издержки включаются в тарифную базу.

Как отмечает Ю. Н. Тимофеева, в России при применении метода экономически обоснованных расходов («затраты плюс») « …инвестиционная программа является краткосрочной и не позволяет качественно реализовывать затратные и долгосрочные проекты» [2]. На данный момент применение метода обоснованных расходов в России практически исключает возможность привлечения внешних финансовых ресурсов и существенно ограничивает номенклатуру направлений инвестиционной деятельности электросетевого предприятия [3].

В России метод «затраты плюс» является базовым. Для выявления перспектив его модернизации рассмотрим, как осуществляется регулирование затратным методом в мире. Данный метод широко распространен в США, а также в Бельгии и Швейцарии (регулирование электросетевого комплекса).

Для устранения недостатков традиционного регулирования в США капитальные затраты сетевых компаний после того, как они произведены, но до включения их в тарифную базу, проходят проверку на предмет обоснованности их размера (англ. prudency test) и полезности для энергосистемы (англ. used and useful test). Принцип used and useful заключается в том, что комиссия по регулированию компаний общего пользования устанавливает такие тарифы, которые позволяют покрывать обоснованные затраты и получать для данного уровня риска прибыль на капитал, вложенный в полезные и полезно используемые активы предприятия [1]. «Кроме того, необходимость сетевых затрат проверяется в ходе сетевого планирования, которое, как правило, проводится открыто с привлечением широкого круга заинтересованных лиц (включая пользователей услуг по передаче электроэнергии)» [4].

Исторически сложилось так, что на протяжении многих лет основным приоритетом для правительства США в вопросе развития электроэнергетики являются вопросы надежности и экономической эффективности [5]. Именно поэтому в стране затратный метод применяется с элементами контроля по инвестициям и качеству [6]. В связи с этим регулятором США проводятся следующие мероприятия при использовании данного метода:

- назначаются штрафы/поощрения в части качества оказанных услуг;
- производится экономическая обоснованность ввода новых мощностей.
- назначаются конкурсные мероприятия при вводе новых мощностей энергетическими компаниями. Приоритетное положение в данном конкурсе занимает организация, предлагающая сопоставимый продукт по меньшей цене.

Применение такой системы тарифного регулирования позволяет правительству США сохранять стабильный темп роста цен на электроэнергию. Доля тарифа на передачу электроэнергии в общей структуре составляет 9–10 %.

Для устранения недостатков регулирования затратным методом в России необходимо вводить в практику установление стандартизированных ставок на основные статьи расходов, такие как «ремонт основных средств», «оплата труда» и т. д., то есть тех статей, которые формируют подконтрольные расходы.

Регулирование на основе предельных значений выручки или цен является основным методом стимулирующего регулирования [6]. В таких европейских государствах, как Германия, Испания, Норвегия используется метод тарифного регулирования, который базируется на принципах бенчмаркинга. Бенчмаркинг подразумевает внедрение в практику опыт работы лучших компаний, лучшие технологии и т. д. среди компаний-аналогов [7].

В Германии перед регулирующим органом стоит задача снижения затрат по каждой группе компаний сектора, а ТСО, в свою очередь, заинтересовано в повышении эффективности деятельности.

Выручка компании, регулирование которой ведется на основе предельных значений выручки, рассчитывается по следующей формуле:

$$R_t = (1 + RPI - X) \times R_{t-1}, \quad (1)$$

где: R_t — выручка в году t;

RPI — индекс потребительских цен;

X — фактор повышения производительности;

R_{t-1} — выручка в предыдущем году.

Система тарифного регулирования на основе определения фактора X-эффективности ведется в Германии с 2009 года [6]. Период регулирования по данному методу устанавливается на срок от двух до пяти лет.

Практика применения данного способа тарифного регулирования в Германии показывает, что использование моделей бенчмаркинга при определении необходимой валовой выручки вызывает неоднозначное мнение среди заинтересованных сторон. Тарифы на услуги сетевых организаций с 2009 до 2011 года в Германии достаточно стабильны и по сравнению с 2006 годом в 2009-м плата за услуги электросетевых компаний снизилась на 20 % с 0,073 до 0,0575 кВт·час [8]. Однако « …разработанная формула сложна для понимания, недостаточно прозрачна для регулируемых компаний, что вызвало волну судебных исков к регулятору» [1].

Проанализировав опыт регулирования Германии, следует отметить, что при разработке системы стимулирующего регулирования на основе принципов сравнения аналогов следует уделять особое внимание процедуре его функционирования, поскольку вопрос прозрачности такого механизма является ключевым.

В основном в рассматриваемой группе стран ведется регулирование капитальных затрат методом доходности инвестированного капитала, а контроль над операционными затратами ведется посредством бенчмаркинга.

Таким образом, анализ зарубежной практики показал, что процесс регулирования операционных издержек при помощи метода сравнения аналогов — перспективное направление развития отечественного тарифного регулирования.

Заключение

Результат практики применения стимулирующего регулирования в развивающихся и в развитых странах различен. К примеру, в развитых странах она носит качественный характер, то есть задача регулятора заключается в повышении конкуренции, эффективности производства, улучшении качества обслуживания потребителей и т. д. В развивающихся странах, напротив, практика носит количественный характер, то есть задача регулятора сводится к налаживанию бизнес-процессов, борьбе с коммерческими потерями, к электрификации территории [1].

Таким образом, при проведении анализа методов регулирования зарубежных государств выявлено, что практика регулирования ТСО в соответствии с принципами стимулирующего регулирования достаточно успешна. Однако при регулировании российских компаний на основе бенчмаркинга затрат следует учитывать множество ограничивающих факторов применения модели, используемой в других странах. Одним из ограничивающих факторов является масштабность нашей страны и низкая плотность населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сорокин М. А. Эволюция методов тарифообразования на услуги естественных монополий // Проблемы учета и финансов. 2015. № 4 (20). С. 63–68.

2. Тимофеева Ю. Н. К вопросу об эффективности инвестиционной политики электросетевого предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 2 (31). С. 142–147.

3. Чернов С. С. Состояние энергосбережения и повышения энергетической эффективности в России // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 4 (25). С. 136–140.

4. Методы тарифного регулирования зарубежных стран [Электронный ресурс] // Ассоциация «НП Совет рынка». Официальный сайт. URL: http://www.np-sr.ru/presscenter/ (дата обращения: 01.09.2017).

5. Kassakian J. G., Scmalensee R. The Future of the Electric Grid [Электронный ресурс] / J. G. Kassakian, R. Scmalensee [et al.] ; Massachusetts Institute of Technology. 2011. URL: http://energy.mit.edu/wp-content/uploads/2011/12/MITEI-The-Future-of-the-Electric-Grid.pdf (дата обращения: 05.09.2017). Загл. с экрана.

6. Орлова Ю. А. Реформа регулирования тарифов электросетевых компаний России: условия повышения конкурентоспособности сектора // Современная конкуренция. 2014. № 4. С. 26–48.

7. Дробыш И. И. Бенчмаркинг при регулировании тарифов электросетевых компаний // Труды Института системного анализа РАН. 2013. Т. 63. № 1. С. 97–106.

8. Mißfeldt S. A comparative analysis between the Dutch and German electricity distribution network industry with regard to regulation and efficiency / Aarhus University, Department of Economics and Business. Berlin, 2012. 87 p.

REFERENCES

1. Sorokin M. A. Evolution of Tariffing Methods for Services of Natural Monopolies // Problems of Accounting and Finance. 2015. No. 4 (20). P. 63–68.

2. Timofeeva Yu. N. On the issue of effectiveness of investment policy of the electric grid company // Business. Education. Law. 2015. No. 2 (31). P. 142–147.

3. Chernov S. S. State of energy conservation and increasing energy efficiency in Russia // Business. Education. Law. 2013. No. 4 (25). P. 136–140.

4. Methods of tariff regulation of foreign countries [Electronic resource] // Association «NP Council of the market». Official site. URL: http://www.np-sr.ru/presscenter/ (date of viewing: 01.09.2017).

5. Kassakian J. G., Scmalensee R. The Future of the Electric Grid [Electronic resource] / J. G. Kassakian, R. Scmalensee [et al.] ; Massachusetts Institute of Technology. 2011. URL: http://energy.mit.edu/wp-content/uploads/2011/12/MITEI-The-Future-of-the-Electric-Grid.pdf (date of viewing: 05.09.2017). Screen title.

6. Orlova Yu. A. Electric grid companies' tariffs regulation reform in Russia: provisions for increasing competitiveness of the sector // Contemporary competition. 2014. No. 4. P. 26–48.

7. Drobysh I. I. Benchmarking in respect of tariff regulation of electric grid companies // Papers of Institute of system analysis of Russian Academy of Sciences. 2013. V. 63. No. 1. P. 97–106.

8. Mißfeldt S. A comparative analysis between the Dutch and German electricity distribution network industry with regard to regulation and efficiency / Aarhus University, Department of Economics and Business. Berlin, 2012. 87 p.

Как цитировать статью: Чернов С. С., Колкова Н. А. Мировой опыт формирования тарифов на услуги электросетевых компаний // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 198–200.

For citation: Chernov S. S., Kolkova N. A. World experience of tariff formation of electric grid companies // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 198–200.

УДК 311.311
ББК 74.04

Chernova Veronica Yurievna,
candidate of economic science,
assistant of the chair of marketing
Peoples' Friendship University of Russia,
Moscow,
e-mail: veronika_urievna@mail.ru

Чернова Вероника Юрьевна,
канд. экон. наук,
ассистент кафедры маркетинга
Российского университета дружбы народов,
г. Москва,
e-mail: veronika_urievna@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖСТРАНОВЫХ СРАВНЕНИЙ ПРИ АНАЛИЗЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ В СТРАНАХ БРИКС

PROSPECTS OF USING CROSS-COUNTRY COMPARISONS IN THE ANALYSIS OF LEVEL OF EDUCATION IN THE COUNTRIES OF BRICS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье основное внимание уделяется политике в сфере образования ведущих стран с развивающейся экономикой — БРИКС. Проведено изучение методик оценки уровня образования при межстрановых сравнениях. В критическом обзоре обоснована необходимость разработки интегрированного показателя для оценки и проведения сопоставительного исследования уровня образования разных стран. В статье решается вопрос о роли образования как одного из решающих факторов формирования глобальной конкурентоспособности. Результаты исследования по странам БРИКС позволили выявить тенденции развития в данной сфере. Автором рассмотрены факторы, которые будут способствовать экономическому росту и накоплению человеческого капитала.

The article focuses on the policy in the sphere of education of the leading countries with developing economies — BRICS. The study of methods for assessing the level of education in cross-country comparisons was carried out. The critical review substantiates the need to develop an integrated indicator for assessing and conducting a comparative study of the educational level of different countries. The article deals with the role of education as one of the decisive factors in the formation of global competitiveness. The results of the survey on BRICS countries made it possible to identify trends in this area. The author examines the factors that will contribute to economic growth and the accumulation of human capital.

Ключевые слова: уровень образования, экономический рост, БРИКС, человеческий капитал, управление образованием, интернализация образования, конкурентоспособность, образовательные системы, классификация образования, межстрановой анализ.

Keywords: level of education, economic growth, BRICS, human capital, education management, internalization of education, competitiveness, educational systems, classification of education, cross-country analysis.

Введение

Статистические исследования в области образования являются относительно новым направлением в комплексном анализе социально-экономического развития. Сравнительная оценка образования — сложная задача, это обусловлено тем, что, с одной стороны, национальные системы образования и обучения по-разному организованы, с другой стороны, по историческому развитию и политической традиции национальные образовательные системы особенно важны для каждой нации. В настоящей статье основное внимание уделяется политике в сфере образования ведущих стран с развивающейся экономикой БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, Южно-Африканской республики). Успех их роста в последние годы вызывает большой интерес. Существует определенная заинтересованность в определении компонентов роста в странах БРИКС. Кроме того, страны БРИКС сами заинтересованы в поддержании или даже ускорении их роста [1]. Стоит обратить внимание, что усиление глобализации в последнее время привело к сложным межстрановым связям, объективное исследование которых затруднительно. В целом, хотя существует определенный консенсус, многочисленные проблемы остаются либо спорными, либо неизученными [2].

Несмотря на то что страны БРИКС входят в одну интеграционную группу, они во многом отличаются друг от друга. Существуют значительные различия в ресурсной обеспеченности и иных конкурентных преимуществах. В некоторых исследованиях основное внимание уделяется взаимосвязи ресурсов, которые уникальны в каждой стране. Россия, вследствие исторических событий, связанных с распадом СССР, также обладает некоторыми специфическими только для нее особенностями, связанными с различными тенденциями развития.

В связи с чем очень важно проводить межстрановые сравнения различных аспектов уровня образования для того, чтобы выявлять наиболее негативные моменты и оперативно устранять их. Однако проведение межстрановых сравнений осложняется существенными отличиями подходов, применяемых международными организациями и национальными статистическими агентствами.

Основная часть

Традиционно системы образования в Китае, Южной Африке и России являются «сильными», они обеспечивают качественную подготовку кадров, что дает уверенный импульс к более ускоренному экономическому росту. Образование играет ключевую роль в предоставлении знаний, навыков и компетенций, необходимых для эффективного участия в жизни общества. Кроме того, образование

может улучшить жизнь людей в таких областях, как здоровье, гражданская активность, политические интересы и благосостояние. Исследования показывают, что образованные люди живут дольше, более активно участвуют в политике и в жизнедеятельности общества, в котором они живут, совершают меньше преступлений и полагаются, прежде всего, на себя, а не на социальную помощь государства.

В быстро меняющейся экономике знаний образование связано с трансформацией навыков обучения и имеющихся компетенций. Возможности образования могут способствовать инклюзивному росту и сокращению неравенства в обществах за счет улучшения возможностей трудоустройства, более высоких заработков и общего благосостояния, однако неравенство в образовании иногда сохраняется в течение поколений, что приводит к расширению неравенства в обществах. Для облегчения социальной интеграции, мобильности и улучшения социально-экономических результатов странам необходимо обеспечить доступ к качественному образованию, необходимо разработать эффективную политику образования для удовлетворения потребностей населения.

ОЭСР разработал инструмент сравнения систем образования, который называется GPS и является источником сопоставимых на международном уровне данных о практических аспектах в области образования, особенностях государственного регулирования данной сферы, имеющихся возможностях и полученных результатах. Доступная в режиме реального времени образовательная система GPS предоставляет самую последнюю информацию о том, как различные страны проводят работу по формированию национальных систем образования, повышают их качество и эффективность.

В тоже время в рамках сбора данных Евростат обобщает сведения из стран — членов Европейского союза, стран — кандидатов и стран Европейской ассоциации свободной торговли. ОЭСР аккумулирует информацию из развитых стран — членов организации (таких как Австралия, Канада, Япония и Соединенные Штаты), в то время как ЮНЕСКО анализирует показатели из всех стран мира.

Различия существуют и в отношении объектов исследования: учащихся, образовательных учреждений, методик образования и прочее. Сбор данных охватывает внутреннюю образовательную деятельность, то есть образование, предоставляемое на собственной территории страны, независимо от принадлежности (частное или государственное) или источника финансирования учреждений [3]. В частности, все учащиеся, обучающиеся в стране, в том числе иностранные студенты из-за рубежа, должны быть включены в статистику страны, предоставляющей отчетность. Студенты, которые покинули страну, представляющую отчетность, чтобы учиться за границей, не должны включаться страной, в которую они были отправлены, даже если такие студенты частично или полностью финансируются национальными или субнациональными органами. Что касается краткосрочных программ обмена (не менее трех месяцев, но менее одного учебного года), то студенты, которые зачисляются в образовательное учреждение, и кредиты, получаемые ими для успешного завершения обучения за рубежом, должны сообщаться страной, в которую они зачислены. Напротив, образовательные мероприятия, которые происходят за границей, например в учреждениях, управляемых провайдерами, расположенными в стране, предоставляющей отчетность, должны быть исключены [4].

Организация Объединенных Наций ежегодно публикует Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который состоит из индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса образования и индекса дохода. Индекс образования рассчитывается исходя из индекса грамотности взрослого населения и индекса совокупной доли учащихся [5]. На рис. 1 представлен индекс уровня образования для стран БРИКС.

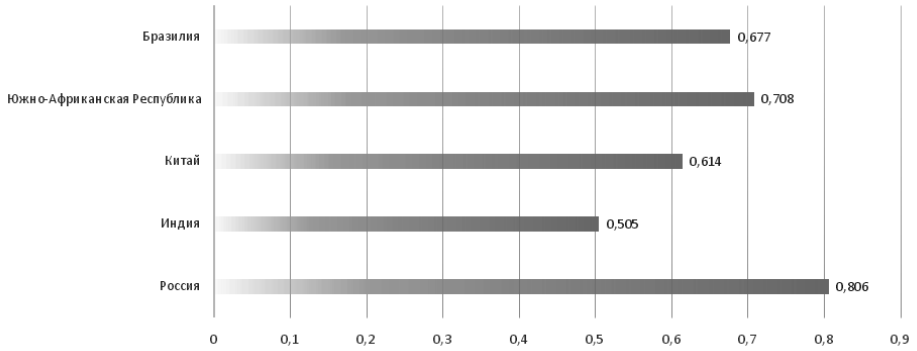


Рис. 1. Индекс уровня образования в странах БРИКС за 2016 год

Источник: данные [5].

Образование является важным компонентом благосостояния и используется как мера экономического развития и качества жизни, выступая ключевым фактором, определяющим, является ли страна развитой, развивающейся или слаборазвитой нацией [6]. Анализ индекса уровня образования показывает, что наиболее высокий данный показатель в России — 0,806, далее следует ЮАР — 0,708, Бразилия — 0,677, Китай — 0,614 и Индия — 0,505. Следует отметить, что данный показатель имеет некоторые недостатки, он не учитывает, например, качество и доступность образования.

В данной связи следует отметить наличие индекса эффективности национальных систем образования, который рассчитывается аналитическим агентством Pearson. Для стран БРИКС значения данного показателя представляются весьма интересными (см. рис. 2 на стр. 203).

Рейтинг (см. рис. 2) рассчитывается в соответствии с методикой исследовательской компании The Economist Intelligence Unit и характеризует эффективность систем образования по двум группам индикаторов: первый — это когнитивные навыки, и второй — собственно уровень образования. Как мы видим, Китай занимает лидирующую позицию (51,8) и опережает Россию (49,1), на третьем месте находится ЮАР (45,6), далее следует Бразилия (45,1) и Индия (38).

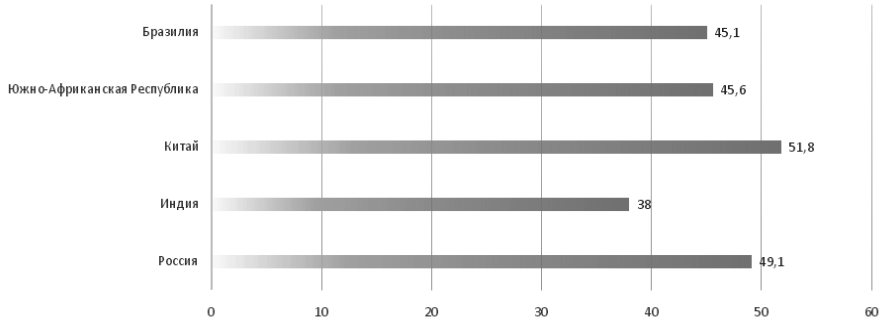


Рис. 2. Индекс эффективности национальных систем образования в странах БРИКС

Источник: данные [7].

Интересной представляется методика сравнения уровня образования в соответствии с Международной стандартной классификацией образования (далее — МСКО), которая является основой для международной статистики образования. В Оперативном руководстве МСКО 2011, подготовленном ЮНЕСКО, ОЭСР и Евростатом, содержатся руководящие принципы для классификации национальных образовательных программ и соответствующих квалификаций. Они были разработаны для национальных статистических организаций, представляющих данные по вопросам образования для международных организаций и для всех пользователей, заинтересованных в лучшем понимании общей ситуации в данной сфере. МСКО содержит классификацию уровней образования (и соответствующих уровней образовательного процесса), которая включает: МСКО 1 (начальное образование); МСКО 2 и 3 (среднее образование); МСКО 5, 6, 7, 8 (высшее образование) [8].

Первые результаты, основанные на МСКО-2011, были опубликованы в 2015 году, начиная с данных для справочного периода 2013 года о студентах и преподавательском персонале и контрольного периода 2012 года для данных о расходах.

Согласно МСКО высшее образование основывается на среднем образовании, обеспечивая учебную деятельность в специализированных областях образования. Такое образование включает в себя не только то, что обычно понимается как «академическое» образование, но также включает в себя повышение квалификации и профессиональное образование. Содержание программ на третичном уровне более сложное и продвинутое, чем на более низких уровнях МСКО. Одним из предварительных условий высшего образования является успешное завершение программ уровня МСКО 3, которые обеспечивают прямой доступ к программам первого высшего образования (доступ также возможен из программ уровня МСКО 4). В дополнение к квалификационным требованиям возможность получения высшего образования может зависеть от выбора предмета и/или достигнутых результатов. Кроме того, иногда требуется пройти вступительные экзамены.

Как правило, существует четкая иерархия между квалификациями, предоставляемыми программами высшего образования. Однако переход между программами на третичном уровне не всегда четко различается, и существует возможность комбинировать программы и передавать кредиты из одной программы в другую. В некоторых случаях кредиты, полученные от ранее завершенных образовательных программ, также могут перечисляться на завершение программы на более высоком уровне МСКО. Тем не менее успешное завершение уровня МСКО 7 обычно требуется для входа на уровень МСКО 8.

Сравнение уровня образования в странах БРИКС в соответствии с МСКО представлены в таблице.

Таблица

Численность обучающихся на различных уровнях образования в странах БРИКС

Страны	Численность обучающихся, тыс. чел.	Доля женщин, %
МСКО 1 (начальное образование)		
Бразилия	16 761,0	48
Китай	95 107,0	46
Россия	6 343,4	49
Южная Африка	7 195,2	49
Индия	141 155,0	50
МСКО 2 и 3 (среднее образование)		
Бразилия	24 881,0	51
Китай	88 692,0	47
Россия	9 824,2	49
Южная Африка	4 956,2	51
Индия	119 401,0	48
МСКО 5, 6, 7, 8 (высшее образование)		
Бразилия	7 541,1	57
Китай	41 924,0	51
Россия	4 878,4	53
Южная Африка	1 035,6	58
Индия	28 175,0	46

Источник: авторское обобщение по данным [9; 10; 11; 12].

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что относительные показатели образования в странах БРИКС имеют небольшие отклонения от среднего. Так, доля женщин на начальном уровне образования составляет от 46 до 50 %, на среднем уровне образования колеблется от 47 до 51 %. В то время как на уровне высшего образования удельный вес женщин в большинстве стран увеличивается, кроме Индии. Это обусловлено тем, что во всех странах повышательная мобильность к высшему образованию, как правило, выше среди женщин, и эту общую тенденцию можно объяснить более высоким достижением высшего образования среди женщин, чем мужчин в последние десятилетия. Численность обучающихся на одного преподавателя отличаются: больше всего учащихся в Южной Африке и Индии — 32 человека, тогда как в Китае этот показатель составляет 16 человек, а Бразилии и России — 21 человек.

Важным представляется также показатель доли расходов на образование в ВВП (см. рис. 3), поскольку именно финансирование данного сектора является важнейшим аспектом доступности и качества образовательных услуг.

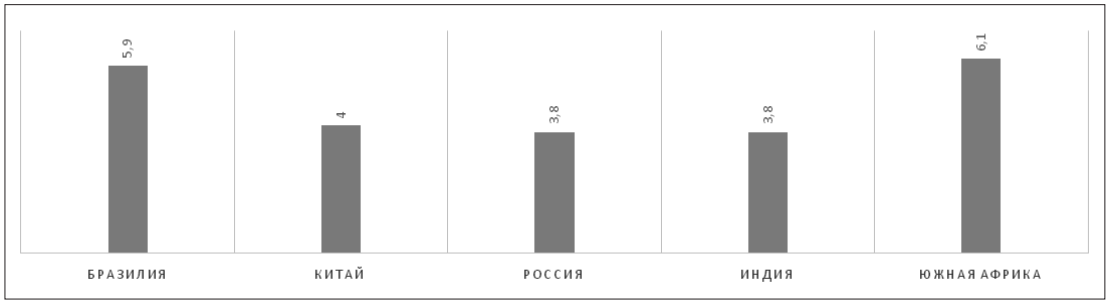


Рис. 3. Расходы на образование в странах БРИКС

Источник: авторское обобщение по данным [9; 10; 11;12].

Данные по расходам на образование позволяют отметить высокий уровень в Южной Африке и Бразилии, в Индии и России данный показатель составляет всего 3,8 %, что ниже общемирового (6 %). Около трети общих расходов направляется на высшее образование, где расходы на одного учащегося самые высокие. Более высокая стоимость преподавательского состава высшего образования и наличие исследований и разработок в данной сфере способствуют высокой стоимости. Чтобы облегчить нагрузку на уже сжатые государственные бюджеты, все больше стран перекладывают расходы на высшее образование от правительства к отдельным домохозяйствам. Таким образом, в последнее время все чаще финансирование образования, главным образом высшего, становится прерогативой семейных бюджетов, то есть наблюдается тенденция роста частных источников денежных средств. К сожалению, во многих государствах очень высока плата за обучение. На рис. 4 представлена информация по плате за обучение в процентах от ВВП на душу населения в странах БРИКС.

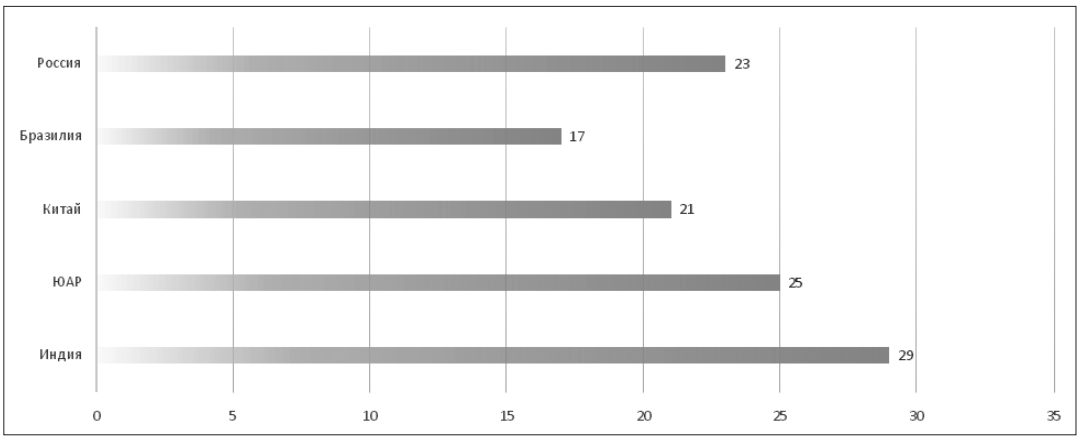


Рис. 4. Плата за обучение в процентах от ВВП на душу населения в странах БРИКС

Источник: авторское обобщение по данным [9; 10; 11; 12].

Как мы видим, плата за обучение в странах БРИКС весьма высока, поскольку значение данного показателя в США — 13 %, в Японии — 12 %. При этом в странах БРИКС в среднем 30 % расходов на высшие учебные заведения поступают из частных источников — гораздо более значительная доля, чем на более низких уровнях образования — и две трети этого финансирования поступают от домашних хозяйств в виде платы за обучение. Понимая, что высокая оплата может препятствовать тому, чтобы учащиеся получили высшее образование, многие правительства допускают некоторую дифференциацию в оплате за обучение. Например, плата за обучение может быть выше для студентов, посещающих частные учреждения или для иностранных студентов, и ниже для студентов в программах краткосрочного цикла. Для поддержки студентов многие страны также предлагают стипендии, гранты и государственные

или гарантированные государством кредиты с выгодными условиями, чтобы помочь студентам справиться с прямыми и косвенными расходами на образование.

Анализ статистических показателей, характеризующих образование в странах БРИКС, показывает, что образование в данных государствах имеет значительный потенциал реализации резервов экономического роста. Представляется, что в случае увеличения расходов на образование в Индии и России данные страны могут стать лидерами по накоплению человеческого капитала, а Бразилия и Южная Африка должны уделить внимание индивидуализированности обучения, снизив удельное количество учащихся на одного преподавателя.

Заключение

Проведенное исследование показало, что правительства государств все чаще стремятся к международному сопоставлению возможностей и результатов в области образования, поскольку это необходимо для разработки политики, направленной на улучшение социально-экономических перспектив отдельных лиц, создание стимулов для повышения эффективности образования и мобилизации ресурсов для удовлетворения растущих потребностей общества. Статистическая информация об образовании направлена на удовлетворение потребностей целого ряда пользователей: органов государственной власти, стремящихся извлечь уроки из практической ситуации; ученых, которым требуются данные для дальнейших научных исследований; широкой общественности, желающей следить за тем, как развиваются школы своей страны, как происходит процесс формирования студентов. В статье рассматриваются страны БРИКС по качеству результатов обучения; рычаги политики и контекстуальные факторы, которые определяют эти результаты, а также баланс частных и государственных расходов, которые направлены на образование.

Анализ различных методик оценки уровня образования стран БРИКС позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на довольно большое разнообразие подходов, на сегодняшний день не существует комплексного индикатора, отражающего все аспекты уровня и качества образования, эффективности национальных систем образования. Было выявлено, что изучение сопоставимых на международном уровне показателей характеризуется наличием различных проблем и тенденций.

Во-первых, индикаторы должны отражать состояние таких областей сферы образования, которые имеют большое значение для формирования человеческого капитала [13; 14].

Во-вторых, несмотря на то что показатели должны быть как можно более сопоставимыми, они также должны отражать специфику конкретной страны, что необходимо для учета исторических, системных и культурных различий между государствами.

Таким образом, можно отметить, что разнообразие и значимость национальных систем подразумевает актуальность их межстрановых сравнений, при этом наличие множества открытых вопросов и проблем демонстрирует необходимость проведения дальнейших исследований в данной сфере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Симонова М. Д. Информационная база структурного анализа ОЭСР: отраслевые принципы в исследовании рынков товаров и услуг // Вестник МГИМО. 2015. № 3 (42). С. 190–198.

2. Шкиотов С. В. Российская экономика в исследованиях международных экономических организаций: сравнительный анализ точек роста национальной конкурентоспособности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. № 13–1 (132). С. 115–122.

3. Acemoglu D., Dell M. Productivity Differences between and within Countries // American Economic Journal: Macroeconomics. 2010. № 2 (1). P. 169–188.

4. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [Электронный ресурс] // World Economic Forum. Официальный сайт. URL: http://www3.weforum.org (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

5. Рейтинг стран мира по уровню образования [Электронный ресурс] // Гуманитарные технологии. Официальный сайт. URL: http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

6. Федоров М. В., Гредина О. В., Пешина Э. В., Кузьмин Е. А. Тенденции социально-экономического развития Свердловской области в условиях формирования системы непрерывного образования до 2030 г. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2011. 91 с.

7. Index — Which countries have the best schools? [Электронный ресурс] // Pearson. Официальный сайт. URL: http://thelearningcurve.pearson.com/index/index-ranking (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

8. The European Union and the BRIC countries. European Union, 2012 [Электронный ресурс] // European Commission. Официальный сайт. URL: http://ec.europa.eu/eurostat (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

9. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [Электронный ресурс]. Официальный сайт. URL: https://data.oecd.org (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

10. Rajeev K., Korhonen I. Economic growth in BRIC countries and comparisons with rest of the world [Электронный ресурс]. URL: http://www.iei1946.it/RePEc/ccg/GOEL %20KORHONEN %20447_471.pdf (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

11. Indicators [Электронный ресурс] // The World Bank Group. Официальный сайт. URL: http://data.worldbank.org/indicator (дата обращения: 01.08.2017). Загл. с экрана.

12. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР / Росстат. М. : ИИЦ «Статистика России», 2015. 235 с.

13. Орехова С. В., Смирных С. Н. Проблемы управления человеческим капиталом высшего учебного заведения // Управленец. 2010. № 7–8. С. 60–66.

14. Орехова С. В. Человеческий капитал как источник устойчивого конкурентного преимущества фирмы: проблемы применения // Современная конкуренция. 2015. Т. 9. № 1 (49). С. 99–118.

REFERENCES

1. Simonova M. D. Information base of OECD structural analysis: sectoral principles in the study of commodity markets and services // Bulletin of MGIMO. 2015. No. 3 (42). P. 190–198.

2. Shkiotov S. V. The Russian economy in the studies of international economic organizations: a comparative analysis of the points of growth of national competitiveness // Scientific bulletins of the Belgorod State University. Series: Economy. Computer science. 2012. No. 13–1 (132). P. 115–122.

3. Acemoglu D., Dell M. Productivity Differences between and within Countries // American Economic Journal: Macroeconomics. 2010. No. 2 (1). P. 169–188.

4. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [Electronic resource] // World Economic Forum. Official site. URL: http://www3.weforum.org (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

5. Rating of the countries of the world in terms of the level of education [Electronic resource] // Humanitarian technologies. Official site. URL: http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

6. Fedorov M. V., Gredina O. V., Peshina E. V., Kuzmin E. A. Tendencies of social and economic development of the Sverdlovsk region under the conditions of formation of the system of continuing education till 2030. Ekaterinburg : Ural State University of Economics, 2011. 91 p.

7. Index — Which countries have the best schools? [Electronic resource] // Pearson. Official site. URL: http://thelearningcurve.pearson.com/index/index-ranking (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

8. The European Union and the BRIC countries. European Union, 2012 [Electronic resource] // European Commission. Official site. URL: http://ec.europa.eu/eurostat (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

9. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Electronic resource]. Official site. URL: https://data.oecd.org (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

10. Rajeev K., Korhonen I. Economic growth in the BRIC countries and comparisons with the rest of the world [Electronic resource]. URL: http://www.iei1946.it/RePEc/ccg/GOEL %20KORHONEN %20447_471.pdf (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

11. Indicators [Electronic resource] // The World Bank Group. Official site. URL: http://data.worldbank.org/indicator (date of viewing: 01.08.2017). Screen title.

12. BRICS. Joint statistical publication. 2015; Brazil, Russia, India, China, South Africa / Rosstat. M. : Information and Analysis Center «Statistics of Russia», 2015. 235 p.

13. Orekhova S. V., Smirnykh S. N. Problems of human capital management at a higher educational institution // Supervisor. 2010. No. 7–8. P. 60–66.

14. Orekhova S. V. Human Capital as a Source of a Firm Stable Competitive Advantage: Problems of Application // Contemporary Competition. 2015. Vol. 9. No. 1 (49). P. 99–118.

Как цитировать статью: Чернова В. Ю. Перспективы использования межстрановых сравнений при анализе уровня образования в странах БРИКС // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 201–206.

For citation: Chernova V. Yu. Prospects of using cross-country comparisons in the analysis of level of education in the countries of BRICS // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 201–206.

УДК 330.47
ББК 65.386.8-64

Shamray-Kurbatova Lydia Viktorovna,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Шамрай-Курбатова Лидия Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Filippov Mikhail Vladimirovich,
candidate of technical sciences,
associate professor at the department of mathematical methods
in economics, information and service technologies
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

Филиппов Михаил Владимирович,
канд. тех. наук,
доцент кафедры математических методов
в экономике, информационных и сервисных технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) и Правительства Волгоградской области в рамках проекта проведения научных исследований («Исследование механизма оплаты труда работников с учетом стоимости электронной информации, используемой в организации: проблемы, перспективы (на уровне Волгоградской области)»), проект № 16-12-34005

Scientific research is executed with financial support of the Russian Fundamental Research Fund (RFFI) and the Government of Volgograd region in the framework of carrying out scientific research («Investigation of the mechanism of compensation of employees taking into account the cost of electronic information used in the organization: problems and prospects (at the level of the Volgograd region)»), project No. 16-12-34005

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕХАНИЗМА ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ С УЧЕТОМ СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ИНФОРМАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМОЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

THE BASIC PROVISIONS OF THE MECHANISM OF LABOR COMPENSATION TAKING INTO ACCOUNT THE COST OF ELECTRONIC INFORMATION USED AT AN ORGANIZATION

08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics

В статье описан алгоритм расчета стоимости электронной информации, создаваемой внутри организации. Рассмотрена возможность гармонизации заработной платы с учетом фактора неопределенности при создании электронной информации. Построенные по принципу гармоничной пропорции уровни заработной платы рассматриваются как реальный стимул для повышения квалификации и учебы сотрудников. Поскольку заработные платы сотрудников рассчитываются по формуле гауссового распределения, то это распределение имеет момент первого порядка и его оценку в виде среднего. Это можно считать явным преимуществом метода, так как при таком представлении можно оценивать среднюю зарплату по компании.

The article describes the algorithm for calculating the value of electronic information created within the organization. The article also considers the possibility of harmonization of salaries taking into account the factor of uncertainty when creating electronic information. The levels of wages built on the principle of the harmonious proportions are considered as a real incentive for skill improvement and training of employees. Since salaries are calculated according to the formula a Gaussian distribution, this distribution has the moment of the first order and his assessment in the form of the average. This fact can be considered as a clear advantage of the method since this representation allows estimating the average salary at the company.

Ключевые слова: заработная плата, фонд оплаты труда, электронная информация, базовые гармонические параметры, штатно-зарплатная структура компании, гауссовское распределение, распределение Ципфа-Парето, треугольник Паскаля, гармоничные пропорции Фибоначчи, МРОТ.

Keywords: salary, payroll, electronic information, basic harmonic parameters, staff-salary structure of the company, a Gaussian distribution, the distribution of Zipf-Pareto, Pascal's triangle, the Fibonacci harmonious proportions, Statutory Minimum Wage Index.

Механизмы оплаты труда, применяемые в настоящее время, как в коммерческих, так и в некоммерческих организациях, прежде всего, ориентированы на повышение мотивации персонала с целью выполнения результирующих показателей деятельности организации. Безусловно, эти показатели различаются в зависимости от категорий персонала, для одних это выручка, прибыль, минимизация себестоимости, для других — выполнение социальных показателей: количество мест для детей в школе или детском саду, качество подготовки обучающихся, удовлетворенность лицами с ограниченными способностями условиями труда и быта и т. д.

Одновременно перед обществом стоит проблема информатизации, стремительно происходит процесс внедрения информатизации в сфере предоставления услуг [1],

товарного производства, образования, медицинского обслуживания, социальной сфере, экономике, науке, в вопросах государственного управления и местного самоуправления и т. д.

Задача построения информационного общества на протяжении уже не одного десятилетия будоражит органы государственной власти, представителей науки и бизнеса. Речь идет о динамично развивающейся информационной среде, в которой создание и хранение информации становится все более содержательным и приобретает стоимостное выражение.

Для организаций как субъектов управления совмещение мотивации труда и информатизации неизбежно ведет к необходимости решения руководителями организации задачи расчета стоимости электронной информации, которая создается и обрабатывается сотрудниками. На основании вышеизложенного становится возможным говорить об **актуальности** данной статьи.

Широкий интерес к проблемам расчета и учета оплаты труда подтверждает **изученность проблемы**. В современной экономической литературе немало содержательных работ учёных-экономистов, которые обращали свое внимание на сложнейшие вопросы бухгалтерского, управленческого учета труда и заработной платы: З. А. Алибекова, Е. Е. Березняк, О. В. Гаврилова, А. Дубелевич, Е. А. Ефремова, Т. А. Исаева, А. В. Калинин, З. В. Кек-Манджиева, С. В. Кобылинская, О. Г. Колосова, С. А. Кромов, О. А. Курбангалеева, В. В. Молчанова, М. Л. Николаевская, Н. В. Парушина, Т. В. Сабетова, Е. А. Савельева, Ю. А. Федосеева, Л. Р. Халитова, О. П. Чекмарев, Е. В. Черникова, Ж. Д. Эрдынеева, Ю. С. Диденко, Д. А. Лепехина, Т. С. Яшкова, В. К. Стародубцева и др.

Цель данного исследования состоит в обосновании возможностей применения положений механизма расчета оплаты труда работников с учетом стоимости электронной информации для оптимизации ее деятельности в организации.

Цель исследования конкретизируется через ее **задачи**:

— предложить алгоритм расчета стоимости электронной информации, создаваемой в организации;

— внедрить в систему оплаты труда принцип гармоничной пропорции;

— рассмотреть возможности гармонизации заработной платы с учетом фактора неопределенности при создании электронной информации;

— выявить особенности гармоничной штатной структуры наряду с простотой.

В развитие механизма оплаты труда работников с учетом стоимости электронной информации в качестве **новизны** данной статьи предлагается рассмотреть возможности гармонизации заработной платы с учетом фактора неопределенности при создании электронной информации.

Основная часть

Авторами уже был рассмотрен подробный пример расчета стоимости электронной информации, создаваемой доцентом вуза [2]. На рис. 1 представлен алгоритм расчета стоимости электронной информации, создаваемой в организации.

Известно, что создание работоспособного коллектива — это одна из первейших задач любого руководителя для обеспечения успешной работы своей компании. Важная роль здесь отводится проблеме согласования квалификации сотрудников, их индивидуальных интересов и психологической совместимости. Привлеченная для достижения этой цели психологическая наука в настоящее время располагает значительным набором универсальных методик индивидуальной и корпоративной мотивации трудового процесса.

Но все-таки нельзя не согласиться с тем, что на первом месте среди факторов успеха в попытках создания работоспособного коллектива стоит материальный стимул — заработная плата, причем сопоставление своей зарплаты с зарплатой других определяет, какое место сотруднику отведено в компании, насколько его значимость находится выше или ниже по отношению к другим.

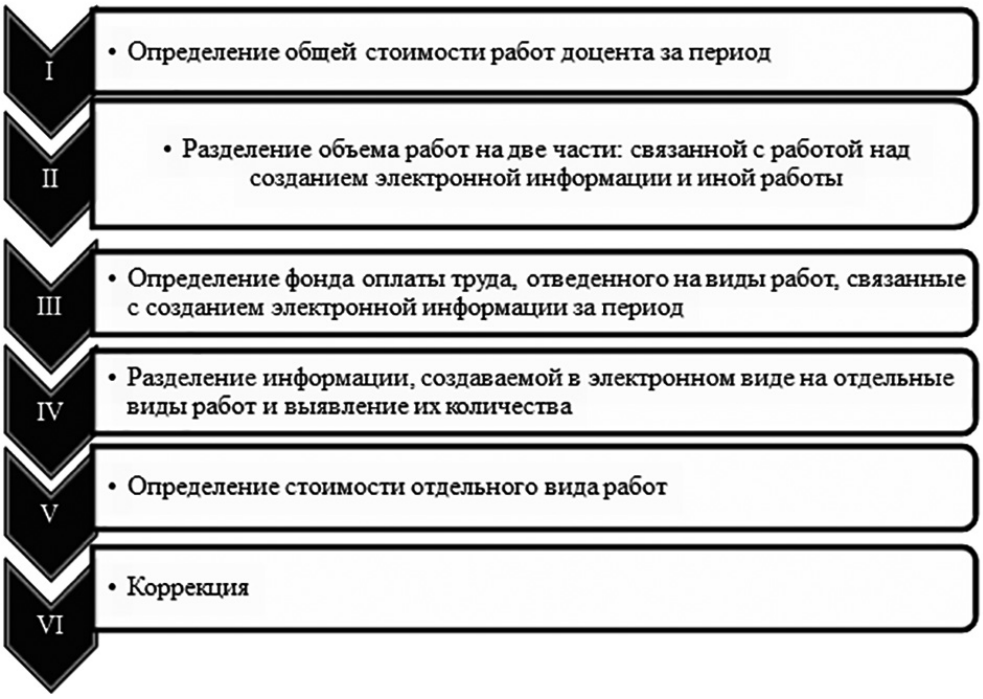


Рис. 1. Алгоритм расчета стоимости электронной информации, создаваемой в организации

Вторым по значимости фактором становится необходимость каждому сотруднику иметь возможность четко понимать, что ему необходимо сделать, какое условие карьерного роста он должен выполнить, чтобы его зарплата выросла на приемлемую для него величину.

В действительности руководство многих компаний при распределении зарплаты в коллективе придерживается следующей распространенной практики.

В коллективе вводится жесткое правило, заимствованное руководителями компаний у своих западных коллег, а именно: каждый сотрудник обычно не осведомлен о зарплате других сотрудников. Интересоваться о зарплате других часто даже запрещено в приказном порядке под расписку. Считается, что этот несложный подход ограждает сотрудников от взаимосопоставления своей значимости со значимостью другого. Руководитель сам определяет, кому и сколько следует платить, и кто, за что и насколько достоин повышения в должности и зарплате.

Если компания увеличила свои объемы продаж, то поощряются обычно избранные сотрудники и при этом очень дозировано.

Численность компании, в соответствии с исследованиями [3], при которых компания наиболее близка к опасности развала, и когда наиболее вероятна опасность кризиса, представлены в табл. 1. Из данных, приведенных в таблице, видно, что точки кризиса появляются каждый раз при удвоении численности.

Проанализируем данную ситуацию с системных позиций [4]. Для этого предположим, что существует некоторая элементарная производственная структура, которую представим как систему «один начальник и 7–8 подчиненных». Наличие устойчивости такой структуры при количестве управляемых параметров меньшим 7–8, происходит вследствие соответствия системы мышления начальника психологически адекватно воспринимаемому максимальному количеству параметров. В случае если это число управляемых параметров превышает 7–8, а это всегда бывает у растущих компаний, то происходит потеря устойчивости (см. табл. 1).

Таблица 1

Уровни потери устойчивости компании

Критическое значение количества сотрудников	Уровень устойчивости
7	1
15	2
30	3
60	4
120	5
250	6
и далее	…

В случае приближения к границе устойчивости и увеличения хаотичной составляющей в соответствии с нашей концепцией мы должны воспользоваться правилом гармоничной пропорции. Значит, для случая, когда численность компании приближается к значениям, указанным в табл. 1, мы должны штатно-зарплатную структуру компании сформировать в соответствии с гармоничными пропорциями.

Отметим следующий факт: в состав базовых параметров не вошел фонд оплаты труда (далее — ФОТ). Это объясняется следующим образом: если предприятие использует наемный труд, а это мы наблюдаем, как правило, повсеместно, то ФОТ нет смысла включать в состав базовых параметров, так как работодатель обычно заинтересован, прежде всего, в его минимизации (оптимизации), а не гармонизации.

Здесь ответ на вопрос о возможности гармонизации ФОТ и внесении его в состав базовых гармонических параметров (далее — БГП) формулируется так:

1) если бизнес имеет социально-направленную ориентацию, что должно наблюдаться в нормальной экономике, то величина ФОТ должна входить в состав БГП и его величина должна быть гармонизирована;

2) если же бизнес ориентирован на извлечение прибыли только для собственника предприятия, то величина ФОТ не входит в состав БГП и не подлежит гармонизации.

В связи с этим вполне логично использовать подход, обеспечивающий двуединство штатной структуры компании и штатных окладов, которые должны подчиняться принципу гармоничной пропорции [5; 6; 7]. Для этого перейдем к задаче определения параметров гармоничного закона распределения заработных плат внутри ФОТ.

В качестве такого распределения воспользуемся биномиальным законом распределения Бернулли. Для вычисления параметров закона используем тот факт, что сотрудники компании явно или неявно конкурируют между собой за распределение ФОТ. Поскольку значения величин заработной платы должны стремиться к гармоничной пропорции, то примем за основу расчетов самый простой случай, когда зарплата подчиненного должна составлять долю, равную 0,62 от заработной платы непосредственного начальника.

С учетом этого можно подойти к разработке методики начисления заработной платы для всего коллектива компании. Полученный вариант расчета на основе базовой концептуальной установки примем как исходный, начальный, сформированный исходя из минимального наличия количества истинных знаний (что соответствует приближению к границе устойчивости) на основе гармоничной пропорции.

В результате методика гармонизации включает в себя последовательность следующих процедур.

1. Предполагаемый нормальный закон распределения заработной платы для i квалификационных уровней строится на основании представления в форме бинома [8]:

$$1 = (\Phi + \Phi^2)^m = \sum_{i=0}^{m} C_m^i \Phi^{m+i}, \qquad (1)$$

где $\Phi = 0{,}618\ldots$ — константа гармоничной пропорции Фибоначчи или графика распределения по уровням i соответствующей доли зарплаты.

$\Delta^i = C_m^i \Phi^{m+i}$ представлена на рис. 2. (здесь для примера m = 7).

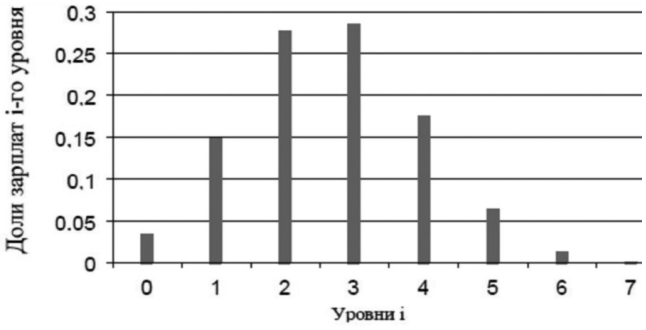


Рис. 2. Графическая иллюстрация распределения долей зарплат в зависимости от уровня i (для m = 7)

2. Минимальное значение заработной платы обозначим z_1 и потребуем в соответствии с трудовым законодательством РФ выполнения неравенства $z_1 \geq$ МРОТ (минимальный размер оплаты труда).

3. Формулу (1) используем для построения штатно-зарплатной структуры компании. Для удобства введем другое, более наглядное представление (1) в виде треугольника Паскаля (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение заработной платы сотрудников

m	Коэффициенты бинома C_m^i															Σ
0								1								1
1							1		1							2
2						1		2		1						4
3					1		3		3		1					8
4				1		4		6		4		1				16
5			1		5		10		10		5		1			32
6		1		6		15		20		15		6		1		64
7	1		7		21		35		35		21		7		1	128
…	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	…

Покажем на конкретных примерах, какие здесь возможны варианты для расчета заработной платы. Выберем случай, когда m = 3, тогда общая численность компании составит 8 человек.

Для этого случая схема штатной структуры, где стрелками отмечены связи «начальник — подчиненный» вместе с зарплатами выглядит как на рис. 3.

Рассмотрим три варианта расчета.

1-й вариант. Пусть заданы:

1) заработная плата первого уровня (пусть она будет равна Z1 = 10 000 р ≥ МРОТ);

2) разность между заработными платами второго и первого уровней, например, пусть Δ = 4 000 руб.

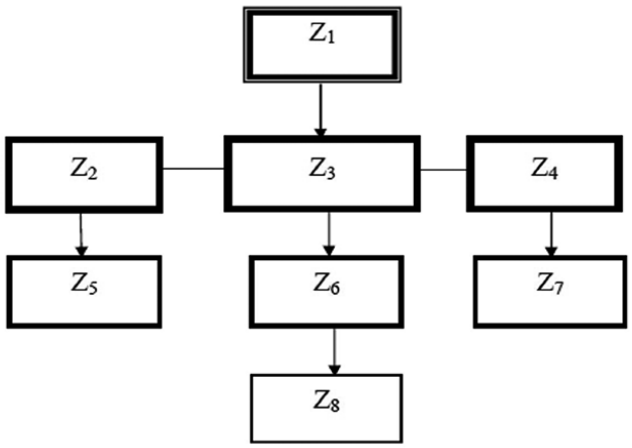


Рис. 3. Пример единой штатно-зарплатной структуры компании

Найдем величины зарплат для каждого уровня и суммарную величину ФОТ. В соответствии с гармоничной пропорцией здесь распределяется величина Δ.

Исходя из этих условий, можно записать равенства для зарплат каждого уровня, которые сведем в табл. 3.

Таблица 3

Уровни заработной платы сотрудников

Уровень	Количество единиц на уровне	Заработная плата на уровне	Сумма затрат на уровне
1	1	10 000	10 000
2	3	10 000 + 4 000	42 000
3	3	14 000 + 4 000 × 1,6 = 20 400	81 200
4	1	20 400 + 4 000 × 2,6 = 30 800	30 800
		Итого (ФОТ):	164 000

Здесь зарплата второго уровня равна сумме: зарплата первого уровня + разница 4 000 руб.

Зарплата третьего уровня равна сумме: зарплата второго уровня + разница 4 000, умноженная на коэффициент Фибоначчи ≈ 1,6.

Зарплата четвертого уровня равна сумме: зарплата третьего уровня + разница 4 000, умноженная на квадрат коэффициента Фибоначчи $1,6^2 \approx 2,6$.

В итоге получается сумма фонда оплаты труда ФОТ = 164 000 руб.

Этот алгоритм можно записать в виде формулы:

$$ФОТ = 8 \times Z_1 + 16,6 \times \Delta. \quad (2)$$

2-й вариант (обратная задача). Пусть заданы:

1) заработная плата первого уровня (пусть она будет равна Z_1 = 10 000 р ≥ МРОТ);

2) общая сумма ФОТ (200 000 руб.).

Требуется найти зарплаты для сотрудников каждого уровня.

Здесь так же, как и в 1-м варианте, в соответствии с гармоничной пропорцией распределяется величина Δ, которая ищется из условия (2): Δ ≈ 7 200 руб.

Тогда получаем величины зарплат для каждого уровня:

для второго уровня: 10 000 + 7 200 = 17 200 руб.,

для третьего уровня: 17 200 + 7 200 × 1,6 = 28 700 руб.,

для четвертого уровня: 28 700 + 7 200 × 2,6 = 47 400 руб.

3-й вариант. Привязка минимальной величины зарплаты к МРОТ. Получим величины зарплат в общем виде для каждого уровня:

Для первого уровня: МРОТ.

Для второго уровня: МРОТ × 1,6.

Для третьего уровня: МРОТ × 1,62.

Для четвертого уровня: МРОТ × 1,63.

В итоге весь ФОТ равен:

$$ФОТ = 9,4 \times МРОТ.$$

Таким образом, возможны различные варианты расчета заработной платы. В принципе, могут существовать еще и комбинации рассмотренных вариантов. Каждый из них выбирается в зависимости от наличия исходных данных и постановки решаемой задачи.

Предложенная методика может быть использована для расчета стоимости работ по проекту, имеющему фиксированную (имеющуюся) стоимость. Остается определить объем электронной информации в процентах от общего количества работы.

В качестве **вывода** становится возможным признать, что гармоничная штатная структура имеет наряду с простотой следующие преимущества и особенности.

1. Количество сотрудников с максимальным окладом равно единице. Это, как правило, руководитель компании. Количество минимально оплачиваемых сотрудников равно также единице. Это, например, уборщица. Таким образом, этим распределением минимизируется фактор зависти к самым высокооплачиваемым сотрудникам и обиды самых низкооплачиваемых, так как численность каждого из них минимальна и равна единице.

2. Как видно из обоих примеров, самый многочисленный уровень в организации — это среднее звено. Это обычно самая энергичная, квалифицированная исполнительская группа, которая несет основную функциональную нагрузку в компании. В то же время эта группа соединена преимущественно горизонтальными производственными связями. Поэтому она и самая динамичная в плане кадровой текучести: обычно самые высокооплачиваемые и самые низкооплачиваемые чаще остаются, а именно среднее звено всегда составляет «текучий» контингент.

3. Уровни зарплат, построенные по принципу гармоничной пропорции, являются весьма существенными и ощутимыми в карьерном росте и поэтому могут рассматриваться сотрудниками как реальный стимул для повышения квалификации и учебы. К сожалению, существующая в настоящее время тарифная сетка имеет очень малый разрыв между соседними уровнями, что не может служить серьезным основанием для стремления подняться на очередную ступень.

4. Поскольку заработные платы сотрудников рассчитываются по формуле гауссового распределения (1), то это распределение имеет момент первого порядка и его оценку в виде среднего. Это можно считать явным преимуществом метода, так как при таком представлении можно оценивать среднюю зарплату по компании, а если этот метод используется в других компаниях, то можно для них находить средние значения зарплат. В качестве альтернативы можно указать на известный факт, что доходы населения представляют собой негауссовое степенное распределение Ципфа-Парето со степенным показателем $\alpha < 2$. Для таких распределений среднего не существует, поэтому средняя оценка лишена физического смысла.

Заключение

Результатом данного исследования является предложенный авторами алгоритм расчета стоимости электронной информации, создаваемой в организации, предложены возможности ее гармоничного распределения. Предлагаемая методика позволяет оптимизировать штатную структуру, сбалансировать резкие отклонения в оплате труда сотрудников с «родственным» функционалом, внедрить в систему оплаты труда принцип гармоничной пропорции, что является действенным мотивационным фактором.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Филиппов М. В. Перспективы использования новых информационных технологий в сфере сервиса // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2 (27). С. 195–199.

2. Шамрай-Курбатова Л. В., Филиппов М. В. Методика применения результатов теоретического моделирования в экономическом прогнозе стоимости электронной информации на примере высшего учебного заведения // Современная научная мысль. 2017. № 1. С. 143–151.

3. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения. Избранные труды. М. : Экономика, 2002. 767 с.

4. Экономика управляемой гармонии. Книга 1. Экономика как бизнес-процесс / П. А. Кохно, В. Н. Лаптев, С. С. Чеботарев ; отв. ред. д. э. н., проф. П. А. Кохно. М. : Университет Российской академии образования, 2014. С. 112–178.

5. Иванус А. И. Заработная плата и золотое сечение // Практический маркетинг. 2003. № 3. С. 18–22.

6. Иванус А. И. F-технология: ее сущность, назначение, цели, задачи и применение // Научно-практическая конференция «Местное самоуправление — проблемы и решения» Российской муниципальной академии : Сборник статей. М., 2003. С. 339–346.

7. Иванус А. И. F-технология: путь к гармоничному бизнесу // Финансы и кредит. 2004. № 10. С. 11–21.

8. Иванус А. И. Золотое сечение в системах с биномиальным законом распределения [Электронный ресурс] // Академия Тринитаризма [веб-сайт]. URL: http://www.trinitas.ru/rus/doc/0232/009a/02321028.htm (дата обращения: 18.08.2017).

REFERENCES

1. Filippov M. V. Prospects for the use of new information technologies in the service // Business. Education. Law. 2014. No. 2 (27). P. 195–199.
2. Shamray-Kurbatova L. V., Filippov M. V. Technique of application of results of theoretical modeling in the economic forecast of the value of digital information on the example of a higher educational institution // Modern scientific thought. 2017. No. 1. P. 143–151.
3. Kondratiev N. D. Big cycles of conjuncture and theory of foresight. Selected works. M. : Economy, 2002. 767 p.
4. Economy of managed harmony. Book 1. Economy as a business process / P. A. Kohno, V. N. Laptev, S. S. Chebotariov ; edited by doctor of economics, professor P. A. Kokhno. M. : University of Russian Academy of Education. 2014. P. 112–178.
5. Ivanus A. I. Wage and the Golden section // Practical marketing. 2003. No. 3. P. 18–22.
6. Ivanus A. I. F-technology: its nature, destination, goals, objectives and application // Research/practice conference «Local governance — problems and solutions» of Russian Municipal Academy : Collection of articles. M., 2003. P. 339–346.
7. Ivanus A. I. F-technology: the path to harmonious business // Finance and credit. 2004. No. 10. P. 11–21.
8. Ivanus A. I. the Golden section in systems with binomial law of distribution. [Electronic resource] // Academy of Trinitarism [web-site]. URL: http://www.trinitas.ru/rus/doc/0232/009a/02321028.htm (date of viewing: 18.08.2017).

Как цитировать статью: Шамрай-Курбатова Л. В., Филиппов М. В. Основные положения механизма оплаты труда работников с учетом стоимости электронной информации, используемой в организации // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 207–212.

For citation: Shamray-Kurbatova L. V., Filippov M. V. The basic provisions of the mechanism of labor compensation taking into account the cost of electronic information used at an organization // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 207–212.

УДК 336.1.07
ББК 65.261.8

Shakhbanova Ayna Mamedovna,
candidate of economics,
associate professor of the department «Finance and credit»
of Dagestan State University
of the National Economy,
Makhachkala,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Шахбанова Айна Мамедовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Дагестанского государственного университета
народного хозяйства,
г. Махачкала,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Yusufova Agakhanum Mirzemagomedovna,
senior teacher of the department economic theory
of Dagestan State Technical University,
Makhachkala,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Юсуфова Агаханум Мирземагомедовна,
ст. преподаватель кафедры экономической теории
Дагестанского государственного технического университета,
г. Махачкала,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Labazanova Jamilya Bagautdinovna,
senior teacher of the department of economic theory
of Dagestan State Technical University,
Makhachkala,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Лабазанова Джамиля Багаутдиновна,
ст. преподаватель кафедры экономической теории
Дагестанского государственного технического университета,
г. Махачкала,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Ashurbekova Zaynab Narimanovna,
candidate of economics, associate professor
of the department «Finance»
of Dagestan State University
of the National Economy,
Makhachkala,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

Ашурбекова Зайнаб Нариановна,
канд. экон. наук, доцент
кафедры «Финансы»
Дагестанского государственного университета
народного хозяйства,
г. Махачкала,
e-mail: labazanova.90@mail.ru

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ ФУНКЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО НАДЗОРА ОРГАНАМ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

POSITIVE ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL CONTROL AFTER THE TRANSFER OF THE FUNCTIONS OF THE FEDERAL SERVICE FOR FINANCE AND BUDGET SUPERVISION TO THE BODIES OF THE FEDERAL TREASURY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются аспекты развития механизмов финансового контроля после передачи функции Федеральной службы финансово-бюджетного надзора органам Федерального казначейства, их место в транс-

формационных условиях оптимизации функциональной деятельности органов Федерального казначейства. Предложены конкретные направления, которые создадут хорошие условия для развития деятельности органов Федерального казначейства, а также инструменты дополнительного внутреннего контроля, позволяющие осуществить разработку стандартов, которые бы устанавливали универсальные для органов как государственного, так и муниципального контроля основные положения, регулирующие все этапы контрольной деятельности от ее планирования до оформления результатов контроля.

The article discusses aspects of the development of financial controls following the transfer of functions of the Federal service for finance and budget supervision to the bodies of the Federal Treasury, their place in current transformation processes of optimization of the functional activity of bodies of the Federal Treasury. The author offers definite axes of activities which will create good conditions for functioning of the bodies of the Federal Treasury, and also tools for additional internal control which allow elaborating standards that would establish main provisions universal for public as well as municipal controlling authorities and regulating all stages of controlling activities from its planning to formalization of control results.

Ключевые слова: аудит, оптимизация, внутренний контроль, реформирование, казначейский риск, финансовый контроль, ревизор, счетная палата, бюджетные нарушения, мониторинг.

Keywords: audit, optimization, internal control, reforms, Treasury risk, financial control, auditor, Audit Chamber, budgetary violations, monitoring.

Введение

В современных условиях Федеральное казначейство обладает широкой линейкой различных программных продуктов с целью регулирования всех этапов контрольной деятельности от ее планирования до оформления результатов контроля. Его задача состоит в том, чтобы разработать и усовершенствовать все положительные моменты в осуществлении финансового контроля. Следовательно, после того как функции Росфиннадзора были переданы органам Федерального казначейства, у ревизоров появилась возможность автоматизации внутренних процессов организации контрольной деятельности. В частности, проверяющие лица казначейства получили прямой доступ к информации о финансировании объекта контроля, оплате заключенных контрактов и т. д. Росфиннадзор не имел такой возможности, что и было основной проблемой в проведении качественного финансового контроля.

Поэтому эта возможность позволила не только проводить предварительный анализ и осуществлять подготовку к запланированной проверке, но и устанавливать отдельные нарушения, не назначая при этом контрольные мероприятия. Так, были выявлены многочисленные факты принятия объектами контроля финансовых обязательств, то есть заключения государственных контрактов, стоимость которых превышала доведенные лимиты бюджетных обязательств. Кроме того, в Федеральном казначействе создана внешняя информационная система, позволяющая обеспечить взаимодействие со Счетной палатой РФ. В рамках такого взаимодействия, **актуальным** является осуществление обмена информацией о планах и результатах контрольных мероприятий. Отлаженное взаимодействие с иными органами, уполномоченными осуществлять контроль,— это тоже один из положительных моментов, который стоит отметить. Был заключен целый ряд соглашений, основной целью которых является сотрудничество и взаимодействие с Федеральной службой безопасности РФ, Генеральной прокуратурой РФ, МВД России, на подписании находится соглашение со Счетной палатой РФ [1]. В Росфиннадзоре было несколько подобных соглашений, но не в таком количестве. И главное, не было такого тесного сотрудничества с правоохранительными и иными органами, осуществляющими контроль, которое сегодня выстроено Казначейством России и дает хорошие результаты.

В соответствии с поставленной целью, что привело к большим усилиям в текущем году, решались следующие задачи:

- достижение максимального качества осуществляемого контроля;
- обеспечение качества оформления его результатов;
- рассмотрение возможности дальнейшего применения всех предусмотренных бюджетных мер.

Так, еще в 2016 году приняты документы, регламентирующие этапы планирования, организации и проведения контрольных мероприятий. Среди них следует отметить порядок планирования контрольных мероприятий, устанавливающий общие правила и требования к формированию планов. Утверждены единые формы и требования к документам, которые составляются при исполнении полномочий по контролю. Установление единых форм позволяет унифицировать требования к оформлению документов и сократить время на их подготовку. Утверждены и уже реализуются стандарты внутренней организации контрольного мероприятия. Внедрение стандартов в практику позволило установить единые нормы и правила действий ревизоров в ходе осуществления контроля, обеспечить его прозрачность, а также избежать возможного негативного отношения к проверяющим со стороны субъектов контроля.

Научная новизна данной работы заключается в том, что на систематической основе был проведен анализ разработанных стандартов по реализации в Казначействе России мероприятий по улучшению качества финансового контроля. Кроме того, благодаря применению стандартов, удалось сократить сроки подготовки акта проверки на 15 дней и, соответственно, высвободить дополнительное время ревизоров, в том числе для возможных внеплановых проверок. Важной составляющей казначейской работы в 2017 году остается обеспечение методологического единства при разработке иных стандартов с передовой международной практикой, а также документами Счетной палаты РФ [1].

Большое значение для достижения задач по повышению качества осуществления контроля сыграло создание в центральном аппарате Федерального казначейства, а в последующем и в территориальных органах контрольных комиссий, на заседаниях которых рассматриваются результаты контрольных мероприятий с приглашением руководства объекта контроля [2].

Начиная с 2017 года в ходе подготовки к проведению контрольного мероприятия руководитель проверки в обязательном порядке представляет справку о предварительном исследовании изучаемого вопроса. Результаты такого анализа должны быть положены в основу составления

программы проверки — это, с одной стороны. С другой стороны, надо отметить, что предварительный контроль как вид контроля осуществляется в целях предупреждения и пресечения бюджетных нарушений в процессе исполнения бюджетов бюджетной системы РФ.

При этом методами государственного финансового контроля на сегодняшний день являются проверка (ревизия) и обследование, и каждый из методов определяется целями проведения контроля. Применение предварительного контроля как самостоятельного метода пока невозможно, так как законодательно он не регламентирован. Вместе с тем подготовленными Министерством финансов РФ поправками в Бюджетный кодекс предусмотрен такой новый метод предварительного контроля, как мониторинг. Его суть заключается в регулярном сборе и анализе информации о деятельности объектов контроля с использованием государственных информационных систем. В случае выявления бюджетных правонарушений по результатам мониторинга ревизоры смогут оперативно уведомлять объекты наблюдения о нарушениях (выносить предупреждение) и при необходимости принимать решение о назначении проверки. Этот механизм позволит обеспечить смещение акцентов с последующего контроля на предварительный. В перспективе после законодательного введения такого метода контроля им будут пользоваться все более активно. При этом последующий контроль в любом случае сохранится. Во-первых, именно для того, чтобы дать возможность государству осуществить контроль за действиями объекта контроля по результатам предварительного контроля. Во-вторых, в некоторых случаях необходимо провести документарный и фактический контроль, например в целях установления законности исполнения бюджета, достоверности учета и отчетности.

Статистические данные и их обработка

В 2016 году Казначейством России проведено более пяти тысяч проверок и ревизий, в ходе которых было проверено распределение и использование более 5,04 трлн руб. бюджетных средств. Объем нарушений законодательства РФ в бюджетной сфере, выявленных в 2016 году, составил более 680 млрд руб. Объем средств, использованных неправомерно, составил 44 млрд руб., или 6,4 % общего объема нарушений, включая средства, использованные не по целевому назначению,— 740 млн руб. Объем денежных средств, использованных с нарушением принципа эффективности, составил 61 млрд руб. [1].

По результатам контрольных мероприятий за соблюдением бюджетного законодательства РФ и иных нормативных актов, регулирующих бюджетные правоотношения, в прошлом году в федеральный бюджет было возвращено более 20 млрд руб. В правоохранительные органы и органы прокуратуры РФ было направлено порядка 2,5 тысяч материалов контрольных мероприятий, по которым возбуждено 48 уголовных дел. За совершение нарушений законодательства РФ, по которым предусмотрены уголовные меры наказания, осуждено шесть человек. К дисциплинарной ответственности привлечено 407 должностных лиц, 21 человек из них освобожден от занимаемой должности. К материальной ответственности привлечено 25 человек.

Эти показатели и участившиеся обращения в Федеральное казначейство правоохранительных органов о нарушениях бюджетного законодательства свидетельствуют о том, что финансовая дисциплина объектов контроля осталась на достаточно низком уровне, что предопределяет необходимость совершенствования методов контроля, внедрение в практику новых действенных инструментов. Итоги реализации полномочий по государственному финансовому контролю показали, что имеются значительные резервы повышения результативности проводимых проверок. Речь не идет об увеличении количества контрольных мероприятий. Необходимо стремиться осуществить проверку на тех объектах, где реально усматриваются риски совершения нарушений. Если контрольные мероприятия планируются самостоятельно контрольным органом, то они не могут быть нерезультативными, поскольку сопряжены с затратами, в том числе и финансовыми (командировочные расходы). Поэтому Правительство РФ нацеливает все контрольные органы на применение риск-ориентированного подхода при планировании контрольных мероприятий.

В 2016 году были внедрены в практику элементы риск-ориентированного подхода, то есть определены для контроля направления с наибольшей вероятностью наличия существенных финансовых нарушений. При этом в конце 2016 года Федеральным казначейством утверждена Методика отбора контрольных мероприятий для формирования планов с учетом применения риск-ориентированного подхода и установлением критериев такого отбора. Данная методика апробируется сегодня при формировании плана контрольных мероприятий на 2018 год. В настоящее время в помощь ревизорам Федеральным казначейством разрабатывается также классификатор нарушений и рисков. Однако такой риск-ориентированный подход не должен ограничиваться только отбором объекта и предмета контроля. Важно, чтобы контролеры при уже утвержденном плане контрольных мероприятий сосредотачивали основные усилия на наиболее острых и рисковых зонах деятельности объекта контроля. В этой связи, как и упоминалось вначале, начиная с 2017 года в ходе подготовки к проведению контрольного мероприятия руководитель проверки представляет справку о предварительном анализе изучаемого вопроса с целью формирования конкретных вопросов проверки в тех областях, где, по мнению ревизора, отмечаются наибольшие риски совершения нарушений. Зачастую по результатам проверок выявляются какие-либо пробелы законодательства либо устанавливается необходимость корректировки имеющихся правовых актов. За 2016 год в Минфин России было направлено 55 докладов о результатах контрольных мероприятий. В указанных докладах также содержались предложения Казначейства России по совершенствованию нормативной правовой базы [3].

Так, например, в докладе о результатах проверок соблюдения условий, порядка и целей предоставления субсидий в 2014–2015 годах производителям колесных транспортных средств в соответствии с постановлениями Правительства РФ от 15 января 2014 года № 30, № 31, № 32, направленном в Минфин России, были предложения о внесении изменений в части устранения двоякости толкования при определении предельных размеров субсидии в Правила № 31, Правила № 32 и определении аффилированных лиц — в Правила № 30 и Правила № 32. Постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2016 года № 1473 предложенные Казначейством России

изменения внесены. Приведем еще примеры. В рамках закрепленных полномочий, в случаях установления нарушения бюджетного законодательства РФ, Федеральным казначейством составляются представления и (или) предписания. Федеральное казначейство инициировало в Минфин России поправки в кодекс в части распространения ответственности за неисполнение также и представлений. И 7 июня текущего года был принят Федеральный закон № 118-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», в котором эта и ряд других инициатив учтены. На практике исполнение отдельных требований, установленных в предписаниях или представлениях, не всегда зависит в полной мере от объекта контроля, в связи с чем такие требования не могут быть им выполнены в установленные сроки [4].

Поэтому контрольными органами, осуществляющими полномочия в различных сферах деятельности, применяется процедура продления сроков выполнения процессуальных документов. Однако бюджетным законодательством РФ возможность продления сроков исполнения процессуальных документов не предусмотрена. В этой связи Федеральное казначейство вышло с инициативой о внесении соответствующих поправок в части возможности продления сроков исполнения представлений и предписаний (но не более одного раза), если для этого имеются объективные причины, в подготовленный Минфином России проект Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации». Безусловно, это сыграло положительную роль в повышении эффективности деятельности Казначейства России [5].

Заключение

В заключение подведем основные итоги данной работы.

Использование механизма публичности рассмотрения результатов проверок и коллегиальности принятия решения следует воспринимать не только как инструмент дополнительного внутреннего контроля, позволяющего подтвердить объективность выводов контролеров, но и как некий механизм досудебного разбирательства.

Создание контрольных комиссий позволило свести к минимуму (по сравнению с практикой Росфиннадзора) число предъявляемых исков в суд, так как у объектов контроля теперь есть возможность высказать свои возражения и представить дополнительные объяснения непосредственно на заседаниях комиссий. Но если и случались единичные случаи обращений объектов контроля в судебные инстанции, то судебные решения принимались в пользу Федерального казначейства. Так, в текущем году суд отказал госкорпорации «Роскосмос» в удовлетворении иска в первой инстанции, а также и при повторной подаче апелляции.

В перспективе предусматривается осуществить разработку стандартов, которые бы устанавливали универсальные для органов как государственного, так и муниципального контроля основные положения, регулирующие все этапы контрольной деятельности от ее планирования до оформления результатов контроля. В перспективах развития финансового контроля также рассматривается возможность установления единых правил организации контрольной деятельности, единого классификатора нарушений и рисков, что позволит унифицировать требования к осуществлению внутреннего финансового контроля на всех уровнях власти [6].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Информация официального сайта Казначейства России [Электронный ресурс]. URL: http://roskazna.ru (дата обращения: 06.09.2017).

2. Послание Президента Федеральному собранию РФ от 03.12.2015 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189898/ (дата обращения: 06.09.2017).

3. Стратегическая карта Казначейства России на 2014–2018 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Казначейства России. URL: http://www.roskazna.ru/dokumenty/o-kaznacheystve/strategicheskie-tseli-i-zadachi/1148808/ (дата обращения: 06.09.2017).

4. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О Федеральном бюджете на 2016 год» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2015. № 51 (Ч. I–III). Ст. 7230.

5. Бюджетный кодекс Российской Федерации (в ред. Федеральных законов от 20.08.2004 № 120-ФЗ, от 27.12.2005 №197-ФЗ)[Электронныйресурс]//СПС«КонсультантПлюс».URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 06.09.2017).

6. Решение Коллегии Казначейства России от 24.02.2016 № 34 «Итоги деятельности за 2016 год и основные направления развития Федерального казначейства на 2017 год и среднесрочную перспективу» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=656378#0 (дата обращения: 06.09.2017).

REFERENCES

1. Information of the official website of the Treasury of Russia [Electronic resource]. URL: http://roskazna.ru (date of viewing: 06.09.2017).

2. The message of the President to Federal Assembly of the Russian Federation of 03.12.2015 [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189898/ (date of viewing: 06.09.2017).

3. The planning chart of Federal Treasury for 2014–2018 [Electronic resource] // Official website of the Treasury of Russia. URL: http://www.roskazna.ru/dokumenty/o-kaznacheystve/strategicheskie-tseli-i-zadachi/1148808/ (date of viewing: 06.09.2017).

4. The Federal Law of 14.12.2015 No. 359-FZ «On the Federal budget for 2016» // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2015. No. 51 (P. I–III). Art. 7230.

5. The Budgetary Code of the Russian Federation (as amended in the Federal Laws of 20.08.2004 No. 120-FZ, of 27.12.2005 No. 197-FZ) [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (date of viewing: 06.09.2017).

6. Decision of the Board of the Treasury of Russia of 24.02.2016 No. 34 «Activity results for 2016 and the main lines of development of Federal Treasury for 2017 and in the midterm» [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=656378#0 (date of viewing: 06.09.2017).

Как цитировать статью: Шахбанова А. М., Юсуфова А. М., Лабазанова Д. Б., Ашурбекова З. Н. Положительные стороны развития финансового контроля после передачи функции Федеральной службы финансово-бюджетного надзора органам Федерального казначейства // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 212–216.

For citation: Shakhbanova A. M., Yusufova A. M., Labazanova Ja. B., Ashurbekova Z. N. Positive aspects of the development of financial control after the transfer of the functions of the Federal service for finance and budget supervision to the bodies of the Federal treasury // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 212–216.

УДК 330.131.7
ББК 65.012.1

Shcherbakova Natalya Aleksandrovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department of management
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: serbakova@corp.nstu.ru

Щербакова Наталья Александровна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: serbakova@corp.nstu.ru

АДАПТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НИОКР К ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОЗМОЖНОСТЯМ ПРЕДПРИЯТИЯ

ADAPTATION OF RESEARCH AND DEVELOPMENT TO ECONOMIC OPPORTUNITIES OF AN ENTERPRISE

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматриваются особенности разработки решений научно-технических задач во взаимосвязи с экономическими возможностями конкретного предприятия. В условиях экономического кризиса, когда затраты предприятий растут, покупательная способность потребителей падает, на рынке все равно появляются новые товары. Предприятиям необходимы усилия для выживания в условиях конкуренции и сохранения потребителей на основе создания новых, более совершенных продуктов. Приводятся варианты различных методик оценки рисков внедрения новой продукции, выделяются наиболее предпочтительные из них для использования в условиях экономического кризиса. Делается вывод о целесообразности корректировки научно-технических решений на стадии НИОКР с учетом экономических особенностей конкретного предприятия.

The article considers some aspects of working out solutions to scientific and technological problems of a particular enterprise based on its economic capacity. In the context of the current economic crisis when companies have to cope with increasing costs along with growing consumer sensitivity to prices new goods are still put on the market. Manufacturers have to apply their efforts to develop and produce novel and more advanced products in order to be competitive and save customers. There is discussed a variety of different methods elaborated to assess new product development and introduction risks. The most preferred methods to fit the context of economic crisis are highlighted. Technological decisions should be adjusted to the economic nature of a particular enterprise as early as at the research and development stage.

Ключевые слова: НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), экономический кризис, инновации, научно-техническая разработка, ставка дисконтирования, средневзвешенная стоимость капитала, издержки предприятий, рентабельность, промышленное производство, риск проекта, экономические возможности предприятия.

Keywords:reasearch and development,economic crisis,innovations,research and development product, discount rate, weighted-average cost of capital; costs, profitability, manufacturers, project risk, economic opportunity of enterprise.

Введение

В современных условиях экономического кризиса, который наблюдается в России, издержки предприятий растут, а потребители становятся более чувствительны к цене. При этом на рынке появляются новинки и, чтобы не потерять потребителей и не проиграть в конкурентной борьбе, производственные предприятия должны все больше внимания уделять разработке и внедрению новой и усовершенствованной продукции.

При этом многие предприятия функционируют в условиях высокого риска, имеют проблемы с финансированием. Соответственно, к классу **актуальных** задач относятся разработка и реализация решений научно-технических задач в условиях кризиса с учетом проведения НИОКР во взаимосвязи с экономическими возможностями конкретного предприятия.

Цель данного исследования заключается в поиске путей адаптации возможностей и результатов НИОКР к экономическим возможностям конкретного предприятия. Для достижения указанной цели необходимо решить следующие основные **задачи**:

1) раскрыть специфику учета рисков производства новой продукции на стадии НИОКР;

2) проанализировать возможности выбора метода учета рисков внедрения новой продукции для конкретного предприятия;

3) выявить механизмы влияния результатов НИОКР на возможности развития промышленного предприятия.

Учет рисков производства новой продукции на стадии НИОКР

Сложность разработки и внедрения в промышленное производство того или иного продукта заключается в том, что в сложившихся условиях многие предприятия испытывают сложности с финансированием, функционируют в условиях высокого риска, которые варьируются от предприятия к предприятию. Комплекс научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, организационных, коммерческих, производственных и других мероприятий, которые согласованы (увязаны по ресурсам, срокам и исполнителям), должен обеспечивать приводящее к инновациям эффективное научно-техническое решение.

Риски производства новой продукции целесообразно учитывать уже на стадии проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. При рассмотрении специфики учета рисков на этой стадии следует учитывать, что рынок постоянно изменяется, в этих условиях достижение эффективной работы предприятия требует систематического обновления оборудования и быстрой перестройки производственного процесса для адаптации к возможностям выпуска нового или усовершенствованного продукта. Роль научно-технических разработок для предприятий высока, так как их следствием является внедрение в производство новой продукции и, следовательно, высокая вероятность повышения конкурентоспособности, ведь на рынок постоянно выводятся все новые и новые продукты, и как способ достижения сбалансированности жизненных циклов производимой продукции.

Разработка и производство конкурентоспособной продукции с более высокими технико-экономическими и эксплуатационными параметрами связано с многообразием рисков. Неполный учет рисков может привести к негативным последствиям.

Во-первых, нередко предприятия отказываются от реализации проектов по внедрению новой продукции из-за слабой предсказуемости результата, что приостанавливает введение инноваций в производство.

Во-вторых, велика вероятность существенного отклонения запланированных значений от результатов практической реализации, что может привести к катастрофическим последствиям.

В-третьих, риски учитываются в ставке дисконтирования и, следовательно, их неверный учет приводит к некорректной оценке показателей эффективности проекта и увеличивает вероятность неверного принятия решения по реализации проекта.

Корректный учет рисков, в том числе специфических рисков конкретного предприятия, позволяет более четко рассчитать показатели экономической эффективности проекта, что может выявить, например, необходимость снижения издержек, вызванную низкой эффективностью проекта в условиях падения платежеспособного спроса. В условиях финансово-экономического кризиса многие предприятия работают на пороге рентабельности или даже получают убытки, вынуждены снижать издержки. Соответственно, соотношение цены и затрат на производство, особенно в условиях кризиса, должно учитываться еще на стадии НИОКР, чтобы заблаговременно внести изменения в технологический процесс и саму продукцию.

Выбор ставки дисконтирования при анализе экономической эффективности внедрения новой продукции на конкретном предприятии

В инвестиционно-инновационной деятельности применяются следующие методы определения индивидуальной ставки дисконтирования: кумулятивный метод, метод оценки капитальных активов, модель средневзвешенной стоимости капитала. Для оценки рисков применяют анализ чувствительности критериев эффективности, метод достоверных эквивалентов, метод сценариев, «дерево решений», анализ вероятностных распределений потоков платежей, теории нечетких множеств и нечетких интервалов, детерминированные и стохастические аналитические модели риска, методы имитационного моделирования и др. [1; 2]. При этом в теории управления рисками существует множество показателей оценок: простые статистические оценки (математическое ожидание, среднеквадратическое отклонение, дисперсия, полудисперсия и др.); производные статистические оценки, получаемые на основе статистики предыдущих наблюдений с учетом расчета специальных показателей (волатильности, характеризующей изменчивость цены и др.); оценки, использующие функцию распределения, предполагающие построение кривой распределения и определение величины резерва, и специальные показатели оценки, используемые в финансовой сфере [3]. Учет рисков необходим для анализа эффективности инвестиционных проектов. Однако следует учесть, что среднерыночный учет риска, основанный, прежде всего, на анализе альтернативных вариантов реализации инвестиционных проектов, характерный и приемлемый для стран, находящихся на стадии стабильного экономического развития, может быть неприемлем в условиях экономического кризиса из-за слишком существенных различий степени рискованности функционирования разных предприятий, и, соответственно, этот уровень риска необходимо с осторожностью применять при определении ставки дисконтирования.

Для анализа экономической эффективности реализации проекта по производству продукции на конкретном предприятии в качестве базовой возможной ставки дисконтирования целесообразно использовать средневзвешенную стоимость инвестируемого капитала (далее — WACC), которая занимает важное место в системе анализа инвестиционного проекта. Именно данная ставка отражает

экономические возможности данного предприятия, дополнительные риски проекта могут учитываться дополнительно. Следовательно, при анализе требуемой ставки дохода конкретного инвестора (ставки дисконтирования, получаемой, например, на основе анализа альтернативных вложений, кумулятивным методом или на основе модели оценки капитальных активов) следует учитывать средневзвешенную стоимость капитала как базовую (минимальную) границу ставки дисконтирования.

Величина средневзвешенной стоимости (цены) капитала может быть определена с использованием показателя экономической прибыли (англ. economic profit, EP). В этом случае учитываются условия привлечения капитала на конкретном предприятии, для которого проводится научно-техническая разработка. Величина WACC определяется из решения уравнения (1), отражающего соответствие стоимости бизнеса, полученной на основе дисконтирования денежных потоков, и его стоимости, полученной методом экономической прибыли:

$$\sum_{i=1}^{n}\frac{EBIT_i\times *(1-ETR)-\Delta IC_i}{(1+WACC)^i}+\frac{(EBIT_n\times *(1-ETR)-\Delta IC_n)\times(1+t)}{(1+WACC)^n\times(WACC-t)}-D_0=$$
$$=\sum_{i=1}^{n}\frac{(ROIC_i-WACC)\times IC_i}{(1+WACC)^i}+\frac{(ROIC_n-WACC)\times IC_n\times(1+t)}{(1+WACC)^n\times(WACC-t)}+E_0, \quad (1)$$

где $i = 1, 2, ..., n$ — номера лет прогнозного периода;

$EBIT_i$ — прибыль до налогообложения и выплаты процентов (англ. earnings before interest and tax) i-го прогнозного года (рассчитывается суммированием процентов к уплате и величины прибыли до налогообложения, указанной в Отчете о финансовых результатах);

$ROIC_i$ — коэффициент рентабельности инвестированного капитала (англ. Returnon Invested Capital) i-го года прогнозного периода, определяется по формуле (2):

$$ROIC_i=\frac{EBIT_i\times(1-ETR)}{IC_i}, \quad (2)$$

ΔIC_i — изменение величины инвестированного капитала (англ. Invested Capital) i-го года прогнозного периода;

IC_i — величина инвестированного капитала на конец i-го года прогнозного периода;

ETR — эффективная налоговая ставка (англ. effective tax rate);

t — долговременный темп прироста доходов в постпрогнозный период;

D_0 — величина долга (англ. debt) на конец последнего года предпрогнозного периода;

E_0 — величина собственного капитала (англ. equity) предприятия на конец последнего года предпрогнозного периода.

Экономическое содержание величины WACC заключается в том, что данный показатель определяет нижнюю границу ставки дисконтирования, так называемую возможную ставку дисконтирования, которая является ключевым показателем при обосновании бизнес-проекта. Возможная ставка дисконтирования характеризует возможную прибыльность предприятия и, следовательно, экономические возможности данного предприятия по эффективной реализации планируемого бизнес-проекта [4].

Пример учета экономических возможностей реального предприятия в результатах НИОКР

Применим представленную выше методику к реальным финансовым показателям анализируемого предприятия. В табл. 1 представлена структура и динамика капитала АО «XXX» за анализируемый период.

Таблица 1

Структура и динамика капитала АО «XXX» за анализируемый период

Наименование показателя	Обозначение	Значение на 31.12.2014	Значение на 31.12.2015	Значение на 31.12.2016
Собственный капитал	*E*	347	592	839
Заемный капитал	*D*	107	41	0
Инвестированный капитал	*IC*	454	633	839

Для определения экономических возможностей предприятия, которые целесообразно брать за базу при анализе инвестиционных проектов, спрогнозируем показатель инвестированного капитала на основе трендовой модели. Полученное уравнение будет таким:

$$y = 192{,}5x + 834{,}5 ,$$

где y — стоимость инвестированного капитала (*IC)*, определяемая по трендовой модели;

x — номер прогнозного периода.

Коэффициент детерминации (R^2) в этом случае составит 0,9984.

Аналогично прогнозируется прибыль до налогообложения и выплаты процентов. Уравнение принимает следующий вид:

$$y = 17{,}5x + 504{,}17 ,$$

где y — прибыль до налогообложения и выплаты процентов (EBIT).

Коэффициент детерминации (R^2) для показателя EBIT составит 0,956.

Обе модели можно признать достаточно качественными, так как коэффициент детерминации превышает 0,8. Конечно, не следует забывать, что прогноз не может быть точным на 100 % из-за влияния различных факторов.

В табл. 2 представлены рассчитанные прогнозные величины прибыли до налогообложения и выплаты процентов и инвестированного капитала на основе трендовой модели при горизонте прогнозирования равном пяти годам.

Таблица 2

Прогнозные величины инвестированного капитала и прибыли до налогообложения и выплаты процентов АО «XXX»

Наименование показателя	Обозначение	Прогнозные годы				
		1	2	3	4	5
Инвестированный капитал, тыс. руб.	IC	1 027	1 219,5	1 412	1 604,5	1 797
Прибыль до налогообложения и выплаты процентов, тыс. руб.	EBIT	467	491	502	521,67	539,17

Проведенные расчеты по формуле (1) позволили получить возможную для данного предприятия ставку дисконтирования, равную 39 %, а анализ альтернативной стоимости капитала дал результат 25 %. Причем необходимо иметь в виду, что величина 39 %, отражающая базовые возможности конкретного рассматриваемого предприятия, не учитывает дополнительные специфические риски инвестора, и, в случае их наличия, данную величину ставки дисконтирования необходимо увеличить на величину таковых рисков.

Согласно теории можно найти проект, который имеет тот же риск, что и анализируемый проект, и тогда рентабельность этих проектов будет совпадать. Однако следует учитывать, что рыночная процентная ставка соответствует принципу идеальной конкуренции, который предполагает наличие рынка капитала, который генерирует эффективный денежный рыночный курс и конкурентное равновесие между спросом и предложением. Однако такая система равновесия редко существует в действительности из-за различных несовершенств рынка, а использование рыночной процентной ставки для альтернативной стоимости капитала часто является только лишь приближением. Предприятия, на которых реализуются проекты, особенно в условиях финансово-экономического кризиса, имеют свои специфические особенности, во многом связанные с финансированием, и, соответственно, различающиеся экономические возможности. В таких обстоятельствах особенно важно учитывать риск того или иного конкретного предприятия.

Так как в вышеприведенном примере анализ альтернативной стоимости капитала дал результат 25 %, а WACC для данного предприятия существенно превышает эту величину, следовательно, рассматриваемое предприятие функционирует в условиях риска, превышающем среднерыночные, и имеет более высокую стоимость привлечения капитала. Безусловно, эффективность управления заемным капиталом должна постоянно отслеживаться и оцениваться, так как обновление продукции, несмотря на финансово-экономический кризис, идет довольно быстрыми темпами, а стоимость привлечения капитала может повлечь отказ от внедрения новых продуктов, что приводит к негативным последствиям. По мнению ряда современных ученых, целью управления формированием заемного капитала предприятия является определение его наиболее рационального источника заимствования, способствующего повышению стоимости собственного капитала предприятия [5]. При этом у предприятий разные возможности привлечения финансовых ресурсов. Положительные особенности заемного капитала: обеспечение роста финансового потенциала, более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом, способность увеличивать рентабельность собственного капитала за счет эффекта финансового левериджа.

При этом предприятия имеют различные возможности по привлечению финансовых ресурсов, особенно сложно найти их и привлечь в условиях экономического кризиса. Обычно в таких условиях объем финансирования снижается, в то же время стоимость финансовых ресурсов увеличивается. Компании же, находящиеся в сложной финансовой ситуации, что усугубляется в условиях кризиса, могут привлечь финансирование только за счет высокой стоимости капитала.

В рассматриваемом примере при увеличении ставки дисконтирования до уровня WACC (39 %), проект остается эффективным. Безусловно, полученные показатели эффективности существенно отличаются от первоначального варианта расчетов (при ставке дисконтирования 25 %), снизились показатели рентабельности проекта и удлинился срок окупаемости. В отличие от данной ситуации возможны случаи, когда после подобного пересчета бизнес-проект оказывается неэффективным.

Механизмы взаимовлияния результатов НИОКР и возможностей развития промышленного предприятия

В целом проведение НИОКР с учетом возможных последствий реализации бизнес-проекта позволяет принимать более обоснованные и эффективные решения при определении основных направлений производственной и опытно-конструкторской деятельности фирмы в области разработки и внедрения новой продукции, при совершенствовании выпускаемой продукции, в сфере дальнейшего развития производства традиционных видов продукции.

Исследования и разработки — это деятельность, связанная с инновациями, необходимая из-за непрерывных изменений технологий, а также изменений в предпочтениях клиентов и активности конкурентов, несмотря на текущий экономический кризис. В этих условиях существует большой соблазн сократить инвестиции в исследования и разработки, особенно если учесть, что в ситуации развития нового продукта инвестиции и возврат капитала могут быть отделены значительным интервалом времени. И в последние годы добавилось множество таких негативных примеров сокращений исследований.

Таким образом, учет стоимости капитала во взаимосвязи с показателем экономической прибыли позволяет принять более верные решения о целесообразности реализации проекта и своевременно, еще на стадии НИОКР, скорректировать научно-технические решения. Это часто проявляется в снижении материальных затрат (замены сырья и комплектующих на более дешевые аналоги при сохранении приемлемого качества), в отказе от некоторых характеристик разрабатываемого продукта. Вызвано это тем, что в условиях экономического кризиса потребители массово переходят на приобретение продукции низкого ценового сегмента, причем нередко более низкого качества.

Заключение

Методы исследований и разработок следует рассматривать на фоне результатов функционирования бизнеса, что обеспечивает лучшее обоснование сбалансированных и эффективных решений. Производители продукции должны постоянно пересматривать ее ассортимент и прилагать все усилия для разработки и производства новых и более продвинутых продуктов, ведь новый продукт часто является важным фактором в выживании предприятия.

Выбор лучших аналитических процедур для оценки инвестиционного проекта в отношении экономического потенциала предприятия и тщательного контроля за решениями в области исследований и разработок способен улучшить процесс принятия управленческих решений, обеспечит основу для успешной работы и инновационного развития предприятия.

Таким образом, необходимо учитывать потребность в заемном капитале и все сложности привлечения средств, то есть формировать оптимальную финансовую стратегию и управление, особенно в случае финансирования инновационных проектов, традиционно имеющих более высокие риски реализации. Предлагаемый в статье выбор метода оценки инвестиционного проекта с учетом экономических возможностей предприятия и своевременная корректировка научно-технических решений уже на стадии НИОКР нацелены на повышение эффективности и обоснованности принимаемых управленческих решений, способствующих успешному развитию промышленного предприятия, приводящих к ускорению внедрения нововведений в промышленное производство.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Альпина Паблишер, 2016. 1316 с.

2. Абрамс Дж. Б. Количественная оценка бизнеса. Математический подход для современных профессионалов : пер. с англ. 2-е изд. М. : Лаборатория Книги, 2014. 502 с.

3. Дронова Ю. В. Оценка рисков инвестиционных проектов: практика применения финансовых оценок рисков в производственной сфере // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 3 (40). С. 33–37.

4. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). 4-е изд., перераб. и доп. М. : ОМЕГА-Л, 2012. 315 с.

5. Когденко В. Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией : Монография. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 543 с.

REFERENCES

1. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for determining the Value of Any Asset. 5th ed., revised and enlarged. M. : Alpina Publicher, 2016. 1316 p.

2. Abrams J.B. Quantitative Business Valuation: A Mathematical Approach for Today's Professionals : translation from English. 2nd ed. M. : Laboratory of Books, 2014. 502 p.

3. Dronova Ju. V. Evaluation of investment projects risks: applying financial risk assessments in the industrial sector // Business. Education. Law. 2017. No. 3 (40). P. 33–37.

4. Shcherbakov V. A., Shcherbakova N. A. Business (Enterprise) Cost Assessment. 4th ed., revised and enlarged. M. : OMEGA-L, 2012. 315 p.

5. Kogdenko V. G. Methodology and Methods of Economic Analysis in the System of Commercial Organization Managment: monograph. M. : YUNITI-DANA, 2011. 399 p.

Как цитировать статью: Щербакова Н. А. Адаптация результатов НИОКР к экономическим возможностям предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 216–220.

For citation: Shcherbakova N. A. Adaptation of research and development to economic opportunities of an enterprise // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 216–220.

УДК 657
ББК 65.052

Lymar' Marina Pavlovna,
the Center for economic and investment
cooperation between Russia and China
State Research Institution
«Council for the productive forces study»,
senior lecturer of the Department of language training
of Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: lymarm@mail.ru

Лымарь Марина Павловна,
сотрудник Центра экономического и инвестиционного
сотрудничества России и Китая
государственного научно-исследовательского учреждения
«Совет по изучению производительных сил»,
ст. преподаватель Департамента языковой подготовки
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: lymarm@mail.ru

О КОНВЕРГЕНТНЫХ ПРОЦЕССАХ В НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ РОССИИ И КИТАЯ

ABOUT CONVERGENT PROCESSES IN SYSTEMS OF NATIONAL ACCOUNTING AND REPORTING OF RUSSIA AND CHINA

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика
08.00.12 – Accounting, statistics

Российское и китайское экономическое сотрудничество в последние годы развивается особенно активно. Бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов двух стран является главным источником информации об их деятельности, финансовом положении, устойчивости и перспективах развития. Особенности национальной бухгалтерской отчетности складываются под влиянием национальных учетных практик. В результате проведенного анализа указаны основные ограничения конвергентных процессов национальных систем бухгалтерского учета и отчетности по пути сближения с МСФО, выделены особенности ученых систем России и Китая на предмет гармонизации и сближения.

In recent years Russia-China economic cooperation has been developing particularly actively. Accounting statements of enterprises of the two countries is the main source of information on their activities, financial position, sustainability and development prospects. Features of the national accounting statements are formed under the influence of national accounting practices. The result of performed analysis allows specifying the main limiting factors for the national accounting systems convergent processes on the way to IFRS and the identifying Russian and Chinese accounting systems features on the subject of their future harmonization and convergence.

Ключевые слова: Россия, Китай, учетная система, конвергенция, МСФО, национальная учетная модель, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, национальный учет, бухгалтерский баланс.

Keywords: Russia, China, accounting system, convergence, IFRS, national accounting model, accounting, accounting reporting, national accounting records, balance sheet.

Потребность в сближении национальных систем бухгалтерского учета и отчетности вызвана конвергентными процессами в мировой экономической системе и усилением зависимости национальных экономик ряда стран друг от друга. Данные процессы уже носят системный характер и подгоняются укреплением регионального экономического сотрудничества и реализацией крупных экономических двусторонних и многосторонних проектов.

В условиях укрепления российско-китайского экономического сотрудничества, особенно в последние годы, вопросы прозрачности бухгалтерского учета и понятности финансовой отчетности предприятий двух стран становятся весьма **актуальными**. На сегодняшний день вопросы современного состояния учетных систем России и Китая остаются практически неизученными, также недостаточно научных трудов посвящено проблемам сравнительного анализа двух национальных учетных моделей и возможности их гармонизации.

Целью данной работы является обоснование важности сближения российской и китайской систем бухгалтерского учета и отчетности в условиях мировой конвергенции национальных учетных систем. Реализация поставленной цели будет осуществляться путем решения следующих **задач**:

— рассмотреть особенности современного этапа перехода национальных учетных систем на стандарты МСФО;

— раскрыть основные особенности ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности в России и Китае;

— обозначить национальные особенности становления и регулирования двух учетных систем и возможности их сближения.

Научная новизна работы состоит в раскрытии проблем конвергентных процессов национальных учетных систем на основе МСФО и обоснование необходимости и возможности сближения национальных учетных моделей России и Китая в современных условиях.

МСФО как база для конвергентных учетных процессов

Возникновение и развитие МСФО является самым значимым конвергентным процессом в сфере международной финансовой отчетности. Однако в настоящее время МСФО остаются лишь одним из возможных конвергентных путей в области учета и отчетности, так как существует ряд проблем перехода национальных учетных систем на МСФО:

— Совет по МСФО не имеет полномочий требовать от организаций и предприятий разных стран обязательного исполнения положений МСФО. Данная компетенция остается в руках национальных правительств;

— попытки сближения национальных учетных систем путем наднациональной стандартизации представления финансовой информации происходят в неоднородных институциональных, идеологических и культурных средах, что является основными задачами МСФО;

— конвергентные процессы по внедрению МСФО идут по двум основным сценариям [1, с. 153]: 1) адаптация МСФО, при которой в текст оригинального стандарта вносятся национальные дополнения и изменения (Китай), 2) использование текстов МСФО для разработки национальных или региональных стандартов (Индия);

— распространяющиеся явления «национальные варианты МСФО» и «региональные варианты МСФО» отражают невозможность в ближайшей перспективе полного перехода на МСФО большинства экономик;

— учитывая то, что МСФО представляет собой нормативный документ, большое влияние оказывает доминирующая в стране/регионе правовая модель. Самыми влиятельными остаются британо-американская с системой прецедентного права и континентальная с системой кодифицированного права. Разновидностью данной зависимости выступает китайская концепция «МуГо» (материнской страны), которая обеспечивает стабильность правовой базы группы стран (дочек) на основе принципов «母国控制原则» («материнского контроля») и «相互承认原则» («взаимного признания») [2, с.76];

— китайские экономисты (Чжан Хуань Мин张焕明, Лю Ся Мин刘夏明 [3, с. 80] и др.) выделяют такую тенденцию, как «клубная конвергенция» учетных систем, которая также связана системными сложностями полного перехода на МСФО;

— ряд национальных государств временно замораживают проекты сближения с МСФО и рассматривают варианты региональной конвергенции с другими странами на основе схожести процессов экономического развития. В частности, КНР все чаще выступает с инициативой по созданию азиатских стандартов финансовой отчетности, ориентируясь на особенности национальных экономик азиатского региона.

Россия и Китай: особенности и перспективы сближения учетных систем

И Россия, и Китай вот уже долгое время стремятся привести национальные принципы бухгалтерского учета в соответствие международным стандартам и директивам стран — членов ЕС. Однако ни одна из двух стран пока не осуществила этот переход в полной мере. Кроме того, как было сказано выше, Китай, декларируя максимальное сближение с МСФО, инициирует создание азиатских стандартов. Эти процессы происходят на фоне укрепляющегося экономического сотрудничества между Россией и Китаем.

Теперь обратимся к особенностям учетных систем двух стран.

Российскую и китайскую национальные системы отличают особенности исторического развития. Для российской системы характерно: 1) значительные экономические и политические контакты со странами Европы; 2) как следствие, на протяжении многих веков преобладало заимствование идей европейских учетных систем; 3) развитие российского учета отличает стремление к сохранности имущества (по большей части государственного) вплоть до распада СССР и наказанию виновных в его расхищении.

Для китайской системы характерно: 1) до падания династического режима — ограниченность контактов с внешним миром, преимущественное развитие про принципу кантовской «вещи в себе»; 2) как следствие, становление и развитие собственной системы в соответствии с потребностями в регламентации хозяйственных отношений; 3) большая значимость для китайской системы этических принципов добропорядочности, справедливости и честности; 4) основной целью создания китайской системы учета было упорядочивание хозяйственной деятельности.

Китайская и российская учетные системы, относящиеся к континентальной модели, обладают и характерными чертами данной модели: подробное законодательное регламентирование бухгалтерского учета, его ориентация в первую очередь на цели налогообложения, стабильность учетной политики, контроль со стороны государства, кодифицированность законодательства, концептуальность и доктринальность правовой системы.

Регулирование бухгалтерского учета и отчетности в Китае осуществляется как структурами, которые созданы и подконтрольны государству (Министерство финансов КНР, Комитет по бухгалтерским стандартам), так и профессиональными объединениями (Профессиональный комитет ученых-теоретиков бухгалтерского учета, Комитет профессиональных бухгалтеров коммерческих предприятий, Комитет профессиональных бухгалтеров правительственных и некоммерческих структур). Российская структура регулирования сущностно соотносится с китайской, и характерной чертой обоих систем прослеживается тенденция к совместному участию органов государственной власти и представителей профессионального сообщества в процессе разработки норм учета и их внедрения в практику. Государственные структуры отвечают за выработку стратегии в организации системы бухгалтерского учета и отчетности, фиксации учетных норм и правил и контроля за их соблюдением. Профессиональные организации и их представители участвуют в разработке рекомендаций по применению данных норм, в изучении и обобщении учетного опыта других стран. В этом учетное регулирование двух стран носит схожий характер.

Однако, если детальнее сравнить состав двух главных подразделений министерств финансов России и Китая, китайский вариант видится автору более эффективным с точки зрения ориентации на международные конвергенционные процессы. Представители китайского научного сообщества, коммерческих и государственных структур работают в соответствующих комитетах на постоянной основе, из их числа выделена консультативная группа экспертов, которая непосредственно занимается разработкой правовой и методологической основ бухгалтерского учета, соответствующих современным экономическим реалиям, и их функции не сводятся к консультативным. Российский вариант представляется менее эффективным, функции методологического совета частично дублируются экспертным советом при Государственной Думе РФ и другими структурами.

Стоит особо отметить китайский институт профессиональной бухгалтерии, которого нет в российской системе. Претенденты на бухгалтерские должности в КНР

обязаны (вне зависимости от наличия высшего профессионального образования) сдать государственный экзамен (会计从业资格考试), проводимый по трем спецификациям [4]. Введение аналогичной обязательной государственной сертификации в России видится автору не только одним из векторов сближения двух систем, но и толчком к формированию эффективного профессионального бухгалтерского сообщества России.

Требования к ведению бухгалтерского учета и формированию финансовой отчетности в обеих странах на настоящий момент достаточно близки. Однако существуют некоторые отличия, характерные для коммерческих предприятий КНР:

— бюро финансов каждого административно-территориального образования КНР может формулировать дополнительные нормы и правила местного учета и отчетности в соответствии с их собственными задачами;

— коммерческие предприятия в Китае могут вести свои счета в китайских юанях или иностранной валюте;

— в национальных автономиях разрешено ведение учета и формирование отчетности на национальном языке. Предприятия с иностранным капиталом также могут использовать иностранный язык.

Китайский национальный план счетов заметно отличается от российского значительной детализацией [5, с. 18]. Количество счетов в китайском балансе больше, их агрегация иная, нумерация четырехзначная и привязана к разделу в отличие от российской простой двузначной нумерации. Китайский вариант расширенной номенклатуры счетов позволяет получить более прозрачную и развернутую информацию для составления надежной отчетности для разных категорий пользователей. Также национальный план счетов КНР хоть и носит обязательный характер, но предусматривает возможность использования дополнительных счетов, если эта необходимость будет обоснована в налоговых и иных контрольных государственных органах [6]. Данная особенность также пока несвойственна российской системе.

Понимание основных статей и формирование бухгалтерского баланса в двух странах также имеет свою специфику. Китайское понимание активов более тяготеет к определению МФСО и акцентирует внимание не на имущественной форме, а на природе появления ресурсов — посредством сделок.

Оценка активов в китайской системе носит более систематизированный характер, формула для оценки законодательно закреплена [6]. В российской же практике действует более пятнадцати различных инструкций и методик по их оценке, и закрепление аналогичной китайской формулы пока не предвидится.

Существенным различием двух систем, нивелировать которое будет весьма затруднительно, является принцип расположения видов активов и пассивов в балансе: в России — по степени возрастания ликвидности, в Китае — по принципу убывания. Научный и практический интерес представляет китайский подход, согласно которому наличие у предприятия высоколиквидных активов показывает его экономическую мощь и стабильность, поэтому именно их принято отражать в начале баланса.

Китайская система также выделяет ряд активов, не выделяемых в России в отдельный вид (нефть и газ, деловая репутация и др.). Наличие деловой репутации как отдельного вида актива и соответствующего счета для его учета, с одной стороны, больше приближает китайскую систему к европейской учетной практике, нежели к российской, а с другой — соотносится с традиционными конфуцианскими метафорами «доброго имени» и «потери лица» [7, с. 321].

Состав и функционал индивидуальной отчетности в двух странах носит схожий характер. Стоит отметить то, что китайская теоретическая мысль разделяет понятия бухгалтерской и финансовой отчетности. Полный состав отчетности называется бухгалтерской отчетностью, а бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и приложения к ним составляют отчетность финансовую как часть бухгалтерской. Оставшиеся разделы «Примечания к финансовой отчетности» и «Финансовое положение организации» китайские экономисты называют «бухгалтерские материалы».

Также в двух странах существуют особые формы отчетности — отчетность малых предприятий и отчетность некоммерческих организаций. Китайское руководство отмечает особый статус малых предприятий для китайской экономики и значимость развития института малого предпринимательства [8, с. 25]. Их отчетность носит более детальный характер, чем аналогичная в России. Особым статусом обладают в Китае и некоммерческие организации, их еще называют «третьим сектором» [8, с. 31]. Разнится и состав отчетности двух стран для этой категории. В Китае НКО также в обязательном порядке представляют отчет о движении денежных средств на предмет всевозможных нарушений: от присвоения государственной собственности до подозрительно активного инвестирования со стороны иностранных компаний. В России проверки такого характера носят лишь разовый характер. Подобное отношение к отчетности по деятельности НКО в Китае заслуживает особого внимания и, возможно, внедрения в российскую систему.

Китайский и российский отчеты о финансовых результатах относятся к форме отчета «по функции затрат», не противоречат требованиям МСФО и содержат рекомендованные МСФО статьи. Однако и здесь выявлен ряд особенностей.

1. Китайский отчет разносит прочие расходы и доходы по двум разным строкам, а также выделяет в отдельную строку «Финансовые расходы» и «Изменения справедливой стоимости», которых нет в российском варианте. Присутствие первой категории в качестве самостоятельной говорит о насыщенной практике применения финансовых инструментов в деятельности китайских компаний. Присутствие второй более сближает китайский отчет с положениями МСФО, чем с российским отчетом.

2. Основные показатели выручки, себестоимости и прибыли носят схожий характер в отчетах двух стран, однако полностью не совпадают. Для китайского отчета опорным показателем является показатель операционной прибыли, которая больше приближена к значению чистой итоговой прибыли. Российская же практика чаще оперирует показателем валовой прибыли, которая, как нам видится, дает менее объективную информацию о результатах деятельности предприятия.

Выводы

Конвергентные процессы между двумя системами пока не носят целенаправленного характера, несмотря на активизирующееся экономическое сотрудничество, и идут в основном через процесс сближения с МСФО.

Рассмотренные особенности и проблемы перехода на стандарты МСФО национальными учетными системами позволяют сделать вывод о том, что данный путь в ближайшей перспективе не сможет успешно нивелировать национальные учетные различия.

Ориентируясь на тенденции региональной конвергенции национальных учетных систем и укрепляющегося российско-китайского регионального сотрудничества, для учетных систем России и Китая предлагается путь так называемой клубной конвергенции, с помощью которой будут гармонизированы национальные учетные различия, рассмотренные в данной работе.

Анализ организации систем бухгалтерского учета и отчетности в Китае и в России позволяет заключить то, что в силу особенностей исторического развития двух национальных учетных систем в настоящее время существует ряд отличий как в способах их регулирования, так и в распространенных на их территории национальных учетных практиках. Однако реализуемые в настоящее время двусторонние крупные проекты на государственном и региональном уровне позволят выявить потребность в двусторонней прозрачности финансовой отчетности и зафиксировать способы ее достижения, что подтолкнет к сближению национальных учетных практик. Появление и реальное функционирование совместных предприятий позволят выстроить будущую модель систематизации опыта ведения учета и формирования финансовой отчетности двух стран для дальнейшего двустороннего и международного сотрудничества в сфере бухгалтерского учета и отчетности, взаимного совершенствования инвестиционных механизмов и сближения национальных учетных систем друг с другом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. [Чень Бинь. Исследование бухгалтерского учета совокупного дохода. Изд. дом «Экономика и финансы Китая», 2012.] 陈彬. 综合收益会计研究. 中国财政经济出版社, 2012 年。.

2. [О принципе контроля материнской страны в законодательстве ЕС о финансовых услугах // Наука и техника в частном бизнесе. 2016. № 1.] 论欧盟金融服务法中的母国控制原则//民营科技, 2016年01期。.

3. [Чжан Хуань Мин. Эмпирический анализ путей региональной конвергенции экономического роста // Финансы и экономика. 2007. № 1.] 张焕明.我国经济增长的地区性趋同路径的实证分析 // 财经研究，2007, 01期.

4. Сетевая школа национального бухгалтерского учета КНР [Электронный ресурс]. Официальный сайт. URL: http://www.chinaacc.com/congye/ (дата обращения: 12.10.2017).

5. [Чен Фанцин. Новый опыт китайской реформы бухгалтерского учета. Изд. дом «Экономика и финансы Китая», 2011.] 成放晴. 中国会计改革创新的试验场. 中国财政经济出版社, 2011 年。.

6. Accounting System of the People’s Republic of China for Enterprises with Foreign Investment / The Ministry of Finance. 1992.

7. [Лю Дэ Юнь. Оценка нематериальных активов. Изд. дом «Экономика и финансы Китая», 2010.] 刘德运. 无形资产评估. 中国财政经济出版社. 2010 年。.

8. [Ли Юнг Цзинь. Исследование развития малого и среднего предпринимательства в Пекине. Изд. дом «Экономика и финансы Китая», 2013.] 李永进. 北京市中小企业发展研究.中国财政经济出版社, 2013 年.

REFERENCES

1. Chen’ Bin’. Investigation of accounting of total revenue. Publishing House «Economy and Finance of China», 2012.

2. On the principle of control of the mother country in the EU legislation on financial services // Science and technology in private sector. 2016. No. 1.

3. Chzhang Huan’ Ming. The empirical analysis of ways of regional convergence of economic growth // Finance and Economics. 2007. No. 1.

4. Network School of National Accounting of the PRC [Electronic resource]. Official site. URL: http://www.chinaacc.com/congye/ (date of viewing: 12.10.2017).

5. Chen Fancing. New experience of the Chinese accounting reform. Publishing House «Economics and Finance of China», 2011.

6. Accounting System of the People’s Republic of China for Enterprises with Foreign Investment / The Ministry of Finance. 1992.

7. L’u De Yun. Valuation of intangible assets. Publishing House «Economics and Finance of China», 2010.

8. L’i Yung Tszing. Research of development of small and medium business in Beijing. Publishing House «Economics and Finance of China», 2013.

Как цитировать статью: Лымарь М. П. О конвергентных процессах в национальных системах бухгалтерского учета и отчетности России и Китая // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 221–224.

For citation: Lymar’ M. P. About convergent processes in systems of national accounting and reporting of Russia and China // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 221–224.

УДК 332.14
ББК 65.04

Mironov Denis Sergeevich,
graduate student, assistant of the department
of applied mathematics
of the Ural State
Economic University,
Ekaterinburg,
e-mail: d-mironof@yandex.ru

Blaginin Viktor Andreevich,
head of the laboratory of scientometrics
of the Ural State
University of Economics,
Ekaterinburg,
e-mail: v.a.blaginin@usue.ru

Khudyakova Tatyana Stanislavovna,
senior lecturer of the department of Quality Management
of the Ural State
University of Economics,
Ekaterinburg,
e-mail: khudyakova_t@mail.ru

Миронов Денис Сергеевич,
аспирант, ассистент кафедры
Прикладной математики
Уральского государственного
экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: d-mironof@yandex.ru

Благинин Виктор Андреевич,
зав. лабораторией наукометрии,
Уральского государственного
экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: v.a.blaginin@usue.ru

Худякова Татьяна Станиславовна,
ст. преподаватель кафедры Управления качеством
Уральского государственного
экономического университета,
г. Екатеринбург,
e-mail: khudyakova_t@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

CONCEPTUAL MODEL OF FORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INDUSTRIAL PARKS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Становление новой модели инновационного развития общества обусловлено нарастающими процессами его интеграции и модернизации. Эффективным механизмом реализации этих процессов в промышленном секторе экономики являются индустриальные парки, успешность деятельности которых напрямую зависит от уровня развития формальных и неформальных институтов (институт государства гражданского общества, предпринимательства и пр.). В статье уточнены и конкретизированы понятия «институт» и «институциональная среда», установлены их место и роль в формировании и развитии индустриальных парков, проанализированы основные проблемы современной институциональной среды промышленных предприятий представлена концептуальная модель и сформулированы рекомендации по государственному регулированию.

The formation of a new model of innovative development of society is due to the increasing processes of its integration and modernization. Efficient mechanisms to implement these processes in the industrial sector of the economy are industrial parks, which success depends directly on the level of development of formal and informal institutions (the institution of the state, civil society, entrepreneurship etc.). The article clarifies and specifies the concepts «institution» and «institutional environment», establishes their place and role in the formation and development of industrial parks, analyzes the main problems of the modern institutional environment of industrial enterprises, presents a conceptual model, and formulates recommendations on state regulation.

Ключевые слова: промышленность, институт, институциональная среда, промышленный парк, институт государства, институт права, институт гражданского общества, институт предпринимательства, региональная экономика, институционализация.

Keywords: industry, institution, institutional environment, industrial park, state institution, institution of law, institution of civil society, institution of entrepreneurship, regional economy, institutionalization.

Введение

В экономической теории и практике хозяйствования факт существования институционализма так же, как и институциональной среды, в неразделимой связи с экономическим пространством признан уже довольно давно.

В отчетном докладе о полученных результатах экспертной работы по современным проблемам стратегии социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года обозначены ключевые элементы экономической политики, ориентированной на реализацию новой инновационной модели экономического роста. Они направлены на решительные изменения институциональной среды, делового и инвестиционного климата, что будет способствовать планомерному переходу от рентоориентированных практик социально-экономического поведения к высококонкурентной современной экономике.

В рамках обозначенных правительством задач, направленных на развитие инвестиционной и инновационной активности нашей страны, предпринимаются шаги

по созданию различных инновационных институтов, организаций и механизмов. В связи с крупными территориями страны особую актуальность приобретают именно региональные инновационные механизмы, среди которых выделяются индустриальные парки.

Тем временем современная отечественная практика показывает, что сформированная институциональная среда большинства промышленных предприятий слабо способствует их модернизации и развитию. Это связано с наличием институциональных ловушек, например таких, как масштабность теневой экономики и коррупции, слабая адаптивность институциональных сред низкого уровня к изменениям институциональных сред макроуровня, недостаточная концептуальная проработка механизма ее формирования и пр. Ситуация может измениться только за счет определенных институциональных изменений, обеспечение которых требует разработки методологии по созданию необходимой институциональной среды, что обуславливает **актуальность** темы исследования.

Целью исследования является авторская разработка концептуальной модели формирования институциональной среды индустриального парка, учитывающая особенности его организационной структуры. Для достижения данной цели необходимо решить ряд следующих **задач**: выявление сущности институциональной среды промышленных парков, анализ особенностей и проблем ее современного развития, разработка рекомендаций по государственному регулированию и определение направлений дальнейшей институционализации.

Научная новизна исследования состоит в уточнении представления об институциональной среде промышленного парка, позволившего сформулировать требования к построению концептуальной модели. Разработанная модель в полной мере учитывает всю специфику организационной структуры промышленных парков, а также форматов взаимодействия с формальными и неформальными институтами.

Обзор литературы и нормативно-правовых документов

Среди фундаментальных работ в области институциональной экономической теории следует отметить труды Т. Веблена [1], Д. Коммонса [2], Д. Норта [3], Э. Шоттера [4], Д. Гелбрейта [5]. Основоположник институционализма Т. Веблен считал институтами распространенный образ мысли, касательный отдельных отношений между личностью и обществом, а также отдельных выполняемых ими функций [1]. Д. Коммонс рассматривал институты как коллективную деятельность по контролю индивидуальной деятельности [2]. Лауреат Нобелевской премии Д. Норт говорит об институтах как о системе правил, механизмов, норм поведения, обеспечивающих их выполнение, а также структуризацию повторяющегося взаимодействия между людьми [3]. С другой стороны, экономист Э. Шоттер полагает, что институты — это свойства равновесного состояния игры, а не свойства самой игры. В данном случае важным является не содержание правил, а то, как эти правила выполняют игроки [4].

Среди российских исследователей, посвятивших свои работы институциональному анализу трансформируемой экономики, следует отметить В. Полтеровича, В. Макарова, Р. Абалкина, Р. Нуреева. Проблемы развития институциональной среды, в том числе промышленных парков и кластеров, изучены в работах А. Плахина, Е. Огородниковой, И. Генералова [6], В. Стрельникова [7], И. Сивковой [8] и др. Авторы сходятся во мнении, что в российской практике институциональные среды всех уровней характеризуются низкой эффективностью, которая вызвана несовершенством рыночных регуляторов; определенной противоречивостью отдельных нормативно-правовых актов; недостаточно эффективным использованием природно-ресурсного потенциала и пр.

Обобщенный анализ источников в сочетании с семантическим и терминологическим анализом позволил сделать вывод о том, что сегодня не существует однозначной трактовки понятия «институт». Так, одни трактуют его как определенные императивы поведения игры, имеющие «внешний» механизм принуждения к исполнению. По другой версии под институтом понимают особый вид социальной структуры, способной менять цели или предпочтения участников взаимодействия. Вместе с тем стоит отметить, что эти подходы во многом схожи, но не идентичны. Новшеством в характеристике данного понятия является определение Л. Гурвица который полагал, что институт — это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения [9]. На наш взгляд, в такой трактовке гармонично соединены взгляды экономической и институциональной теорий на понятие «институт». Поэтому, отталкиваясь от такого осмысления, под институциональной средой будем понимать упорядоченный набор институтов, определяющих рамочные условия функционирования и развития экономических субъектов.

В России институциональные условия к развитию индустриальных парков (одна из форм промышленных кластеров) нашли свое отражение в различных государственных программных документах и, прежде всего, элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2030 года. Реализация целей создания индустриальных парков в Российской Федерации осуществляется при поддержке государства в рамках соответствующих законов и государственных программ: Федеральный закон № 488-ФЗ от 31.12.2014 «О промышленной политике в Российской Федерации», Постановление Правительства Российской Федерации от 31.07.2015 № 779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров», Постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2016 № 41 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения».

Результаты исследования

Многочисленные исследования в сфере инновационной экономики показывают, что характер современного экономического развития в большей степени определяется институциональными факторами и отсюда инновационными изменениями, которые из них вытекают. Институционализация выступает определяющим фактором социально-экономических взаимодействий в процессах регионального развития. Институты выступают не только факторами замещения рынка, но также факторами дополнения рынка там, где он существует в несовершенном виде, а его функционирование осложняется ограниченным числом участников, асимметрией и неполнотой информации, побочными эффектами и иными причинами.

Исследование влияния институциональной среды на интенсивность интеграционных процессов предполагает, что эффективность интеграции и, следовательно, решения о ее формах, методах и инструментах зависит от того, в какой мере издержки, связанные с взаимодействием заинтересованных субъектов хозяйствования, определяются их отношениями с институтами. В конечном счете в современных условиях целесообразность интеграции экономических субъектов в аспекте ее глубины и масштабов интегрированной совокупности обусловлена преимущественно тем, насколько изменение (как правило рост) издержек, связанных с положением участников в институциональной среде и трансформацией последней, компенсируется ростом совокупных финансовых результатов.

Справедливо будет отметить, что «облик» и «направленность» институциональной среды тесно связаны с принятыми в стране государственными порядками, стратегическими целями развития, а также приоритетами государственной экономической и социальной политики. Однако упомянутые «порядки» могут быть санкционированы обществом или же его частью, но не обязательно государством. Поэтому институциональная среда структурно состоит из совокупности формальных и неформальных институтов. Именно она регулирует взаимоотношения обмена между экономическими игроками и таким образом влияет на механизм функционирования политической и экономической систем. Качество институциональной среды определяется эффективностью функционирования ключевых институтов, но сами они являются элементами системы и зависят от прочих ее составляющих. Значимость институциональной среды для экономического развития связана с ее основными функциями: снижением неопределенности посредством ограничения возможных вариантов поведения и снижением трансакционных издержек, созданием устойчивой среды для взаимодействия экономических агентов и др.

Следует заметить, что в России наблюдается сдерживание процесса институционализации интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов в форме индустриальных парков, которое проявляется, прежде всего, в том, что интеграционные процессы уже сформированных парков, с одной стороны, испытывают на себе влияние существующей институциональной среды, а с другой стороны, сами предъявляют спрос на те или иные институты и влияют на их формирование.

Низкое качество институциональной среды в России является важнейшим фактором торможения роста интеграции ее экономики в мировое хозяйство и образования интегрированных структур в форме промышленных парков. Институциональная среда, которая сложилась в отечественном промышленном секторе, достаточно специфическая. С одной стороны, ей присущи общие для отечественной хозяйственной системы черты: отставание реальной институционализации от формальной, искусственное появление института собственности, формальный характер процесса корпоративизации, обусловленный невозможностью достижения ее основной цели — аккумулирования капитала, высокая эффективность неформальных институтов. С другой стороны, ему свойственны сосредоточения значительной доли корпоративных прав в руках государства, активное использование государственных институтов как регулятора хозяйственных процессов в промышленных корпорациях.

Вместе с тем исследователи к основным характеристикам и уязвимым местам институциональной среды в целом и отдельных подсистем относят ее плотность. Недостаточная плотность институциональной среды сказывается на усилении неполноты контрактных отношений как на открытом рынке, так и внутри индустриального парка (к примеру между резидентами, резидентами и управляющей компанией и пр.). Каждая сторона, участвующая в сделке трактует неурегулированные ситуации в своих интересах. Неформальные договоренности, достигнутые в условиях недостаточной доверительности, могут быть нарушены при изменении обстоятельств, меняющих распределение издержек и выгод между партнерами. Это создает почву для постконтрактного оппортунизма, то есть поведения, связанного с нарушением условий контракта.

На основе вышесказанного можно сформулировать требования к институциональной среде современных индустриальных парков:

— информационная доступность и поддержка для всех участников трансакций, которая должна быть обеспечена на всех институциональных уровнях;

— наличие достаточной плотности, которая обеспечивала бы достаточную силу регулятивного воздействия на экономические отношения. Здесь стоит отметить, что низкая плотность на верхних уровнях среды для обеспечения эффективной работы организаций должна быть компенсирована институтами микроуровня;

— наличие ориентира на достижение требуемых результатов в соответствии с господствующей общественно-политической и регионально-экономической идеологией, представленной формальными и неформальными институтами макроуровня;

— достаточная простота для понимания большинством участников индустриального парка, предусматривающая однозначность понимания правил и норм и служащая гарантией от размывания формальных институтов;

— адаптивность институциональных сред более низкого уровня к изменениям институциональных сред более высокого уровня.

При разработке концептуальной модели необходимо учитывать не только вышеуказанные требования. Также необходимо определиться с базисной системой институтов, регламентирующей взаимодействие участников производственного процесса. Авторы предлагают рассматривать базисное единство следующих институтов:

— *институт государства* стимулирует экономический рост путем сбалансированного развития различных секторов экономики (структурная политика). Решая эту задачу, государство разрабатывает программы долгосрочного развития экономики, сглаживает негативные последствия экономических циклов, проводит активную макроэкономическую политику, модернизирует производство, предоставляет экономическим субъектам многие виды административных и налоговых льгот. Одним из действенных институционально-организованных альянсов государства и промышленного бизнеса в реализации взаимовыгодных стратегических проектов является государственно-частное партнерство. При этом эффективность такого альянса определяется не просто сложением финансовых активов индустриального парка и государства, но и тем, что обе стороны партнерских отношений, так или иначе, сокращают риски своей деятельности. Более подробно механизмы ГЧП рассмотрены в работе [10];

— *институт права* регулирует правовые взаимоотношения различных субъектов организационной структур, возникающие в процессе осуществления ими какого-либо рода деятельности. Предполагается прогрессивное влияние института на все субъекты производственного процесса, которое проявляется в регулировании деятельности участников экономических отношений путем ограничения набора доступных альтернатив. Это позволяет минимизировать количество конфликтных ситуаций, добиться более эффективной координации и согласованности производства нововведений в структуре ассортимента и пр. Более подробно вопросы правового регулирования рассмотрены в [11];

— *институт науки и образования*. Развитие науки и использование ее достижений в производстве может иметь трудо- или капиталосберегающий характер в зависимости от того, что экономится в большей степени. Практика большинства передовых стран показывает, что основное позитивное воздействие оказывается на экономию труда и, следовательно, на рост его эффективности и производительности. Образовательный блок должен быть направлен на подготовку высококвалифицированных кадров, исходя из стратегических целей и нужд парка. Таким образом, на этом этапе внешнего взаимодействия решаются вопросы трудоустройства, оперативной адаптации молодых специалистов, предоставления гарантии обеспечения кадрами. Успешно функционирующий парк, в свою очередь, может стать стимулом и фактором привлечения молодежи к рабочим инженерным профессиям. Кроме того, как отмечает Е. Дубик, « …интенсивно-инновационная экономика требует новых интегрированных профессиональных образовательных систем, позволяющих человеку накапливать личностные качества, востребованные на быстроизменяющемся рынке труда, и баланса потребности промышленных предприятий и возможности образовательных структур» [12];

— *институт предпринимательства* регулирует вопросы поддержки здоровой конкуренции, развития внутрисистемного и внешнего сотрудничества, развития профессиональной и деловой этики, обмена интеллектуальным продуктом, определения взаимной выгодности установленной экономической и технической связи между участниками инновационно-производственной деятельности и пр.;

— *институт гражданского общества* регулирует процесс принятия экономических решений в условиях представительной демократии, а также взаимоотношения государства, экономических агентов и различных слоев населения, возникающие при формировании и развитии человеческих ресурсов.

Указанные выше институты формируют внешнюю институциональную среду по отношению к организации, задающую внешний контур ограничений для осуществления выбора и последующей деятельности (см. рисунок).

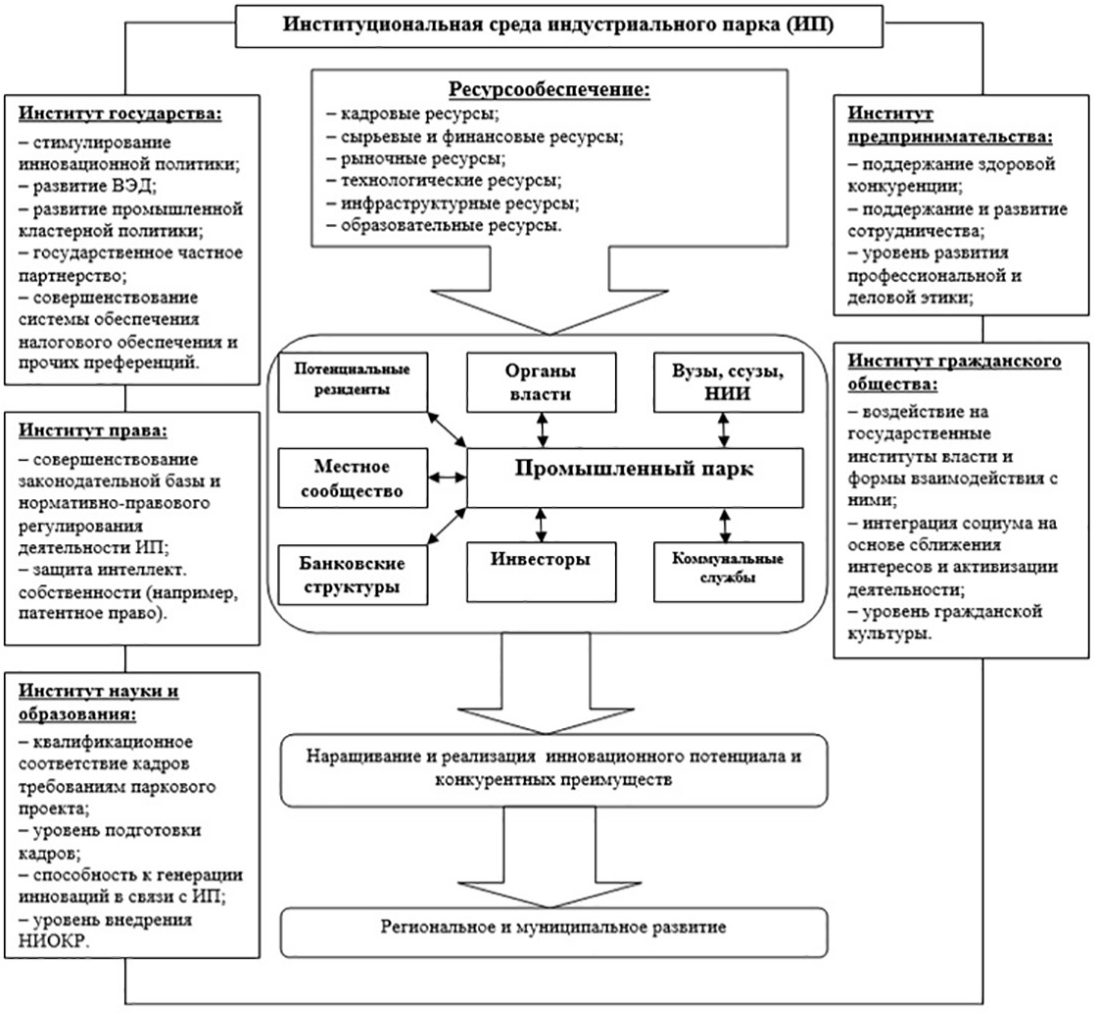


Рисунок. Концептуальная модель институциональной среды промышленного парка

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

По мнению авторов, для улучшения институциональной среды высшего уровня необходимо выполнение следующих мер государственного регулирования в сфере развития институциональных основ политики кластеризации в России:

— согласование интеграционных процессов с интересами общества, регионов и муниципалитетов с приоритетами государственной экономической политики;

— содействие модернизационным и интеграционным процессам не только в стратегических, но и в малоприбыльных и социально значимых отраслях хозяйства;

— содействие налаживанию хозяйственных связей между субъектами с помощью совершенствования механизма распространения информации, развития информационных и коммуникационных технологий;

— стимулирование процессов присоединения резидентов к индустриальным паркам;

— расширение финансовых возможностей, создание специализированных кредитных программ;

— мобилизация венчурного капитала для инноваций;

— содействие развитию профессионального образования и формирование кадрового резерва, учитывая потребности рынка;

— усиление поддержки на внешних рынках;

— устранение бюрократических препятствий;

— улучшение налоговых условий хозяйствования для малого и среднего бизнеса.

Заключение и перспективы исследования

Проведенный анализ подтверждает, что сегмент индустриальных парков будет активнее развиваться там, где прилагаются энергичные системные усилия по формированию благоприятных институциональных условий. Именно такие регионы получат наибольший положительный экономический и социальный эффект от создания на своей территории индустриальных парков, а также ощутимый прирост привлекательности для отечественных и иностранных инвесторов. В материалах исследования было показано, что развитие нефинансовых институтов должно происходить как на уровне государства, так и на уровне регионов, в связи с чем были сформулированы современные требования к институциональной среде и авторские рекомендации по дальнейшему развитию институционализации индустриальных парков и кластеров. Предложенная концептуальная модель в полной мере описывает системную значимость институтов в деятельности индустриальных парков как моноотраслевого так и полиотраслевого характеров.

По мнению авторов, дальнейшие исследования развития промышленных парков России и Свердловской области в частности могут быть сфокусированы на проблемах их стратегического позиционирования, повышения уровня конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, а также на разработке рекомендаций по взаимодействию с межрегиональными и международными промышленными кластерными образованиями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М. : Прогресс 1984. 367 с.
2. Commons J. Institutional economics. 1934.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко, пред. и науч. ред. В. Из. Мильнера. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
4. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge : Cambridge University Press, 1981. 512 p.
5. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М. : Прогресс 1979.
6. Плахин А. Е., Огородникова Е. С., Генералов И. Г. Институциональные условия создания и методические аспекты оценки эффективности функционирования кластеров: российский и зарубежный опыт // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 61–65.
7. Стрельников В. А. Влияние интеграционных процессов на институциональную среду логистического предпринимательства // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 4. С. 846–850.
8. Сивкова И. А. Институциональная среда России // Вопросы новой экономики. 2008. № 2. С. 166–187.
9. Hurwicz L. Economic design, adjustment processes mechanisms, and institutions // Review of Economic Design 1994. Vol. 1. No. 1. P. 1–14.
10. Миронов Д. С., Благинин В. А. Механизмы государственной поддержки в формировании и развитии полиотраслевых промышленных парковых структур // Современная научная мысль. 2017. № 3. С. 117–126.
11. Плахин А. Е., Миронов Д. С. Факторы выбора организационно-правовой формы управления индустриальным парком // Russian Journal of Management. 2015. Т. 3. № 4. С. 334–341.
12. Дубик Е. А. Развитие человеческого капитала промышленного сектора в инновационных условиях российской экономики: Концептуальные основы // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 3 (40). С. 41–45.

REFERENCES

1. Veblen T. Theory of an leisure class. M. : Progress 1984. 367 p.
2. Commons J. Institutional economics. 1934.
3. North D. Institutions institutional changes and the functioning of the economy / trans. from English. A. N. Nesterenko preface and scientific. ed. V. Iz. Milner. M. : Fund of the economic book «Elements», 1997. 180 p.
4. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge : Cambridge University Press, 1981. 512 p.
5. Galbraith J.K. Economic theories and the goals of society. M. : Progress, 1979.
6. Plakhin A. E. Ogorodnikova E. S., Generalov I. G. Institutional conditions for creation and methodological aspects of assessing the efficiency of clusters: Russian and foreign experience // Azimuth of scientific research: economics and management. 2017. V. 6. No. 2 19. P. 61–65.
7. Strelnikov V. A. Influence of Integration Processes on the Institutional Environment of Logistics Entrepreneurship // The Russian Economic Internet Journal. 2009. No. 4. P. 846–850.

8. Sivkova I. A. Institutional environment of Russia // Issues of the new economy. 2008. No. 2. P. 166–187.

9. Hurwicz L. Economic design, adjustment processes mechanisms, and institutions // Review of Economic Design. 1994. Vol. 1. No. 1. P. 1–14.

10. Mironov D. S., Blaginin V. A. Mechanisms of state support of the formation and development of poly-industrial industrial park structures // Modern scientific thought. 2017. No. 3. P. 117–126.

11. Plakhin A. E., Mironov D. S. Factors of selecting the legal organizational form of industrial park management // Russian Journal of Management. 2015. V. 3. No. 4. P. 334–341.

12. Dubik E. A., Development of the human capital of the industrial sector in innovative conditions of the Russian economy: Conceptual bases // Business. Education. Law. 2017. No. 3 (40). P. 41–45.

Как цитировать статью: Миронов Д. С., Благинин В. А., Худякова Т. С. Концептуальная модель формирования институциональной среды индустриальных парков // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 225–230.

For citation: Mironov D. S., Blaginin V. A., Khudyakova T. S. Conceptual model of formation of the institutional environment of industrial parks // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 225–230.

УДК 330.131.7:005
ББК 65.012.121

Krylova Elena Vladimirovna,
assistant of the department of Industrial management
and energy economics
of Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: krylova@corp.nstu.ru

Крылова Елена Владимировна,
ассистент кафедры Производственного менеджмента
и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: krylova@corp.nstu.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ФАКТОРА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

PLANNING PRODUCTION ACTIVITIES IN THE EVENT OF UNCERTAINTY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В этой статье рассматриваются современные условия изменения хозяйственной и институциональной среды, усиление факторов неопределенности, а также глобальных кризисных ситуаций на промышленных предприятиях. На уровне машиностроительных предприятий в данный момент невозможно организовать действенную систему экономических отношений и связей, ориентированную на получение прибыли, отсутствует однозначный системный подход к планированию деятельности производств. Автором решается задача повышения качества оперативно-календарного планирования на предприятии. В условиях неопределенности дается возможность корректировки и адаптации сценарных планов при их выборе и планировании.

This article examines current conditions of changes in economic and institutional environment, increased uncertainty and global crisis situations at the industrial enterprises. As for machine-building enterprises the article shows the current impossibility to organize an efficient profit-oriented system of economic relations, the lack of a clear systematic approach to planning plants' activity. The author solves the problem of improving the quality of the current calendar planning at the enterprise. In conditions of uncertainty the possibility is given to adjust and adapt scenarios while selecting and planning them.

Ключевые слова: планирование, промышленность, производственная деятельность, предприятие, фактор неопределенности, устойчивость, сценарий, производственная программа, экономико-математическое моделирование, прогнозирование, экономический эффект.

Keywords: planning, industry, production activity, enterprise, uncertainty, sustainability, scenario, production program, economic-mathematical modeling, forecasting, economic effect.

Введение

В современных условиях изменения хозяйственной и институциональной среды, усиления факторов неопределенности, а также глобальных кризисных ситуаций усложнились проблемы в планировании, связанные с эффективным функционированием и решением задач развития предприятий. «На уровне машиностроительных предприятий в настоящее время нет единого системного подхода к планированию производственной деятельности, что не позволяет организовать действенной системы экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли… » [1, с. 56].

Возникающая неопределенность внешней среды промышленного предприятия объективно определяет воздействия в процессе достижения поставленной цели и обуславливает различные показатели достижения эффективности.

«В теоретико-методическом плане особо актуальными становятся вопросы выбора экономических критериев оценки устойчивости промышленного предприятия, в контексте динамики его развития… » [1, с. 58].

Таким образом, исследование и решение проблем планирования производственной деятельности машиностроительных предприятий является весьма **актуальным**.

Целью данной работы является разработка комплексной методики формирования планов производственной деятельности машиностроительного предприятия при возникновении фактора неопределенности.

Для раскрытия установленной в статье цели необходимо решить следующие **задачи**.

1. Систематизировать теоретические аспекты к планированию производственной деятельности.

2. Выявить существующие проблемы системы планирования на машиностроительном предприятии.

3. Предложить аргументированный выбор варианта производственной программы предприятия в условиях неопределенности, отвечающего критерию максимизации прибыли.

Объектом исследования выступают российские промышленные предприятия машиностроительной отрасли.

Исследование планирования производственной деятельности машиностроительных предприятий связано с эволюцией представлений ученых-экономистов о теории организации как сложной социотехнической системы. Обоснование важнейших этапов ее развития в русле процессно-системного подхода позволило не только отметить и учесть результаты основных теоретических исследований А. А. Богданова (Малиновского А. А.), Э. Петерсона, Й. Шумпетера и других экономистов, но и показать обусловленность их взглядов « …объективными экономическими процессами, в частности, усложнением форм планирования производственной деятельности… » машиностроительного предприятия [2, с. 112; 3, с. 76].

«Рассматривая производственную деятельность как деятельность, в процессе которой осуществляется производство продукции, товаров, работ, услуг, соответствующих реализации потребителям, следует определить, что промышленное предприятие осуществляет производственную деятельность, используя различные методы планирования: сетевой, программно-целевой, расчетно-аналитический, экономико-математический, балансовый. Сложность экономической ситуации и разнообразие происходящих на предприятии процессов не позволяют использовать перечисленные методы в чистом виде, поэтому чаще всего применяются их различные комбинации, которые должны основываться на системном научном подходе при изучении состояния машиностроительного предприятия, его внешней и внутренней сред» [4, с. 201].

Использование традиционных методов планирования на предприятии не представляется возможным в силу отсутствия жесткой функциональной взаимосвязи между факторами и показателями производственной деятельности. Вследствие этого теория и практика требуют пересмотреть понятие «планирование производственной деятельности» как продолжающийся цикличный процесс изменения и применения экономических показателей производственного процесса.

С целью раскрытия содержательной стороны целесообразно планирование производственной деятельности предприятия рассматривать как систему экономических отношений, характеризующихся соединением сценарного подхода динамического процесса изменения и показателей развития предприятия в условиях неопределенности, выполнение которой позволит максимизировать прибыль, полученную в результате реализации производственной программы и решения задач экономико-математического моделирования цены производителя. «Экономико-математическая модель предполагает ситуацию, где предприятие имеет возможность инвестирования в производство товаров/услуг на рынке, характеризующуюся неопределенностью. Конкурентный вход обусловлен оптимальным инвестиционным решением машиностроительного предприятия» [5, с. 210].

Далее рассмотрим методику выбора варианта производственной программы при возникновении факторов неопределенности, отвечающего критерию максимизации прибыли на предприятии с дискретным типом производства.

При необходимости учета факторов неопределенности (работа не только по конкретным заказам, но и на открытый рынок с дилерами) осуществляется выбор вариантов производственной программы (далее — ПП) (i = 1, 2 …, m) по результатам исходов: j = 1 — пессимистичный; j = 2 — наиболее вероятный; j = 3 — оптимистичный.

В рамках данного подхода для каждого исхода по вариантам ПП рассчитывается соответствующий показатель прибыли $P^{j}_{\max i}$.

Вместе они составляют матрицу $\{P_i^j\} i = 1, ..., m; j = 1, 2, 3$ (см. табл. 1).

Таблица 1

Матрица возможных исходов по вариантам производственной программы

i \ j	1	2	3
1	P_1^1	P_1^2	P_1^3
2	P_2^1	P_2^2	P_2^3
…			
i	Pi^1	Pi^2	Pi^3
…			
m	Pm^1	Pm^2	Pm^3

После заполнения табл. 1 « …отбор оптимального варианта ПП может быть произведен с применением известных критериев, предлагаемых для решения задачи выбора стратегий в условиях неопределенности: максиминный, критерий Сэвиджа, оптимальности по Парето, принципа недостаточного основания, данные критерии основаны на полном незнании истинного состояния природы в будущем. На практике же принимающий решение, как правило, имеет некоторую информацию о нем» [6, с. 74]. Основываясь на опросе экспертов и анализе их результатов, а также на субъективной вероятности, возможно на несколько вариантов производственной программы создать предварительное распределение вероятности, отличающееся от равномерного.

В этом случае простейшим критерием принятия решений по выбору оптимального варианта является максимизация математического ожидания прибыли:

$$Q_i = \max_{1 \le i \le m} Q_i = \max_{1 \le i \le m} M(P_i), \qquad (1)$$

где M — оператор математического ожидания (м.о.);

P_i — случайная величина прибыли, принимающая с некоторыми вероятностями одно из трех значений.

Недостатком целевого показателя Q_i, $i = 1, \ldots, m$ из (1) является то, что он не учитывает рассеяния Р. В принципе, практически достаточную информацию о случайных величинах и случайных процессах, необходимую для оценки экономических показателей, содержат моментные характеристики первого и второго порядков. С учетом данного обстоятельства для показателя Q_i можно предложить следующие выражения:

$$Q_i = M(P_i)/\sigma(P_i), i = 1, \ldots, \mathrm{m} \quad (2)$$

и

$$Q_i = M(P_i) - k \times \mathrm{y}(P_i), \mathrm{k} \geq 0, \mathrm{i} = 1, \ldots, \mathrm{m}, \quad (3)$$

где у — оператор среднего квадратического отклонения (с.к.о.).

Расчеты состоят в том, что в рамках какого-либо варианта ПП по каждому исходу исследуются действия организационно-экономического механизма реализации, а именно: « …закладываются потенциальные возможности повышения его адаптивности, например, путем создания резервов, другого рода избыточности и т. д. Одновременно в процессе предлагаемой методики реализуются соответствующие способы маневрирования в зависимости от изменений внешней и внутренней среды» [6, с. 75].

В целом надо заметить, что корректировка сценарных планов в процессе их реализации является характерной чертой реального технико-экономического планирования. Корректировка органически присуща выбору и планированию действий в условиях неопределенности. Важно стремиться принять такие сценарные планы, которые требовали бы минимальных общих затрат на их реализацию и максимизировали бы ожидаемый суммарный эффект от применения и адаптации плана.

На основе данных машиностроительного предприятия с дискретным типом производства выполнено согласование сценариев с формированием производственной программы в интегрированной информационной среде. На основе сформированных отчетов была получена информация о формировании производственной программы для сценариев «средний заказ», «срочный заказ», «введение нового изделия». Произведен расчет по вариантам производственных программ по результатам исходов (i = 1, …, m):

j = 1 — пессимистичный, общая рентабельность равна 10 %;

j = 2 — наиболее вероятный, общая рентабельность равна 15 %;

j = 3 — оптимистичный, общая рентабельность равна 20 %.

Для каждого исхода варианта производственной программы (ПП) рассчитан соответствующий показатель $P_{\max}$. Вместе они составляют матрицу $\{P^j_{\max i}\} i = 1, \ldots, m$; $\mathrm{p}^j = 1, 2, 3$ (см. табл. 2).

Таблица 2

Матрица возможных исходов по вариантам ПП, тыс. руб.

P_i \ $p^j_{□}$	0,3	0,5	0,2
1	13 881,55	20 813,98	27 746,42
2	13 957,99	20 920,14	27 882,28
3.1 $R_{\text{н.п.}} = 20$ %	10 134,96	17 191,23	24 247,25
3.2 $R_{\text{н.п.}} = 10$ %	9 773,72	16 830,00	23 886,05

Простейшим критерием принятия решений по выбору оптимального исхода вариантов сценария является максимизация математического ожидания прибыли (*P*).

Рассчитаны значения математического ожидания и среднего квадратичного отклонения (далее — СКО) для вышеприведенных вариантов (где $p^j_{□}$ — вероятность исходов: $p^1_{□} = 0,3$; $p^2_{□} = 0,5$; $p^3_{□} = 0,2$;).

Таблица 3

Значения математического ожидания и СКО, тыс. руб.

Варианты прибыли	M	σ	Q_i
1	20 120,8	5 660	3,55
2	20 223,9	5 685	3,56
3.1	16 485,6	5 761	2,86
3.2	16 124,3	5 761	2,80

Из табл. 3 видно, что интерес представляют 1-й и 2-й варианты. Определено граничное значение параметра k между ними:

$$\mathrm{k} = \frac{20223{,}92 - 20120{,}74}{5685 - 5660} = 4{,}12.$$

Исходя из правила «трех сигм», 2-й вариант представляется достаточно устойчивым к рисковой составляющей и превосходит 1-й по математическому ожиданию. Его и следует выбрать к реализации:

$$Q^{□}_1 = 20120{,}8 - 4 \times 5660 = -2519{,}2 < Q^{□}_2 = 20223{,}8 - 4 \times 5695 = -2516{,}2$$

Таким образом, вариант производственной программы сценария изготовления продукции «срочный заказ» наиболее предпочтительный по прибыльности.

Заключение

Результатом внедрения данной модели служит учет возникновения факторов неопределенности. Разработанная модель позволила выбрать наиболее эффективный вариант производственной программы, который обеспечил максимизацию прибыли в период нестабильного экономического состояния и снижение риска. В результате эффективный вариант составит 20 223,8 тыс. руб., это подтверждает ожидаемый экономический эффект от внедрения разработанной методики сценарного подхода к планированию производственной деятельности машиностроительного предприятия, который составит 8 % или 1 617, 9 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с показателями за 2015 год.

Вследствие чего прогнозируемые значения по максимально возможной прибыли с 2016 по 2021 год равны математическому ожиданию от 20 120,8 до 20 223,9 тыс. руб. в зависимости от корректировки сценарных планов в процессе их реализации, что является характерной чертой реального технико-экономического планирования производственной деятельности машиностроительного предприятия.

Выявлен вариант производственной программы, направленный на максимизацию прибыли, снижение затрат, рост рентабельности в зависимости от текущей ситуации на рынке, и его своевременная корректировка с помощью методики выбора эффективной производственной программы при возникновении факторов

неопределенности на машиностроительном предприятии с дискретным типом производства.

Апробация предложенной методики планирования производственной деятельности при возникновении фактора неопределенности показала экономическую целесообразность ее применения, « …обоснованны функциональные взаимосвязи между факторами и показателями производственной деятельности, приближенной к режиму реального времени», что является конкурентным преимуществом машиностроительного предприятия [7, с. 150].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шмидт А. В. Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. 2011. № 3 (16). С. 55–66.
2. Богданов А. А. Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. Кн. 1. М. : Экономика, 1989. 304 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития : пер. с англ. М. : Прогресс, 1982. 686 с.
4. Соколицын С. А., Кузин Б. И. Организация и оперативное управление машиностроительным производством : учебник для вузов по спец. «Экономика и орг. машиностроительной промышленности». Л., 1988. 527 с.
5. Мелихов Д. А. Экономико-математическая модель оптимального инвестирования с учетом размера сети как доли участников рынка // Бизнес. Образование. Право. 2011. № 3 (16). С. 209–212.
6. Карпович А. И. Разнообразие в сложной системе как фактор обеспечения ее устойчивости = Diversity in complicated system as a factor for securing its stability // Вестник СибГУТИ (Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики). 2015. № 3. С. 73–80.
7. Крылова Е. В. Результаты апробации экономико-математической модели в рамках сценарного планирования // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 2 (35). С. 142–151.

REFERENCES

1. Schmidt A.V. Nature and indicators of economic sustainability of industrial enterprises // Business. Education. Law. 2011. No. 3. P. 55–66.
2. Bogdanov A. A. Tectology (universal organizational science). In 2 books. Book 1. M. : Economics, 1989. 304 p.
3. Schumpeter Y. The theory of economic development: translation from English. M. : Progress, 1982. 686 p.
4. Sokolitsin S. A., Kuzin B. I. Organization and current management of engineering production: textbook for universities on spec. «Economics and org. engineering industry». L., 1988. 527 p.
5. Melikhov D. A. An economic and mathematical model for optimal investments based on the size of the network as interests of market participants // Business. Education. Law. 2011. No. 3 (16). P. 209–212.
6. Karpovich A. I. Diversity in complicated system as a factor for securing its stability // Vestnik SibSUTI (Siberian state University of telecommunications and Informatics). 2015. No. 3. P. 73–80.
7. Krylov E. V. The results of testing an economic and mathematical model in the framework of scenario planning // Business. Education. Law. 2016. No. 2 (35). P. 142–151.

Как цитировать статью: Крылова Е. В. Планирование производственной деятельности при возникновении фактора неопределенности // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 230–233.

For citation: Krylova E. V. Planning production activities in the event of uncertainty // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 230–233.

УДК 334.024
ББК 65.050.9

Uporov Vitaly Andreevich,
teaching assistant of management chair
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: uporov@corp.nstu.ru

Упоров Виталий Андреевич,
ассистент кафедры менеджмента
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: uporov@corp.nstu.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИКИ ВНЕШНИХ ПРОЯВЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО КРИЗИСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

METHODOLOGICAL ASPECTS OF DIAGNOSIS EXTERNAL MANIFESTATIONS OF THE INTERNAL CRISIS IN ENTREPRENEURIAL STRUCTURES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье анализируются признаки вероятного неблагоприятного исхода хозяйственной деятельности предприятия. Методология диагностики кризисных явлений, предложенная автором, основывается в первую очередь на описании списка управленческих решений менеджмента компании, нацеленных на оптимизацию исполнения ряда

функций в компании: управление человеческими ресурсами, производство, мотивация. Все описываемые решения систематизируются по стадиям кризиса предпринимательских структур и ранжируются по степени глубины текущих кризисных явлений в организации. С учетом жизненного цикла развития кризисных явлений в предпринимательских структурах сделан вывод о «точке невозврата» — таком внешнем проявлении внутреннего кризиса, при появлении которого предпринимательская структура с наибольшей вероятностью будет ликвидирована в ближайшее время.

The article analyzes the signs of a possible unfavorable outcome of the enterprise's economic activity. The methodology for diagnosing crisis phenomena offered by the author is based, at first, on the description of the list of management decisions aimed at optimizing the performance of a number of functions at the company: human resources management, production, motivation. All described solutions are systematized according to the stages of the crisis of business entities and are ranked according to the degree of depth of current crisis phenomena in the organization. Taking into account the life cycle of development of crisis phenomena in business entities, a conclusion was made about the «point of no return» — such a external manifestation of the internal crisis which occurrence leads a business entity to be most likely liquidated in the near future.

Ключевые слова: кризисные явления, предпринимательские структуры, внешние проявления кризиса организации, внутренний кризис организации, жизненный цикл кризисных явлений, экспертно-статистические методы, аналитико-нормативные методы, оптимизация издержек, антикризисная меры, кадровая политика, банкротство компании.

Keywords: crisis phenomena, business entities, external manifestations of the organization's crisis, internal crisis of the organization, life cycle of crisis phenomena, expert statistical methods, analytical and normative methods, optimization of costs, anti-crisis measures, personnel policy, bankruptcy of the company.

Введение

Определение текущего состояния предпринимательской структуры с учетом высокой нестабильности экономики становится приоритетной задачей в целом ряде отраслей. Диагностика надвигающихся кризисных явлений, «глубина поражения» организации, вероятность прекращения существования компании выходят на передний план оценки экономической устойчивости предпринимательских структур. В этих условиях высокую актуальность приобретают вопросы диагностики наступления кризисных явлений в коммерческой организации. Существует ряд внешних признаков, характеризующих низкую стабильность жизнедеятельности компании. Многие из этих признаков маскируются под проявления, неизбежно сопровождающие развитие компании, но на самом деле таковыми не являющиеся.

Цель данного исследования состоит в выявлении и систематизации внешних признаков наступления кризисных явлений в предпринимательских структурах.

В ходе исследования были поставлены и решены следующие **задачи**.

1. Определить список внешних проявлений кризисных явлений в предпринимательских структурах.
2. Выявить кризисные составляющие каждого явления.
3. Оценить глубину внутреннего кризиса, соответствующего определенному внешнему проявлению.

Актуальность исследования состоит в необходимости диагностики большого количества предпринимательских структур на предмет выявления кризисных явлений. Во всем мире основу национальных экономик составляют малые и средние предприятия, которые, в силу особенностей своего бизнеса, в большей степени подвержены влиянию кризисных явлений. Задача сохранения и развития малого и среднего бизнеса является первостепенной как в РФ, так и в большом количестве развитых и развивающихся стран.

Результаты исследования могут быть использованы в практике консалтинговых компаний при определении стратегии вывода малого и среднего бизнеса из кризисного состояния, а также руководством компаний для более точного определения направления развития предприятия.

Основная часть

В любых предпринимательских структурах все внутренние процессы очень четко отслеживаются и диагностируются в ходе проведения экономического анализа. Но не всегда доступны точные цифры бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах. В этой ситуации диагностику состояния компании имеет смысл проводить по внешним проявлениям, характерным различным стадиям кризисного состояния компании [1].

В ходе исследования были проведены интервью с двадцатью семью представителями компаний, ушедших с рынка. Список спикеров представлен сотрудниками на различных должностях: генеральные директора, учредители, руководители служб персонала, маркетинга и сбыта. Каждый представитель в ходе интервью перечислял признаки надвигающихся кризисных явлений в своей компании. Далее все признаки были сгруппированы по нескольким стадиям. В конце исследования была определена частота проявления того или иного внешнего признака на основании полученных от спикеров данных. Для большего удобства мы расположили признаки в порядке нарастания угрозы. Все данные представлены в таблице.

Таблица

Стадии внутреннего кризиса предпринимательских структур

Внешнее проявление	Частота проявления, %
Выявление причин	
Удивление руководства результатами работы компании	93
Мотивационная активность	87
Повышение частоты тимбилдингов	89
Приступы скрытности	60
Руководство начинает очень часто созывать совещания	68

Окончание таблицы

Внешнее проявление	Частота проявления, %
Оптимизация кадрового состава	
Странные кадровые решения	54
Совмещение должностей	61
Слияние отделов	31
Компания нанимает «волшебника»	42
Моральное разложение	
Низкий моральный дух высшего руководства	46
Чрезмерное укрепление дисциплины	64
Появление практики срочных договоров в компании	18
Нереалистичные требования к сотрудникам	29
Гнетущая психологическая атмосфера	36
Сокращение издержек	
Увольнение самых дорогостоящих сотрудников	31
Проявление жадности в бытовых вопросах	27
Задержки в выплате заработной платы	18
Руководство сокращает затраты на производство товаров и услуг, а также на обеспечение требуемого уровня качества	24
Терминальная стадия	
Увольнения и сокращения персонала	11
Увольнение с нарушением трудового кодекса	7

Оговоримся сразу: многие из этих признаков сами по себе в отдельности вовсе не обязательно сигнализируют об угрозе. Однако вкупе эта информация, с нашей точки зрения, все-таки может помочь вовремя понять, что компания находится на пути к банкротству, а сотрудникам пора подумать о смене места работы.

На первой стадии — выявлении причин — фиксируется сам факт расхождения ожидаемого и действительного. Это выражается в недовыполнении плана продаж, отрицательных сравнительных показателях и цепной динамики. Так как такое состояние не было прогнозируемо, то в первую очередь это приводит к удивлению руководства. Удивление проявляется открыто, несмотря на явно пагубное влияние подобного поведения. Возможно, это сигнал, что руководство собирается пересматривать штатное расписание и оптимизировать издержки. Следующим шагом работодатель начинает развивать активность в области неформальной мотивации — устраивает чаще, чем было принято, вечеринки, розыгрыши призов, награждает грамотами и т. п. Обычно это означает, что карьерные перспективы в компании оставляют желать лучшего, но средств на материальное поощрение нет, а высокий боевой дух поддержать необходимо [2]. Также это начинает проявляться в череде тимбилдингов. Руководству кажется, что еще можно что-то сделать, что проблема исключительно в персонале и его взаимодействии, однако один-два тимбилдинга не помогают. Параллельно уменьшается доступность информации о состоянии дел в компании. Руководство скрывает от сотрудников то, что раньше было открытой информацией. При этом оно может охотно рассказывать в общих чертах о сложностях в бизнесе, чего раньше за ним не замечалось. А для выяснения истинных причин происходящих негативных тенденций в компании руководство начинает очень часто созывать совещания. Причем теперь на них зовут тех, кого раньше не приглашали — сотрудников более низкого ранга.

Процесс оптимизации кадрового состава осуществляется на второй стадии. В любой предпринимательской структуре затраты на персонал составляют одну из главных расходных статей бюджета. В этой связи учредитель в первую очередь начинает оптимизировать численность работников своего предприятия, перераспределять функционал, искать наиболее эффективные варианты организационной структуры. Эти мероприятия, безусловно, являются необходимыми в случае неэффективного использования кадрового ресурса в предпринимательской структуре, но, с другой стороны, свидетельствуют о наличии проблем в компании. Вначале фиксируются странные кадровые решения. Например, бухгалтер становится главой коммерческой службы. И наоборот, заместитель генерального директора берется за производство, рекламу или маркетинг при наличии опытных руководителей профильных отделов. Обязательно происходит совмещение должностей. «Маркетолог пускай у нас займется и кадрами. Водители, развозящие продукцию, станут еще и курьерами». Начальникам отделов предписано заниматься составлением платежных документов. В медиа обычно от главного редактора или его заместителя требуют составлять отчеты занятости сотрудников или, того хуже, финансовые, касающиеся не только гонораров, зарплат и стоимости иллюстраций, но и рекламы, пиара, маркетинга. Также это выражается в слиянии отделов. Иногда это происходит, например, из-за смены направления развития компании или для удобства работы с клиентами. Но обычно это все-таки означает, что грядут сокращения. Апофеозом стадии оптимизации кадрового состава становится наём сверхкомпетентного и высокооплачиваемого топ-менеджера. Может быть даже несколько таких назначений. Со стороны приходят специалисты на огромные зарплаты, с большими полномочиями. Главная задача таких специалистов состоит в выводе компании из кризиса. Другое название этих специалистов — кризис менеджеры. Дело в том, что набор компетенций сотрудника, основной задачей которого является развитие компании, резко отличается от набора компетенций сотрудника, который должен остановить падение и помочь выбраться компании из кризиса. К сожалению, зачастую очень сложно точно идентифицировать именно тот набор компетенций, который требуется в компании в данный момент.

Если все предыдущие меры по выводу компании из кризиса не возымели результата, то наступает третья стадия, которая характеризуется моральным разложением всех сотрудников в компании. Фактически это начало конца. Генеральный директор или владелец, или все высшее руководство начинает часто уезжать на конференции, тренинги, в краткосрочные

отпуска, притом что раньше такого не было. Им нужно отвлечься или они сами пытаются найти клиентов или кредиты. Эта стадия обязательно сопровождается внезапным укреплением дисциплины в компании, где нет четко очерченного рабочего дня и прописанных в договоре строгих требований к присутствию в офисе. Опоздание на 10 минут — объяснительная. Три опоздания — выговор. В компании появляются сотрудники на срочных договорах или компания переводит часть сотрудников на срочные договоры, пусть даже и с сохранением размера заработной платы. Довольно часто текущая стадия сопровождается нереалистичными требованиями к сотрудникам. Руководство на фоне падения операций и прибыли сильно увеличивает планы, часто вдвое. Невыполнение таких планов — также хорошая причина для увольнения [3]. Все перечисленное приводит к созданию гнетущей психологической атмосферы, порожденной руководством. Придирки, жалобы на леность сотрудников, внезапные необоснованные выговоры и просто упреки, различные мелкие пакости вроде нежелания оплачивать больничный или отпуск и т. п.

На предпоследней стадии компания старается максимально сократить все свои издержки [4]. На фоне резкого падения всех коммерческих показателей попытки найти внутренние резервы для экономии выглядят логично, но уже не приносят никаких действенных результатов. На этой стадии наблюдаются увольнения самых дорогостоящих сотрудников, притом что их опыт востребован компанией, или они занимают ключевые посты. Зачастую проявляется бытовая жадность. Исчезают бесплатные чай и кофе. Экономия на копейках — самый нехороший знак. Денег просто нет. Как минимум их уже нет на выполнение обязательств перед клиентами. Как максимум денег нет и на зарплаты. Руководство сокращает затраты в областях, от которых зависит производство основных товаров и услуг и их качество. Скажем, в ресторане начинают закупать второсортное мясо. В банке используют более рисковые финансовые инструменты и т. п. Абсолютно явным признаком ближайшего банкротства компании являются задержки в выплате заработной платы. Особенно если они объясняются ожиданием денег от клиента, займа и т. п.

Последним этапом является терминальная стадия. Задачи у компании уже не состоят в выходе из кризиса или оптимизации издержек. Здесь стоит принципиально другая цель — закрыть компанию с минимальными потерями для учредителей [5]. Поэтому начинаются массовые увольнения и сокращения. В компании остается ровно столько персонала, чтобы распродать остатки складских запасов, подписать дополнительное соглашение о расторжение договора аренды и т. п. Если учредители не обременены морально-этическими нормами, то руководство увольняет сотрудников срочно, с нарушением Трудового кодекса. Требуют увольнения «по собственному желанию», угрожают отдельным сотрудникам какими-то штрафами и недоимками, грозят «завести дело», если сотрудник не уволится «тихо», при увольнении не выплачивают долгов по зарплате, оставшихся отпускных и т. п. Компания закрывается. Чем быстрее хозяева ее закроют, тем меньше для них потери.

Заключение

В заключение отметим, для принятия качественных управленческих решений необходимо точное понимание состояния исследуемой предпринимательской структуры. Существуют различные методики проведения экономического анализа, но они работоспособны только в ситуации доступности бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и другой инсайдерской информации. Зачастую такая информация недоступна и остается использовать в своем анализе только наблюдение за внешними проявлениями возможного внутреннего кризиса предпринимательской структуры. Выявление перечисленных в статье признаков поможет точно определить текущую стадию, которую проходит компания и сделать выводы о возможных направлениях развития событий внутри компании. Результаты подобного анализа представляют ценность для различных групп заинтересованных лиц. Работники предприятия смогут оценить состояние своей компании и спланировать свою карьеру, потенциальные партнеры фирмы в рамках проведения предложенного анализа смогут скорректировать риски сотрудничества, а учредители получат дополнительную информацию для принятия качественных управленческих решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Матохина К. Ю. Механизмы и инструменты преодоления посткризисных явлений в экономике региона // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 2 (19). С. 60–66.

2. Докаев В. Д., Вазаров Х. А. Экономический кризис 2014/2015 в России: причины и последствия // Молодой ученый. 2016. № 2. С. 480–485.

3. Ицхак Адизес Управление жизненным циклом корпорации. СПб. : Питер, 2015. 397 с.

4. Панов М. М. Жизненный путь и цикл развития организации : Практическое пособие. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. 98 с.

5. Мильнер Б. З. Теория организации : Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2000. 480 с.

REFERENCES

1. Matokhina K. Yu. Mechanisms and tools for overcoming post-crisis phenomena in the regional economy // Business. Education. Law. 2012. No. 2 (19). P. 60–66.

2. Dokayev V. D., Vazarov Kh. A. Economic crisis 2014/2015 in Russia: causes and consequences // Young scientist. 2016. No. 2. P. 480–485.

3. Itskhak Adizes Life cycle corporation management. SPb. : Peter, 2015. 397 p.

4. Panov M. M. The life path and the cycle of development of the organization: A practical guide. M. : SRC INFRA-M, 2016. 98 p.

5. Mil'ner B. Z. Theory of organization : Textbook. 2nd ed., revised. and enlarged. M. : INFRA-M, 2000. 480 p.

Как цитировать статью: Упоров В. А. Методологические аспекты диагностики внешних проявлений внутреннего кризиса предпринимательских структур // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 233–236.

For citation: Uporov V. A. Methodologikal aspects of diagnosis external manifestations of the internal crisis in enterpreneurial structures // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 233–236.

УДК 338.001.36
ББК 65.050

Varulina Anna Sergeevna,
post-graduate student of the department
of branch economics and finance
of the Institute of Economics and Management
the Herzen State Pedagogical
University of Russia,
the economist of Smol-DorNII-Proyect LLC,
Saint-Petersburg,
e-mail: avarulina@mail.ru

Варулина Анна Сергеевна,
аспирант кафедры
отраслевой экономики и финансов
Института экономики и управления
Российского государственного
педагогического университета им. А. И. Герцена,
экономист ООО «Смол-ДорНИИ-Проект»,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: avarulina@mail.ru

ВСЕОБЩЕЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ (РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ)

TOTAL QUALITY MANAGEMENT AS A MANAGEMENT TOOL OF COMPANY INNOVATIVE PERFORMANCE (RETROSPECTIVE ANALYSIS)

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье приведен ретроспективный анализ изменения подходов к взаимодействию всеобщего менеджмента качества (далее — TQM) и инноваций. Обосновывается позитивный взгляд на влияние TQM на инновационную деятельность. Кроме того, рассматривается динамика усложнения мультипликативности философии TQM и в связи с этим расширение области воздействия на инновации. В результате анализа однозначно утверждается, что переменные постоянного совершенствования процессного менеджмента, корпоративной культуры и стратегического планирования всеобщего управления качеством являются инструментами управления инновациями на предприятии.

The article gives a retrospective analysis of changing approaches to interaction of the total quality management (TQM) and innovations. A positive view of the TQM influence on innovation is substantiated. Also the article examines the dynamics of increased multiplicativity of the TQM philosophy as well as, in this regard, the expansion of the area of influence on innovation. The analysis indicates clearly that the variables of continuous improvement of process management, corporate culture and TQM strategic planning are the tools of company innovation management.

Ключевые слова: инновации, качество, ретроспективный анализ, инструменты управления, всеобщий менеджмент качества, управление инновациями, мультипликативность, корпоративная культура, переменные TQM, процессный менеджмент, постоянное совершенствование.

Keywords: innovations, quality, retrospective analysis, management tools, total quality management, innovation management, multiplicativity, corporate culture, TQM variables, process management, continuous improvement.

Ключевым критерием успешности предприятия является его конкурентоспособность, которая во многом обеспечивается внедрением инноваций. Важным инструментом воздействия на инновационную деятельность является использование философии TQM (англ. Total Quality Management — Всеобщий менеджмент качества).

Проблема влияния TQM на управление инновациями является недостаточно изученной, так как её первые исследования появились только в начале XXI века. Основные публикации представили ученые из развивающихся стран: Индии, Бразилии и др.

Актуальность изучения влияния TQM на инновации связана с современными турбулентно меняющимися мировыми экономическими условиями, где конкурентное преимущество может быть достижимо стратегическим мышлением, перманентным совершенствованием качества и внедрением инноваций. **Целесообразность** разработки темы обусловлена непрекращающимся ростом значимости инноваций в организации и обеспечении высокого качества выпускаемой продукции или предоставляемых услуг.

Статья посвящена ретроспективному анализу изменения подходов к взаимодействию TQM и инноваций, развития научной мысли в области исследования этого вопроса. **Научная новизна** статьи заключается в попытке обобщить наблюдения основных исследователей данной темы за последние шестнадцать лет и предложить возможное развитие влияния всеобщего управления качества как инструмента на инновационную деятельность предприятия.

Цель статьи — установить взаимосвязь между внедрением философии TQM и инновациями, выявить переменные TQM, способные быть инструментами управления инновационной деятельностью на предприятии. **Задачами** исследования являются: исторический анализ изменения отношения к связи TQM и инноваций; динамичное расширение переменных, формирующих TQM; доказательное утверждение позитивного взгляда на влияние TQM на инновационную деятельность.

Международная Организация по стандартизации (International Organization for Standartization) определяет TQM как управленческий подход, в центре которого стоит качество, достигаемое всеми членами организации и являющееся

долгосрочной целью, посредством удовлетворения потребителя и предоставления выгод для всех сотрудников предприятия и общества в целом [1, с. 9].

На официальном сайте Международной организации по стандартизации опубликованы принципы менеджмента качества:

— клиентоориентированность (англ. customer focus);

— лидерство (англ. leadership);

— вовлеченность сотрудников (англ. engagement of people);

— процессный подход (англ. process approach);

— совершенствование (англ. improvement);

— принятие обоснованных решений (англ. evidence-based decision making);

— управление взаимоотношениями (англ. relationship management) [2].

Д. Праджого [3, с. 914] утверждает, что управление качеством и инновационная деятельность имеют обоюдное влияние друг на друга: организация пытается достичь качества через инновации или стать более инновационной через качественное улучшение. Постоянные улучшения подготавливают почву, на которой могут быть успешно внедрены радикальные инновации. Другими словами, TQM выступает предпосылкой для инновации как реального конкурентного преимущества.

По мнению Б. Игель и др., TQM в своем технологическом и человеческом значении помогает создать необходимую культуру и атмосферу, поддерживающую инновационную деятельность [4, с. 1093], то есть внедрение в организации принципов управления качеством может выступить организационным инструментом управления инновационной деятельностью.

К. Сатиш предлагает переменные параметры тотального управления качеством:

— лидерство (англ. leadership) — способы и стиль управления организацией высшим менеджментом;

— стратегическое планирование (англ. strategic planning) — параметр, устанавливающий, каким образом организация достигает своих стратегических целей и планов действий;

— наблюдение за рынком и потребителем (англ. customer and market focus) — как организация определяет запросы, нужды, ожидания и предпочтения потребителей и рынка;

— информация и анализ (англ. information and analysis) — подход организации к выбору, сбору, анализу, управлению и совершенствованию данных, поступающей информации и знаниевых активов;

— сосредоточенность на человеческих ресурсах (англ. human resource focus) — как организация вовлекает и развивает своих сотрудников, придерживаясь своей совокупной стратегии функционирования;

— процессное управление (англ. process management) — параметр того, как организация проектирует, управляет и улучшает ключевые процессы обеспечения потребительской ценности, а также достижения организационных успехов и устойчивости;

— партнерские взаимоотношения с поставщиками (англ. supplier partnership);

— бизнес-результаты (англ. business results) — показатели и усовершенствования организации во всех аспектах её деятельности [1, с. 4].

Сатиш предполагает, что качество стратегического планирования, процессного управления, сосредоточенность на человеческих ресурсах и бизнес-результаты в первую очередь оказывают позитивное влияние на инновационную деятельность организации.

На наш взгляд, наблюдение за рынком и потребителем тоже играет немаловажную роль в аспекте влияния на инновационные процессы на предприятии. Анализ потребностей рынка может повлечь за собой поиск подходящих путей удовлетворения нужд потребителей, что, в свою очередь, способно вылиться в инновационный продукт или услугу, которых еще нет на рынке, но необходимость в которых уже назрела и витает в воздухе.

Остальные параметры, по мнению Сатиша, не оказывают столь значимого влияния на инновации.

А. Бон рассматривает постоянное улучшение, достижение удовлетворенности потребителя и открытость корпоративной культуры основными целями как TQM, так и инновационной деятельности [5, с. 517]. Он полагает, что результаты внедрения TQM определяются более широкой линейкой параметров, чем у Сатиша, в частности, появляется параметр постоянного совершенствования, на наш взгляд, один из важнейших по степени влияния на инновационную деятельность. Бон перечисляет ключевые переменные, обеспечивающие реализацию TQM:

— данные и отчетность по вопросу качества (англ. quality data and reporting);

— удовлетворенность потребителей (англ. customer satisfaction);

— применение человеческих ресурсов (англ. human resource utilization);

— управление процессным контролем (англ. management of process control);

— обучение и образование (англ. training and education);

— приверженность руководства (англ. management commitment);

— постоянное совершенствование (англ. continuous improvement);

— лидерство (англ. leadership);

— стратегическое планирование качества (англ. strategic quality planning);

— измерение результативности (англ. performance measurement);

— сосредоточенность на потребителе (англ. customer focus);

— взаимоотношения с поставщиками (англ. contact with suppliers);

— взаимоотношения с профессиональными партнерами (англ. contact with professional associates).

Постоянное совершенствование автор считает одним из основных элементов системы качества. Этот процесс приводит к изменениям в организации, и эти изменения, в свою очередь, напрямую воздействуют на инновации [5, с. 523].

Бон предлагает рассматривать взаимосвязь между TQM и инновациями через концептуальную модель, в которой практики менеджмента качества (лидерство топ-менеджмента, вовлечение работников, расширение прав и возможностей работников, обучение, анализ информации, постоянное усовершенствование) — независимые переменные, а зависимые переменные — шесть типов инноваций, называемые Боном как радикальный продукт, добавочный продукт, радикальный процесс, добавочный процесс, административные и маркетинговые инновации. С его точки зрения, практика менеджмента качества позволяет достигать как нового уровня качества, так и результатов в области инноваций за счет:

— изменения отношения организации к инновациям: от восприятия инноваций исключительно как технологий до трактовки инновационной деятельности как средства достижения качества и рентабельности;

— вовлечения стратегического планирования для поиска долгосрочных перспектив, которые способны оказать влияние на деятельность организации;

— проактивного интереса к потребителям (определения, взаимодействия и поиска ответов как на нужды уже вовлеченных, так и на нужды потенциально возможных потребителей).

А. Ардестани отмечает, что организация не может быть успешна в инновационной деятельности, если она не в состоянии производить товары, отвечающие современным стандартам качества, поэтому TQM — это хороший способ совершенствования качества через содействие инновационному процессу. Кроме того, Ардестани указывает на основную сложность в восприятии TQM как инструмента инновационной деятельности, а именно, что оба эти понятия являются мультипликативными по своей сути [6, с. 2051].

Процессный менеджмент, направленный на улучшение качества продукта на производственной стадии, и соответствующая TQM корпоративная культура как элементы применения всеобщего контроля качества в состоянии выступить инструментами управления инновационной деятельностью на предприятии.

Фернандес называет восемь переменных TQM: лидерство, клиентоориентированность, вовлечение и развитие сотрудников, управление процессами, постоянное совершенствование, взаимоотношения с поставщиками, результаты измерений, разработку продукта. При этом отмечает, что они являются факторами, способными влиять на результаты инновационной деятельности (а именно: на исследования, усовершенствованные и технологические инновации, продуктовые инновации, процессные инновации, организационные инновации, управленческие инновации, маркетинговые инновации) [7, с. 575].

Приверженцы позитивного взгляда на влияние TQM на инновации (а это все вышеупомянутые авторы) предполагают, что внедрение принципов TQM создает благоприятную организационную культуру для развития инновационных инициатив и утверждают, что принципы TQM близки к инновационным принципам.

Непрекращающийся процесс улучшений, вовлечение сотрудников в принятие решений, поддержка топ-менеджмента, командная работа и открытая корпоративная культура — ключевые элементы, общие для TQM и инноваций, поэтому внедрение принципов TQM может дать результат в применении ключевых элементов в создание и развитие инноваций.

Проведенные авторами исследования подтверждают факт влияния TQM на инновации.

Статья формировалась на основе исторического метода экспериментально-теоретического уровня исследования, что предполагается, когда речь идет о ретроспективном анализе, а также изучения и обобщения — методов теоретического уровня исследования — без них невозможно сформировать результаты и вывод. Во многих аспектах работы использовался синтез и сравнение — методы экспериментально-теоретического и эмпирического уровня исследования соответственно.

Обобщая результаты проведенного ретроспективного анализа, можно сделать вывод, что за десятилетие с 2003 по 2014 год исследователи из развивающихся стран приходят к однозначному утверждению справедливости позитивного влияния концепции всеобщего менеджмента качества на управление инновационной деятельностью на предприятии. Разумеется, не все переменные TQM в равной мере воздействуют на инновационную деятельность, однако, без сомнения, можно назвать инструментами управления инновациями постоянное совершенствование, процессный менеджмент, корпоративную культуру и стратегическое планирование.

Недавние исследования показывают, что если прежде инновации были сфокусированы на технологии, контроле затрат и качества, то сегодня авторы связывают успех инноваций в первую очередь с эффективностью управления человеческими ресурсами и их качеством. Организации могут преуспевать в инновациях и отвечать стандартам качества товаров и услуг, так как именно TQM создает среду, дружелюбную к построению и развитию лучших человеческих навыков [8, с. 4].

Основным **выводом** по вышеприведенному материалу можно считать значимость дальнейшего исследования принципов TQM на управление инновационной деятельностью в ключе однозначного наличия и принятия факта позитивного взгляда на влияние TQM на инновации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Satish K.P., Srinivasan R. Total quality management and innovation performance: an empirical study on the interrelationships and effects [Электронный ресурс] // South Asian Journal of Management. 2010. Vol. 17. № 3 (July-September). P. 8–22. Доступно на официальном сайте Government Engineering College, Thrissur. URL: http://gectcr.ac.in/ (дата обращения: 21.09.2017).

2. Quality management principles [Электронный ресурс] / International Organization for Standartization. Geneva 2015. URL: https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/qmp_2012.pdf/ (дата обращения: 20.09.2017). Загл. с экрана.

3. Prajogo D. I., Sohal A. S. The relationship between TQM practices, quality performance, and innovation performance: an empirical examination [Электронный ресурс] // International Journal of Quality and reliability management. 2003. Vol. 20. Issue. 8. P. 901–918. Доступно на официальном сайте College of Forestry. Oregon State University. URL: http://facstaff.forestry.oregonstate.edu/ (дата обращения: 25.09.2017).

4. Igel B., Hoang D. T., Laosirihongthong T. The impact of total quality management on innovation: Findings from a developing country [Электронный ресурс] // International Journal of Quality and Reliability Management. 2006. Vol. 23. Issue. 9. P. 1092–1117. Доступно на сайте ResearchGate GmbH. URL: https://www.researchgate.net/ (дата обращения: 21.09.2017)

5. Bon A. T., Esam M. A. Impact of total quality management on innovation in service organizations: literature review and new conceptual framework [Электронный ресурс] // Procedia Engineering. 2013. Vol. 53. P. 516–529. Доступно на сайте AC.ELS-CDN.COM по паролю. URL: https://ac.els-cdn.com (дата обращения: 20.09.2017).

6. Ardestani A., Amirzadeh Y. The impact of total quality management practices on innovation performance and organizational performance [Электронный ресурс] // Indian Journal of Fundamental and applied life sciences. 2014. Vol. 4 (S4). P. 2050–2057. URL: http://www.cibtech.org/sp.ed/jls/2014/04/JLS-234-S4-248.pdf (дата обращения: 21.09.2017). Загл. с экрана.

7. Fernandes A., Lourenco L., Silva M. J. M. Influence of quality management on the innovative performance [Электронный ресурс] // Revista Brasileira de Gestao de Negocios. 2014. Nov. P. 574–593. Доступно на сайте ResearchGate GmbH. URL: https://www.researchgate.net/ (1304-18647-1-PB) (дата обращения: 20.09.2017).

8. Shan A. W., Ahmad M. F., Nor N. H. M. The mediating effect of innovation between total quality management (TQM) and business performance [Электронный ресурс] // IOP Conference Series: Materials Science and engineering. 2016. Vol. 160. № 1. P. 1–9. Доступно на сайте IOPscience. URL: http://iopscience.iop.org/ (дата обращения: 21.09.2017).

REFERENCES

1. Satish K.P., Srinivasan R. Total quality management and innovation performance: an empirical study on the interrelationships and effects [Electronic resource] // South Asian Journal of Management. 2010. Vol. 17. No. 3 (July-September). P. 8–22. Available on the official web-site of Government Engineering College, Thrissur. URL: http://gectcr.ac.in/ (date of viewing: 21.09.2017).

2. Quality management principles [Electronic resource] / International Organization for Standartization. Geneva 2015. URL: https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/qmp_2012.pdf/ (date of viewing: 20.09.2017). Screen title.

3. Prajogo D. I., Sohal A. S. The relationship between TQM practices, quality performance, and innovation performance: an empirical examination [Electronic resource] // International Journal of Quality and reliability management. 2003. Vol. 20. Issue. 8. P. 901–918. Available on the official web-site of College of Forestry. Oregon State University. URL: http://facstaff.forestry.oregonstate.edu/ (date of viewing: 25.09.2017).

4. Igel B., Hoang D. T., Laosirihongthong T. The impact of total quality management on innovation: Findings from a developing country [Electronic resource] // International Journal of Quality and Reliability Management. 2006. Vol. 23. Issue. 9. P. 1092–1117. Available on the web-site of ResearchGate GmbH. URL: https://www.researchgate.net/ (date of viewing: 21.09.2017)

5. Bon A. T., Esam M. A. Impact of total quality management on innovation in service organizations: literature review and new conceptual framework [Electronic resource] // Procedia Engineering. 2013. Vol. 53. P. 516–529. Available on the web-site AC.ELS-CDN.COM upon password entry. URL: https://ac.els-cdn.com (date of viewing: 20.09.2017).

6. Ardestani A., Amirzadeh Y. The impact of total quality management practices on innovation performance and organizational performance [Electronic resource] // Indian Journal of Fundamental and applied life sciences. 2014. Vol. 4 (S4). P. 2050–2057. URL: http://www.cibtech.org/sp.ed/jls/2014/04/JLS-234-S4-248.pdf (date of viewing: 21.09.2017). Screen title.

7. Fernandes A., Lourenco L., Silva M. J. M. Influence of quality management on the innovative performance [Electronic resource] // Revista Brasileira de Gestao de Negocios. 2014. Nov. P. 574–593. Available on the web-site of ResearchGate GmbH. URL: https://www.researchgate.net/ (date of viewing: 20.09.2017).

8. Shan A. W., Ahmad M. F., Nor N. H. M. The mediating effect of innovation between total quality management (TQM) and business performance [Electronic resource] // IOP Conference Series: Materials Science and engineering. 2016. Vol. 160. No. 1. P. 1–9. Available on the web-site IOPscience. URL: http://iopscience.iop.org/ (date of viewing: 21.09.2017).

Как цитировать статью: Варулина А. С. Всеобщее управление качеством как инструмент управления инновационной деятельностью на предприятии (ретроспективный анализ) // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 237–240.

For citation: Varulina A. S. Total quality management as a management tool of company innovative performance (retrospective analysis) // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 237–240.

УДК 336.717.061
ББК 65-551

Pastushenko Ilnur Leonidovich,
post-graduate student of the Chair of Management
and enterprise activity
Kazan National Research
Technological University,
Kazan,
e-mail: pasileon@mail.ru

Пастушенко Ильнур Леонидович,
аспирант кафедры Менеджмента
и предпринимательской деятельности
Казанского национального исследовательского
технологического университета,
г. Казань,
e-mail: pasileon@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМИ ИННОВАЦИЯМИ В НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

MANAGEMENT OF ENERGY-SAVING INNOVATIONS IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (2. Управление инновациями)
08.00.05 – Economics and management of national economy (2. Innovation management)

Статья посвящена современным подходам управления энергосберегающими инновациями на нефтяных и газовых предприятиях. Рассмотрены различные подходы управления, выделены существующие проблемы, препятствующие развитию предприятий в вопросах управления энергосберегающими инновациями. В работе обоснована необходимость внедрения энергосберегающих инноваций и проведено исследование теоретической сущности

энергоэффективного управления. В связи с этим даются рекомендации по организации управления инновациями, оказывающие существенное воздействие на повышение энергоэффективности и устойчивости развития нефтегазовых предприятий в вопросах энергосбережения. Предложена экономически выгодная модель управления энергосберегающими инновациями.

The article is devoted to modern approaches to managing energy-saving innovations at oil and gas enterprises. Different management approaches are considered, existing problems are identified that hinder development of enterprises in terms of management of energy-saving innovations. The study substantiates the need for introducing energy-saving innovations and studies the theoretical nature of energy-efficient management. In this regard, recommendations are given concerning organization of innovations management, which have a significant influence on improving energy efficiency and sustainability of oil and gas enterprises in terms of energy saving. An economically advantageous model of managing energy-saving innovations is offered.

Ключевые слова: энергосберегающие инновации, эффективное управление, энергоемкие предприятия, энергетические ресурсы, энергоэффективная экономика, затраты на энергосбережение, энергоменеджмент, бизнес-процессы, снижение энергозатрат, модель управления.

Keywords: energy-saving innovations, efficient management, energy-intensive enterprises, energy resources, energy-efficient economy, energy saving costs, energy management, business processes, energy cost reduction, management model.

Введение

Инновации — это жизненный инструмент, двигатель процветания нашей страны. Экономисты теперь признают, что до 60 % современного экономического роста являются результатом энергосберегающих инноваций — процессов разработки новых знаний и освоения этих открытий, имеющих непосредственное отношение к модернизации в сфере использования инновационных энергосберегающих технологий и современных программ энергосбережения, нацеленных на снижение затрат на энергетические ресурсы.

Управление энергосберегающими инновациями, как правило, содержит методологию организации, мероприятия, связанные с планированием, внедрением людских и денежных ресурсов, направленные на эффективное достижение целей и задач путем применения системы современных методов, техники и технологий управления.

Методология управления энергосберегающими инновациями позволяет превратить процедуру создания новшества на предприятиях в организованный и управляемый процесс.

Во многом принято считать, что для эффективного управления необходимо выбрать наиболее усовершенствованную стратегию, охватывающую все вопросы, связанные с энергетическими ресурсами на предприятии, способную оптимизировать процесс потребления энергоресурсов и повысить энергоэффективность.

Проблемы внедрения и управления энергосберегающими инновациями на энергоемких предприятиях были рассмотрены в научных трудах [1; 2; 3; 4]. Несмотря на значительное количество исследований, посвященных проблемам управления энергосберегающими инновациями, не нашли должного отражения вопросы разработки действенного инструментария энергоменеджмента, а также методические подходы к оценке экономической эффективности энергосберегающих инноваций с учетом специфики предприятий данного типа.

Целью исследования является повышение эффективности управления энергосберегающими инновациями на предприятиях нефтегазовой отрасли на основе совершенствования модели управления.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих **задач**:

— выполнить сравнительный анализ современного состояния и управления энергосберегающих инноваций в России и за рубежом и оценку возможности применения зарубежного опыта в условиях России;

— провести анализ методов и инструментов государственного управления и стимулирования энергосбережения и повышения энергоэффективности;

— усовершенствовать модель управления энергосберегающими инновациями.

Основная часть

Энергосберегающие инновации позволяют значительно сократить нагрузку на государственный и федеральный бюджеты, приостановить рост тарифов, увеличить конкурентоспособность экономики, повысить предложения на рынке труда.

В такой стране, как Россия, богатой энергоемкими предприятиями нефтяной и газовой отрасли, потребление энергии является значительной статьей расходов (см. рисунок).

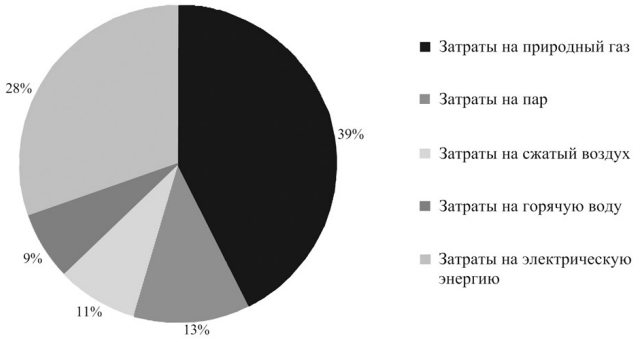


Рисунок. Диаграмма затрат предприятий на энергетические ресурсы

Источник: составлено автором по данным [5].

Данные предприятия не могут контролировать цены на энергоресурсы, политику правительства и глобальную экономику в целом.

Нефтегазовая промышленность в большинстве случаев оказывает особое внимание удовлетворению потребностей производства в энергетических носителях и не придает большого значения эффективности их использования.

Поскольку экономика многих предприятий характеризуется высокой энергоемкостью, актуальными мерами по обеспечению экономии энергии являются: эффективная модель управления; снижение малоразвитости нефтегазовой промышленности в сфере энергосберегающих инноваций; оснащение предприятий современным технологическим оборудованием, позволяющим повысить энергоэффективность; вовлечение в энергосбережение инвестиций; борьба с небережливостью работников и потребителей в использовании энергии.

Россия имеет в своем распоряжении огромный неиспользуемый потенциал внедрения энергосберегающих инноваций на нефтегазовых предприятиях.

По материалам Минэнерго РФ, если сравнивать с зарубежными странами (США, Японией, развитыми странами Европейского Союза), энергоемкость экономики России значительно превышает в расчете по паритету покупательной способности их аналогичные показатели. Недостаток энергии в будущем, возможно, станет существенным фактором сдерживания экономического роста нашей страны. Многие эксперты приходят к общему мнению, что необходима скоординированная государственная политика по энергоэффективности и энергосбережению. Так как меры, которые были предприняты для снижения энергоемкости, за предыдущий период оказались недостаточными, чтобы остановить динамичный рост спроса на энергию и мощность.

Российская промышленность в целом имеет высокие цены на энергию, которые будут расти согласно прогнозам Министерства экономического развития Российской Федерации и Концепции долгосрочного социально-экономического развития России. Совокупный объем потребления энергетических ресурсов России в 2016 году приблизительно составил около 850 млн т у. т.

Если доработать ряд моментов и повысить уровень управления энергосберегающими и энергоэффективными инновациями до зарубежного уровня, потребление энергетических ресурсов снизилось бы порядка на 40 % до величины 510 млн т у. т.

Согласно показателю энергоэффективности (ВВП на единицу потребляемых энергоресурсов) Россия в 2,5 раза отстает от среднемирового уровня и в 2,7 раза от уровня стран с высокими доходами. Мировая доля энергопотребления России превышает долю российского ВВП в мире в 3,75 раза.

По данным Аналитического центра при Правительстве РФ, большая часть нефтяных и газовых предприятий осуществляют программы энергосбережения и повышения энергоффективности, на их основе проводят модернизацию технологического оборудования — 62 %, и энергетического хозяйства — 56 %. Программы энергосбережения на предприятиях также дают возможность запустить и реализовать проекты инновационного характера.

Приблизительно четверть нефтегазовых предприятий реализуют среднегодовые затраты на энергосбережение свыше 100 млн руб. Больше половины из осуществляемых проектов имеют срок окупаемости 3,5 года, средний срок окупаемости энергосберегающих инноваций менее трех лет. Предположительно 70 % предприятий в виде источника финансирования используют собственные средства. Проведенное исследование показало, что для осуществления энергоэффективных проектов главными препятствиями являются финансово-экономические барьеры:

— нестабильная экономическая ситуация в стране;

— особенности и положения регионов;

— большие инвестиционные затраты;

— отсутствие собственных финансовых средств на затратные проекты;

— сложная система получения государственной поддержки.

Кредитные средства для внедрения энергосберегающих инноваций используют около 20 % предприятий. По системе мер государственной поддержки помощь смогли получить менее 5 % предприятий, 15 % получили отказ в господдержке по разным причинам, 70 % предприятий за поддержкой не обращались.

Эти факты позволяют констатировать, что в создавшейся ситуации эффективное управление энергосберегающими инновациями и повышение энергетической эффективности являются непременным условием для экономического развития Российской Федерации.

В последние годы большое внимание уделяется вопросам энергопотребления, происходит динамичное изменение законодательства, норм, требований и правил в области энергосбережения и повышения энергоэффективности. Это требует постоянного совершенствования деятельности предприятий в вопросах управления энергосберегающими инновациями. Отсутствие эффективной системы управления приводит к значительным затратам, а также к немалым штрафам от контролирующих органов и другим санкциям, в некоторых случаях вплоть до закрытия предприятия.

Результаты

В настоящее время энергосберегающие инновации становятся одним из ключевых и наиболее современных направлений развития и улучшения качества энергетической политики большинства крупных нефтяных и газовых организаций.

Внедрение энергосберегающих инноваций даст возможность быстро принести пользу нефтегазовым предприятиям за счет максимального использования источников энергии и связанных с ними активов, что позволит снизить как финансовые затраты, так и потребление энергии. Требуется оптимизация структуры энергопотребления и переход к энергоэффективной модели управления в экономике.

Следует признать, что одной из важнейших стратегических задач страны должно являться поэтапное сокращение энергоемкости отечественной экономики. С целью реализации данной задачи необходимо применить зарубежный опыт, дополнить и улучшить систему управления энергосберегающими инновациями и энергоэффективностью, поскольку осуществление реальных преобразований в области энергетической эффективности должно основываться не только на технических решениях, но и на более продуктивном управлении.

Энергетические ресурсы, как и другие ресурсы предприятия, нуждаются в правильно выстроенном управлении. К примеру, одним из наиболее актуальных и популярных направлений за рубежом по управлению энергопотреблением является внедрение системы энергетического менеджмента.

Как показывает зарубежный опыт, имеющиеся международные стандарты в области системы энергетического менеджмента являются устойчивым инструментом политики и рыночным механизмом, который дает возможность добиться постоянной энергоэффективности в нефтегазовой сфере и промышленности в целом. Большинство элементов системы энергетического менеджмента по международному стандарту ISO:50001 во многом соответствуют отечественным аналогам в соответствии с ФЗ № 261:

— планирование: программы энергосбережения, целевые показатели;

— внедрение и эксплуатация: мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, энергосервисные контракты;

— контроль и измерения: энергоаудит;

— внутренний аудит: энергетический мониторинг;

— анализ менеджмента: субъективный фактор организации и руководства.

При использовании системы энергоменеджмента и при прохождении сертификации промышленного предприятия по международному стандарту ISO:50001 требуется решить в комплексе многие необходимые для этого задачи.

С экономической точки зрения наиболее первостепенными для системы энергоменеджмента выступают вопросы, связанные с финансированием энергосберегающих инноваций (направленных на снижение потребления топливно-энергетических ресурсов) и проектов по повышению энергоэффективности производства. Данные инвестиции требуют результативного управления, каждое вложенное средство должно приносить в будущем финансовую выгоду.

Российские нефтяные и газовые предприятия постепенно переходят на стандарты системы энергоменеджмента. К примеру, в Республике Татарстан придают особую значимость энергоменеджменту такие крупные предприятия, как «Татнефть», «Танеко», «Таиф» и другие. Данные предприятия отличаются большими объемами потребления энергоресурсов: годовое потребление составляет сотни миллионов рублей, и можно отнести эти предприятия к одному уровню энергопотребления. Предприятия вкладывают в энергосбережение и энергоэффективные проекты значительные инвестиции (до 550–650 млн руб. на 3–5 лет реализации), при этом возникает необходимость уделять большое значение организации и управлению подобными капиталоемкими программами энергосбережения и повышения энергоэффективности. Годовая экономия от энергосберегающих инноваций и сроки окупаемости в значительной степени зависят от эффективного управления энергосбережением, политики энергосбережения и возможностей предприятия.

Зачастую структура многих крупных российских нефтегазовых предприятий такова, что все организационные, стратегические и финансовые вопросы внедрения энергосберегающих инноваций решаются на уровне объединений, а вопросы реального управления во многом находятся в компетенции подразделений, которые также являются крупными потребителями энергетических ресурсов.

Во многих случаях предприятия имеют плохое представление о потреблении энергоресурсов, о распределении затрат и о возможностях энергосбережения для своей организации. В лучшем случае им известна приблизительная раскладка энергопотребления по разным подразделениям, которая нередко даже близко не соответствует действительности.

Поэтому для реализации функций системы энергоменеджмента предприятия вынуждены применять различные управленческие методологии управления процессами, целью которых является повышение эффективности управления энергосбережением на предприятиях.

Широко применяется в настоящее время методология реинжиниринга бизнес-процессов. Использование методов реинжиниринга бизнес-процессов включает системное моделирование, адаптированную организационную структуру и реорганизацию материальных, информационных и финансовых потоков, перераспределение и минимизацию использования энергоресурсов, а также совершенствование процесса мониторинга и управленческого учета.

Однако, как показывает практика, на предприятиях в той или иной степени остается нерешенным ряд проблем, таких как:

— большое энергопотребление и большие значения потенциала энергосбережения;

— энергосберегающие инновации, в основном индивидуальные и в меньшей степени типовые, нуждаются в специальной разработке, количество инноваций и сроки окупаемости большие;

— значительные риски, такие как организационные, технические и технологические, инвестиционные, мотивационные, информационные;

— сложность в оценке мотивации, различная мотивация по видам персонала;

— разнообразие видов деятельности, процессов и подпроцессов;

— энергообследования в большей степени индивидуальные, в меньшей степени — типовые;

— система управления энергосберегающими инновациями сложная, включает технические, организационные, информационные, инвестиционные, мотивационные, маркетинговые аспекты;

— инвестиции значительные, необходима их оптимизация.

Анализ научно-исследовательских работ по управлению инновациями в области энергосбережения [6; 7; 8; 9] показал, что неэффективное управление энергетическим хозяйством на нефтяных и газовых предприятиях наносит экономический ущерб не только конкретному предприятию, но и отрасли, и стране в целом. Современные методы управления энергосберегающими инновациями на предприятиях имеют нелинейный характер. Следует признать, что, несмотря на определенный накопленный опыт к настоящему времени в этой области, проблема управления энергосберегающими инновациями на нефтегазовых предприятиях исследовалась недостаточно, опыт таких предприятий практически не обобщен не только в отечественной, но и в зарубежной научной литературе. Существующие методы управления инновациями по повышению энергоэффективности недостаточно проработаны, что снижает результативность инновационной деятельности в области энергосбережения и повышения энергоэффективности. При реализации функций системы энергетического менеджмента предприятия стараются применять различные управленческие методологии управления процессами, в настоящее время исследования показывают, что они имеют уязвимые места и не отвечают существующим современным тенденциям. Поэтому одна из главных задач на сегодняшний день — это модернизация методологии, улучшение и развитие модели управления портфелем энергосберегающих инноваций, методов и инструментов, системы принципов, обеспечивающих достижение эффективного управления энергосбережением на предприятиях.

Элементы управления портфелем энергосберегающих инноваций должны быть направлены на формирование и обеспечение достижения целей организации, которые способны уменьшить энергозатраты, укрепить финансовое положение, увеличить наполняемость, расширить финансовые основы роста и в значительной степени повысить конкурентоспособность предприятия. При этом необходимо учитывать специфику предприятий, требования российского законодательства в области использования

энергетических ресурсов, а также положения международного стандарта ISO:50001 «Системы энергетического менеджмента», внедрение которого позволяет предприятию показать свою приверженность принципам эффективного управления энергосбережением.

Рассмотрим дополненные наиболее важные этапы управления портфелем энергосберегающих инноваций.

1. Целеустановка — последовательная актуализация инновационных целей и задач. На данной стадии необходимо выполнить энергетическое обследование, анализ потребления энергоресурсов с оценкой потенциала энергосбережения и возможной экономии, идентифицировать значимые энергетические аспекты. На основе анализа разработать технические, технологические и управленческие инновации по повышению энергоэффективности.

2. Энергопроектирование. Здесь необходимо определить параметры выбранного маршрута энергосбережения и сформировать основной перечень энергосберегающих инноваций (указать все сроки; распределить по годам инвестиционный объем; годовые ставки дисконтирования; определить суммарную величину экономии энергетических ресурсов, достигнутую за счет реализации очередного этапа внедрения инноваций; рассчитать все эксплуатационные затраты и др.).

Важной частью энергопроектирования будет являться финансовый план, содержащий в себе оценку экономической эффективности проекта на основе анализа притока и оттока финансовых средств на каждый отрезок времени на протяжении всего периода его существования. Следует учесть, что при внедрении инвестиционного проекта огромное значение имеет раздел чувствительности.

Также неотъемлемой частью является проблема снижения возможных рисков, образующихся при осуществлении энергосервисных контрактов. Для уменьшения и исключения риска неплатежеспособности заказчика перед заключением энергосервисного контракта следует провести инвестиционный аудит, главной задачей которого является подготовка заключения о финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе. Для этого необходимо:

— изучить кредитную историю организации;

— проанализировать предыдущие финансовые показатели организации за три года;

— проанализировать за три года, предшествующих аудиту, расчеты по налоговым обязательствам, динамику дебиторской и кредиторской задолженности;

— проанализировать ликвидность и эффективность использования основных средств, рентабельность в динамике;

— проанализировать перспективы развития организации, положение на рынке;

— проанализировать основные бизнес-процессы;

— проанализировать систему финансового планирования, контроля и учета.

В большинстве случаев для оценки экономической эффективности энергоэффективных проектов достаточно использовать систему показателей, отражающих соотношение затрат и полученных результатов.

На данном этапе также обязательным пунктом является разработка документации, консалтинг экспертов.

В основной перечень документации входят:

— руководство по управлению энергосберегающими инновациями;

— энергетическая политика предприятия (повышение информированности на всех уровнях);

— энергетическая стратегия для различных уровней управления;

— внутренний аудит;

— закупки;

— корректирующие и предупреждающие действия по устранению причин несоответствия;

— мониторинг и измерение;

— реестр энергетических аспектов;

— программа мероприятий на три года.

3. Активный режим, организационно-управленческие действия по повышению синергетического эффекта путем реализации запланированных мероприятий.

Энергосберегающие инновации в следующих направлениях:

— внедрение современного технологического оборудования;

— применение имитационной модели оптимизации затрат на энергоресурсы и автоматизированных систем контроля и учета энергетических ресурсов;

— внедрение новых видов возобновляемых источников энергии;

— капитальный ремонт, реконструкция, техническое перевооружение на основе применения энергоэффективного оборудования, энергетически эффективных технологий, материалов повышенной надежности с улучшенными энергетическими свойствами;

— внедрение информационного портала энергосбережения и повышения энергоэффективности;

— разработка и актуализация комплекса организационных мероприятий в рамках Программы энергосбережения. Построение системы управления энергосбережением на основе бизнес-процессов и операционных улучшений.

При внедрении энергосберегающих инноваций на эксплуатационных подразделениях следует совместить энергосберегающие проекты по замене старого оборудования с плановым капитальным ремонтом.

4. Гибридный мониторинг с применением автоматизированных систем для точного анализа результатов (оценка уменьшения потребления энергетических ресурсов; составление таблицы для анализа результатов мероприятий, схемы изменений в энергетическом балансе; выполнение оценки эффективности предложенных мероприятий и др.).

Процесс производственных изменений в основном касается трех областей деятельности предприятия: руководящей, финансовой и производственной.

Заключение

Данная модель управления портфелем энергосберегающих инноваций может заинтересовать предприятие, которое хочет оптимизировать свои процессы потребления энергетических ресурсов, постоянно повышать энергоэффективность, снизить энергопотребление и затраты на энергию во всех процессах (как на производстве, так и в непроизводственной сфере), а также улучшить и оптимизировать систему обмена информацией и управления энергией, сформировать на предприятии систему постоянного контроля изменений законодательства, что позволит избежать штрафов и других санкций.

Проведенное исследование и факторы деятельности дают основание полагать, что предприятие создаст современное производство и освоит новые виды

энергосберегающих технологий в короткие сроки и обеспечит своевременный возврат затраченных средств.

Предложенные в статье решения позволяют решить ряд проблем российских нефтегазовых предприятий:

— внедрение эффективной программы по энергосбережению в короткий срок окупаемости;

— уменьшение потребления энергетических ресурсов при производстве продукции за счет организации на предприятии эффективного энергообеспечения;

— снижение затрат предприятий на энергоресурсы в каждом процессе и на каждом этапе деятельности предприятия;

— обеспечение рационального использования энергетического оборудования и экономное расходование всех видов энергии в процессе производства;

— устойчивость к возможным повышениям цен на энергоресурсы;

— уменьшение платы за загрязнение окружающей среды.

Признание важности управления энергосберегающими инновациями на предприятиях является главным первым шагом к улучшению энергоэффективности и снижению энергозатрат.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коршунова Л. А., Кузьмина Н. Г., Кузьмина Е. В. Проблемы энергосбережения и энергоэффективности в России // Известия Томского политехнического университета. 2013. № 6. С. 22–25

2. Тимофеев Р. А. Совершенствование управления топливо-энергопотреблением и повышение экономической надежности промышленного предприятия // Проблемы современной экономики. 2009. № 1 (29). С. 155–158.

3. Романов Г. А. Энергоменеджмент на основе ISO 50001 — организационная основа повышения энергоэффективности // Энергоаудит. 2010. № 2 (14). С. 44–47.

4. Гуменюк С. О. Передовой международный опыт в области стимулирования внедрения энергосберегающих технологий // Российское предпринимательство. 2011. № 11. Вып. 1 (195). С. 27–32.

5. Материалы сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электронный ресурс]. URL: http://tatstat.gks.ru/ (дата обращения: 23.06.2017).

6. Елтышев Д. К., Хорошев Н. И. Системный подход к формированию и реализации программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности // Фундаментальные исследования. 2014. № 5–4. С. 697–701.

7. Конторович А. Э., Эдер Л. В., Филимонова И. В. Состояние и прогноз нефтегазового комплекса (добыча, переработка, транспорт) // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2013. № 5. С. 51–61.

8. Кузнецов Н. М., Клюкин А. М., Трибуналов С. Н. Управление энергоэффективностью и энергосбережением // Вестник Кольского научного центра РАН. 2016. № 2 (25). С. 97–102.

9. Кычкин А. В., Мусихина К. Г., Разепина М. Г. Исследование эффективности создания и внедрения системы энергоменеджмента на промышленном предприятии // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Электротехника, информационные технологии, системы управления. 2014. № 1 (9). С. 66–79.

REFERENCES

1. Korshunova L. A., Kuzmina N. G., Kuzmina E. V. Problems of energy saving and energy efficiency in Russia // Bulletin of the Tomsk Polytechnic University. 2013. No. 6. P. 22–25.

2. Timofeev R. A. Perfection of fuel-energy consumption management and enhance of economic reliability of an industrial plants // Problems of modern economy. 2009. No. 1 (29). P. 155–158.

3. Romanov G. A. Energy management based on ISO 50001 — the organizational basis for enhancing energy efficiency // Energy audit. 2010. No. 2 (14). P. 44–47.

4. Gumenyuk S. O. Advanced international experience in the field of stimulating the introduction of energy-saving technologies // Journal of Russian Entrepreneurship. 2011. No. 11. Issue 1 (195). P. 27–32.

5. Materials of the site of the Territorial Body of the Federal State Statistics Service for the Republic of Tatarstan [Electronic resource]. URL: http://tatstat.gks.ru/ (date of viewing: 23.06.2017).

6. Yeltyshev D. K., Khoroshev N. I. System approach to formation and implementation of energy saving programs and enhancing energy efficiency // Fundamental research. 2014. No. 5–4. P. 697–701.

7. Kontorovich A. E., Eder L. V., Filimonova I. V. State and forecast for oil and gas complex (extraction, processing, transportation) // Mineral Resources of Russia. Economics and Management. 2013. No. 5. P. 51–61.

8. Kuznetsov N. M., Klyukin A. M., Tribunalov S. N. Management of energy efficiency and energy saving // Bulletin of the Kola Science Center of the Russian Academy of Sciences. 2016. No. 2 (25). P. 97–102.

9. Kychkin A. V., Mousikhina K. G., Razepina M. G. Investigation of the efficiency of creating and implementing an energy management system at an industrial enterprise // Bulletin of the Perm National Research Polytechnic University. Electrical engineering, information technology, control systems. 2014. No. 1 (9). P. 66–79.

Как цитировать статью: Пастушенко И. Л. Управление энергосберегающими инновациями в нефтяной и газовой промышленности // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 240–245.

For citation: Pastushenko I. L. Management of energy-saving innovations in the oil and gas industry // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 240–245.

УДК 316
ББК 65:60.7

Isayan Goar Vladimirovna,
postgraduate degree seeker of the department of sociology,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: mango-2009@mail.ru

Исаян Гоар Владимировна,
соискатель кафедры социологии
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: mango-2009@mail.ru

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ АДАПТАЦИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

SOCIO-CULTURAL ADAPTATION: THE MAIN PROBLEMS OF RESEARCH

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(6. Экономика народонаселения и демография)
08.00.05 – Economics and management of national economy
(6. Economics of population and demography)

Статья посвящена рассмотрению феномена социокультурной адаптации. Сделан базовый обзор теоретических и прикладных исследований социокультурной адаптации в социальных науках. Систематизированы и проанализированы подходы к определению социокультурной адаптации различных авторов (Шпак Л. Л., Стефаненко Т. Г., Грищенко В. В. и др.). Обобщены ключевые отличительные особенности социокультурной адаптации: комплексность, реципрокность, активность и аксиологическая направленность. Выделены основные уровни исследования процесса: личностный, межкультурный и экономический. Предложен междисциплинарный подход к исследованию процессов адаптации как наиболее оптимальный.

The article is devoted to the phenomenon of socio-cultural adaptation. A basic reviewis made as for theoretical and applied research of sociocultural adaptation in social sciences. The article systematizes and analyzes approaches to the definition of socio-cultural adaptation of various authors (Shpak L. L., Stefanenko T. G., Gritsenko V. V. etc.). The key distinctive features of socio-cultural adaptation are summarized: complexity, reciprocity, activity and axiological orientation. The main levels of the research process are identified: personal one, intercultural one and economic one. The article offers an interdisciplinary approach to the study of adaptation processes as the most optimal one.

Ключевые слова: адаптация, социокультурная адаптация, интеграция, миграционные процессы, факторы адаптации, стратегии адаптации, культурная среда, социокультурный процесс, аккультурация, междисциплинарный подход.

Keywords: adaptation, socio-cultural adaptation, integration, migration, adaptation factors, adaptation strategies, cultural environment, socio-cultural process, acculturation, interdisciplinary approach.

Введение

Рассмотрение проблемы адаптации является важнейшей областью исследования в общественных науках. **Актуальность** рассмотрения основных проблем исследования процессов социокультурной адаптации определена тем, что динамика протекания и специфика данных процессов определяют успешность вхождения индивида в новую для него социальную реальность (профессиональную, этическую, культурную и т. д.), что позволяет планировать и прогнозировать такого рода процессы, а также управлять ими как на уровне индивидуальной работы (тренинги, программы поддержки), так и на уровне широких социальных групп (формулирование государственной политики, стимулирующей процессы адаптации).

Социальная адаптация является наиболее употребляемым термином в рамках социальных наук, а также является отдельной областью исследования в социологии. Рассмотрение адаптации как социального процесса связано с развитием социологии, сфокусировавшей свое внимание на личности и ее взаимодействии с социальной реальностью, и с концепциями таких авторов, как Э. Дюркгейм, М. Вебер, Ф. Знанецкий, У. Томас, Т. Парсонс, Р. Мертон и др.

Целью исследования является анализ и систематизация научных подходов к исследованию социокультурной адаптации. А для реализации поставленной цели предполагается решение следующих **задач**: рассмотреть определение и сущность понятия социокультурной адаптации; определить ее положение в системе близких категорий; обобщить ключевые особенности, определяющие подходы к исследованию; выделить основные уровни научного рассмотрения процесса социокультурной адаптации.

Основная часть

Термин адаптация (лат. adaptacio — приспособление) рассматривается как в естественных, так и в социальных науках, в широком смысле может быть определен как процесс приспособления индивида к условиям среды (природной или социальной). Социокультурная адаптация рассматривается как вид социальной адаптации и является предметом исследования не только социологии, но ряда других общественных наук. Стоит отметить, что адаптация личности имеет большое количество разрозненных классификаций, выделяют профессиональную, бытовую, психологическую, а также социокультурную. В социальной реальности все названные направления адаптации не изолированы, а взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, П. С. Кузнецов отмечает, « …выделение видов адаптации (социально-психологическая, профессиональная, психофизиологическая) условно. Социальная адаптация осуществляется одновременно на всех уровнях, она есть всегда, различны лишь ее значения и тенденция» [1, с. 23]. Разрозненные авторские

классификации порождают терминологическую путаницу, смешение понятий, что затрудняет анализ и исследование адаптационных процессов.

Так, синонимами социокультурной адаптации являются этническая, межкультурная или кросс-культурная адаптация. Социокультурная адаптация понимается нами как процесс вхождения этических групп в новое социокультурное пространство, соприкосновение с иными нормами, традициями, установками, в целом с укладом жизни. Л. Л. Шпак дает следующее определение социокультурной адаптации: « …форма взаимоприспособления субъектов и социокультурной среды на основе обмена духовно-практическими возможностями и результатами деятельности в конкретных адаптивных ситуациях» [2, с. 106]. А основными отличиями являются: предметно-практические усилия, направленные на адаптацию, аксиологический компонент как главенствующий, а также роль ценностных ориентаций. Социокультурная адаптация также понимается « …как форма взаимодействия субъекта со средой в повседневности, создающая субъекту условия эффективного вхождения в социум и освоения различных форм социальной деятельности» [3, с. 111]. Т. Лондаджим выделяет следующие особенности социокультурной адаптации [3, с. 111]:

— взаимодействие опосредуется культурой как ядром социокультурной среды и индивидуальной культурой субъекта;

— изменения, происходящие в результате этой формы взаимодействия, могут иметь пролонгированный характер, поскольку приводят к трансформации обыденного мира человека и организации повседневной жизни общества;

— она сопровождает основные виды деятельности индивида.

Т. Г. Стефаненко определяет социокультурную адаптацию как « …сложный процесс, в случае успешного завершения которого человек достигает соответствия (совместимости) с новой культурной средой, принимая ее традиции как свои собственные и действуя в соответствии с ними» [4, с. 318]. При этом выделяется внутренний аспект (психологическая адаптация) — изменение в психологической реальности индивида, здесь затрагиваются личностные установки и убеждения, успешность адаптации переживается как удовлетворенность жизнью, благополучие. Внешний аспект (социально-культурная адаптация) связан с межгрупповыми взаимодействиями, вовлечением в новую культурную и социальную реальность, а успешность проявляется в «полноправном межличностном взаимодействии». В. В. Гриценко отмечает, что социально-психологическая адаптация — это комплексный процесс, в который вовлечены различные социально-культурные группы, а результатом данного процесса является обретение «новой позитивной социальной идентичности». Автор выделяет психологическую и социокультурную стороны адаптации, определяя социокультурную адаптацию как « …процесс, в результате которого происходит изменение внешних поведенческих стратегий индивида в ответ на требования новой социокультурной среды» [5, с. 62]. Успешность процесса адаптации невозможна без комплексной интеграции в новую социальную реальность, соприкосновения с социокультурными, экономическими и политическими условиями, а также налаживания широкого круга социальных и межличностных контактов адаптанта и принимающей стороны. В. В. Гриценко выделяет показатели успешности адаптации на групповом уровне (на примере переселенцев из ближнего зарубежья в Россию) [5, с. 65]:

1) сохранение переселенцами культурных заимствований от культуры тех этносов, в среде которых они длительное время проживали до переезда в Россию;

2) значимость установления широких отношений с новым окружением;

3) культурно-психологическая близость контактирующих групп: переселенцев и коренных жителей России;

4) удовлетворенность отношениями с новым окружением;

5) позитивная социальная (этническая) идентичность;

6) позитивный образ «Мы» и позитивный образ «Они»;

7) межгрупповая толерантность.

Д. К. Танатова и И. В. Лескова [6] рассматривают проблемы адаптации мигрантов в социально-культурной среде мегаполисов, изменения, которые претерпевает социокультурная среда, ее структура под влиянием миграционных процессов. Городские агломерации, по мнению авторов, являются привлекательной территорией для жителей периферии и окраин России, сезонных мигрантов из СНГ, мигрантов из Средней Азии или регионов Кавказа, что ставит вопросы о значимости различий между мигрантами и принимающей стороной, а также о факторах, способствующих оптимальной интеграции в социальную и культурную среду. Среди ключевых факторов авторы отмечают [6, с. 8]:

1) длительность взаимодействия;

2) совместные цели (работа, совместное проживание или учеба);

3) территория, разделенная между коренным этносом и приезжими;

4) частота и глубина контактов;

5) равенство прав и обязанностей между приезжими мигрантами и другим населением.

Вхождение в новую социокультурную среду является стрессовой проблемной ситуацией для личности, соответственно провоцирующей либо применение уже «готовых» механизмов адаптации, либо выработку новых. А. А. Налчаджян определяет адаптивную стратегию как « …сочетания определенного защитного механизма или защитного комплекса с установкой на их актуализацию и использование в типичных проблемных ситуациях» [7, с. 55]. В структуру стратегии входит ожидаемый результат («стратегическая цель»), общий план действий (типичные когнитивные и поведенческие паттерны), а также комплекс близких мотивов. Продолжая рассмотрение проблемы адаптивных стратегий, обратимся к взглядам М. В. Ромма [8]. Автор отмечает, что в течение всей жизни индивид сталкивается с непрерывной цепью социальных ситуаций, а для приспособления к ним осуществляет стратегии социальной адаптации. Выработка стратегий адаптации неразрывно связана с субъективной интерпретацией социальной реальности, что затрагивает такие вопросы, как пристрастность сознания, ценностно-смысловая сфера личности. Поэтому « …в процессе социальной адаптации посредниками между адаптивной ситуацией и характером и спецификой приспособительной стратегии личности всегда выступают, с одной стороны, ценностные ориентации человека, а с другой — субъективная интерпретация адаптивной ситуации. Соответственно интегральное определение понятия «социальная адаптация» с необходимостью должно учитывать интерпретативно-ценностные факторы и ситуативные условия процесса адаптации личности» [8, с. 65].

Рассмотрев основные теоретические разработки проблемы социокультурный адаптации, обратимся к практическим разработкам данной предметной области. Существует значительный массив социологических исследований адаптации (социальной, социально-психологической, социокультурной). Представляется наиболее целесообразным в рамках статьи остановиться на проблемах изучения миграционных процессов и социокультурной адаптации как одной из наиболее разработанных областей исследования. В исследованиях Е. А. Назаровой [9], Е. И. Филипповой [10], В. В. Гриценко [5], Ю. Е. Игнатовой и Н. А. Николенко [11], В. В. Матвиенко [12] рассматриваются проблемы вынужденной миграции, факторы, способствующие и препятствующие успешной адаптации, роль культурной дистанции в процессе адаптации. Так, к примеру, Ю. Е. Игнатова и Н. А. Николенко [11] анализируют региональные условия (Волгоградская область), сопутствующие адаптационным процессам миграции, а в качестве главной детерминанты успешности/неуспешности адаптации выделяют величину социокультурной дистанции между мигрантами и принимающим населением. Также важным дискуссионным вопросом является необходимость принятия и реализации программ адаптации именно на региональном уровне. В контексте рассмотрения факторов адаптации В. В. Матвеенко [12] предлагает обратить внимание на развитие виртуальной реальности и сети Интернет (удаленного общения, социальных сетей) как ключевых факторов, обуславливающих адаптационные процессы в современном обществе. Благодаря возможности не терять связь с представителями своей культуры по средствам интернет-коммуникаций автор предлагает говорить о «трансмиграционных процессах». Так, « …иммигранты активно участвуют в жизни принимающего общества, принимают новые социальные роли, нормы поведения, активно взаимодействуют с местным населением, но при этом сохраняют ценности, традиции, идентичность своей культуры, а также взаимодействуют с соотечественниками… » [12, с. 105–106]. При этом интенсифицируются процессы усвоения социальных навыков и ролей, но замедляются процессы культурного обмена посредством межэтнических взаимодействий.

Выводы и заключения

Итак, опираясь на теоретический анализ научных подходов в исследовании адаптации в социальных и социально-психологических науках, можно выделить следующие характеристики адаптации как социокультурного процесса:

— комплексность (предполагает интеграцию в новую социальную реальность, соприкосновение как с социокультурными, экономическими и политическими условиями, так и налаживание широких межличностных контактов с принимающим население);

— реципрокность (предполагает как влияние среды на адаптанта, так и обратное влияние, вызывающие изменение в самой реальности);

— активность (предполагает наличие субъекта с его потребностями, приложение усилий для их удовлетворения, выработку определенных паттернов поведения, основываясь на анализе специфики социальной среды);

— аксиологическая направленность (предполагает, что затрагивается система ценностей, личностные установки и убеждения, происходят существенные изменения в мировосприятии).

Также необходимо отметить, что исследования адаптации в рамках социологического подхода в базовой своей части сосредоточены на успешности/неуспешности процессов адаптации различных групп, на запросах общества относительно адаптационных процессов, последствиях дезадаптации для социальной реальности. Что носит скорее отраслевой, прикладной характер. В то время как рассмотрение структурных и сущностных характеристик адаптации, механизмов данного процесса, правового регулирования ряда вопросов может быть более продуктивно исследовано благодаря обращению к социально-психологическому, а также экономическому подходам. Важным представляется рассмотрение проблемы социокультурной адаптации в нескольких разрезах.

Личностный (психологический) уровень — личностные особенности адаптанта (характер, уровень интеллекта, система ценностей и др.). Как уже отмечалось, успешность адаптации проявляется в удовлетворенности жизнью, положительной оценке социального самочувствия.

Межкультурный уровень — межличностная компетентность адаптанта. Поведенческие паттерны, связанные со способом установления контактов в новой социокультуной среде. Так, М. А. Южанин обозначает данное измерение как социально-практическое, связывает со способностью адаптантов «решать повседневные социально-культурные проблемы» [13, с. 72].

Экономический уровень —– особенности экономического поведения адаптантов, что затрагивает вопросы, связанные с трудоустройством, материальным состоянием, профессиональным развитием, то есть стратегиями вхождения в «экономику» иноэтнической среды.

Данные уровни определяют особый подход к изучению социокультурных процессов, который должен быть междисциплинарным. Так, первый уровень составляет предмет для изучения социальной психологии и обращается к таким вопросам, как вхождение мигрантов в новое культурное пространство, усвоение и принятие культурных норм, а также рассмотрение последствий для принимающей территории и тех адаптационных стратегий, которые избирают адаптанты. Исследования адаптационных стратегий являются важнейшими разработками психологической науки, на которые следует обратить внимание. Второй уровень может быть рассмотрен с точки зрения социологии и этносоциологии, где фокус исследования может быть сосредоточен на социальных отношениях и их изменениях; условиях для адаптации в новой социокультурной среде как позитивных, так и негативных; особенностях функционирования в иноэтнической среде; изменениях социальной структуры. Третий уровень может быть исследован с точки зрения экономической социологии. Главной проблемной областью тогда будет являться динамика спроса и предложения на трудовые ресурсы, проблемы оплаты труда, качество жизни адаптантов, квалификация рабочей силы. Л. В. Корель отмечает, что адаптация является предметом исследования многих наук, помимо социологии (политология, психология, этнография, демография и др.), однако взаимодействия между данными дисциплинами не носит системно организованный характер, а интеграция происходит, скорее, за счет общего предмета, а не комплексной методологии исследования [14, с. 87]. Обращение и применение комплексного междисциплинарного подхода к исследованию социокультурной адаптации позволит существенно обогатить теоретические и практические разработки данного процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузнецов П. С. Социологическая теория социальной адаптации : автореф. дис. ... д-ра социол. наук. Саратов, 2000. 31 с.
2. Шпак Л. Л. Социокультурная адаптация: сущность, направление, механизмы реализации : дис. … д-ра социол. наук. Кемерово, 1992 . 398 с.
3. Лондаджим Т. Социокультурная адаптация: сущность и функции // Альманах современной науки. 2011. № 11 (54). С. 109–112.
4. Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М. : ИП РАН : Академический проект, 2000. 320 с.
5. Гриценко В. В. Социально-психологическая адаптация переселенцев в России. М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. 252 с.
6. Танатова Д. К., Лескова И. В. Социокультурная адаптация в условиях агломерационных процессов в России // Ученые записки РГСУ. 2011. № 4. С. 5–9.
7. Налчаджян А. А. Этнопсихологическая самозащита и агрессия : Учебное пособие для вузов. Ереван : Огебан, 2000. 408 с.
8. Ромм М. В. Адаптация личности в социуме: Теоретико-методологический аспект. Новосибирск : Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 2002. 275 с.
9. Назарова Е. А. Социальная адаптация вынужденных переселенцев и беженцев в контексте современной миграционной политики России: социологический анализ. М. : Союз, 1999. 137 с.
10. Филиппова Е. И. Вынужденные мигранты в Псковской области: проблемы адаптации // Русские в новом зарубежье: миграционная ситуация, переселение и адаптация в России / отв. ред. С. С. Савоскул. М. : Изд-во ИЭА РАН, 1997. 398 с.
11. Игнатова Ю. Е., Николенко Н. А. Влияние региональных условий на адаптационные процессы трудовых мигрантов (на примере Волгоградской области) // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. 2011. № 3. С. 43–48.
12. Матвеенко В. В. Влияние ИКТ на социокультурную адаптацию иммигрантов (на примере русскоязычных переселенцев в Германии) // Вестник МГУКИ. 2010. № 2. С. 102–106.
13. Южанин М. А. О социокультурной адаптации в иноэтнической среде: концептуальные подходы к анализу // Социологические исследования. 2007. № 5. С. 70–77.
14. Корель Л. В. Социология адаптаций: Вопросы теории, методологии и методики. Новосибирск : Наука, 2005. 424 с.

REFERENCES

1. Kuznetsov P. S. Sociological Theory of Social Adaptation : abstract of the thesis of the doctor of sociological sciences. Saratov, 2000. 31 p.
2. Shpak L. L. Sociocultural adaptation: essence, trends, mechanisms of realization : thesis of doctor of sociological sciences. Kemerovo, 1992. 398 p.
3. Londadjim T. Sociocultural adaptation: essence and functions // Almanac of modern science. 2011. No. 11 (54). P. 109–112.
4. Stefanenko T. G. Ethnopsychology. M. : IP RAS : Academic Project, 2000. 320 p.
5. Gritsenko V. V. Socio-psychological adaptation of immigrants in Russia. M. : Publishing house «Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences», 2002. 252 p.
6. Tanatova D. K., Leskova I. V. Sociocultural adaptation under the conditions of agglomeration processes in Russia // Uchenye zapiski RGSU. 2011. No. 4. P. 5–9.
7. Nalchadzhyan A. A. Ethnopsychological self-defense and aggression : Textbook for higher schools. Yerevan : Ogeban, 2000. 408 p.
8. Romm M. V. Adaptation of an individual in the society: Theoretical and methodological aspect. Novosibirsk : Science. Siberian Publishing Company of RAS, 2002. 275 p.
9. Nazarova E. A. Social adaptation of forced migrants and refugees in the context of Russia's current migration policy: a sociological analysis. M. : Soyuz, 1999. 137 p.
10. Filippova E. I. Forced Migrants in the Pskov Region: Adaptation Problems // Russian in new foreign countries: Migration Situation, Resettlement and Adaptation in Russia / executive editor. S. S. Savoscul. M. : Publishing house of IEA of RAS, 1997. 398 p.
11. Ignatova Yu. E., Nikolenko N. A. Influence of regional conditions on the adaptation processes of labor migrants (on the example of the Volgograd region) // Bulletin of Volgograd State University. Series 7: Philosophy. Sociology and social technologies. 2011. No. 3. P. 43–48.
12. Matveenko V. V. Influence of ICT on socio-cultural adaptation of immigrants (on the example of Russian-speaking immigrants in Germany) // Vestnik MGUCA. 2010. No. 2. P. 102–106.
13. Yuzhanin M. A. On socio-cultural adaptation in an alien environment: conceptual approaches to analysis // Sociological research. 2007. No. 5. P. 70–77.
14. Korel' L. V. Sociology of adaptations: Questions of theory, methodology and methods. Novosibirsk : Science, 2005. 424 p.

Как цитировать статью: Исаян Г. В. Социокультурная адаптация: ключевые проблемы исследования // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 246–249.

For citation: Isayan G. V. Socio-cultural adaptation: the main problems of research // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 246–249.

УДК 336.741.21
ББК 65.011.3

Khusainova Aliya Ildarovna,
degree-seeking student of the department of finance
and economic analysis
of Ufa state
aviation technical University,
Ufa,
e-mail: aliya-h@mail.ru

Хусаинова Алия Ильдаровна,
соискатель кафедры Финансов
и экономического анализа
Уфимского государственного
авиационного технического университета,
г. Уфа,
e-mail: aliya-h@mail.ru

ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ К ДЕНЬГАМ: ДИСКУССИОННЫЙ АСПЕКТ

THE PROBLEM OF TRUST IN MONEY: A DISCUSSION ASPECT

08.00.01 – Экономическая теория
08.00.01 – Economic theory

В статье анализируется доверие к деньгам как ключевое условие экономического обмена. Исследовано значение доверия к деньгам на разных этапах эволюционного развития института денег. Рассмотрены два антагонистических теоретических подхода к рассмотрению проблемы доверия к деньгам. Проанализированы экономические последствия снижения доверия к национальной валюте на примере экономико-политических событий последних десятилетий в Российской Федерации. На основе проведенного анализа предложена иерархия уровней доверия к базовым социально-экономическим институтам, определяющая доверие к деньгам в социуме.

The article analyzes trust in money as a key condition of economic exchange. The article explores the value trust in money during different evolutionary periods of institute of money. It is dealt with two antagonistic theoretical approaches to the problem of trust in money. It is analyzed economic consequences of decrease of trust in national currency on the example of economic and political events of recent decades in the Russian Federation. Based on made analysis it is proposed the hierarchy of levels of trust in basic socio-economic institutions which, as a consequence, determines the trust in money in society.

Ключевые слова: доверие, деньги, институт, устойчивость денег, национальная валюта, институт денег, частные деньги, криптовалюта, денежные суррогаты, доверие к деньгам, доверие к государству, денежно-кредитная система.

Keywords: trust, money, institute, money stability, national currency, institute of money, private money, cryptocurrency, money surrogates, trust in money, trust in government, monetary system.

Введение

Актуальность. Проблема доверия к деньгам, возникшая вместе с их появлением и не утратившая актуальности по сей день, продолжает оставаться предметом активной научной дискуссии.

Современные деньги, не обеспеченные никакими материальными ценностями и имеющие фидуциарную природу, как никогда ранее чувствительны к любым изменениям в уровне доверия. Можно смело утверждать, что сегодня уровень доверия к деньгам является лакмусовой бумажкой экономического здоровья общества.

Доверие к деньгам обретает новое значение с расширением и усложнением форм взаимодействий индивидов и организаций. В современных условиях становится очевидной необходимость переосмысления категории доверия к деньгам, поскольку оно является одновременно наиважнейшим условием экономического обмена и критерием устойчивости национальных валют.

Рассмотрение проблемы доверия как социально-экономического явления прослеживается в работах зарубежных исследователей: Ф. Фукуямы, Ж. Бодийяра, Р. М. Локке, Б. Мильнера, К. Поланьи, Я. Корнаи. Попытки всестороннего анализа феномена доверия в экономике мы встречаем в работах многих отечественных исследователей: О. В. Таxановой, В. В. Радаева, И. Ю. Жилиной, А. Н. Олейника, Ю. Я. Ольсевича и др.

Вопросы доверия к деньгам на сегодняшний день недостаточно проработаны и носят фрагментарный характер. Определенные аспекты доверительных отношений применительно к институту денег раскрыты в работах А. К. Ляско, И. Р. Кощегуловой, О. А. Золотаревой, К. Ю. Сурикова и др.

Актуальность и недостаточная теоретико-методологическая проработанность проблемы доверия к деньгам явились основанием для выбора темы работы. Настоящая статья имеет своей **целью** исследование феномена доверия к деньгам в социуме. Достижение поставленной цели предопределило основные **задачи** исследования:

— исследовать значение доверия к деньгам на разных этапах эволюционного развития института денег;

— проанализировать последствия снижения доверия к национальной валюте;

— определить иерархию уровней доверия к базовым социально-экономическим институтами доверия к деньгам.

Основная часть

Проблема доверия к деньгам возникла вместе с их появлением. Деньги призваны уменьшить неопределенность среды и повысить предсказуемость действий партнера по обмену, то есть индивиды компенсируют недостаток доверия к другой стороне сделки использованием денег, которым они доверяют в большей степени. В свою очередь, доверие к конкретной форме денег зависит, прежде всего, от «внутреннего наполнения» (обеспеченности) этих самых денег. Следовательно, по своей сути проблема обеспеченности денег — это и есть проблема доверия.

Очевидно, что в разные исторические периоды доверие к деньгам имело неодинаковое значение.

Так, на ранних этапах развития общества доверие к примитивным формам денег обеспечивалось ценностью самого товара-посредника, исполняющего роль денег (скот, шкуры, меха и т. д.) [1]. Поскольку такие деньги пользовались доверием участников сделки, проблема доверия к деньгам не возникала.

Следует отметить, что доверие к первым металлическим деньгам (изготовленным из золота и серебра) мало отличалось от первоначальных денежных товаров, поскольку оно обеспечивалось ценностью самого материала, из которого они были изготовлены.

Выпуск монеты стал следующим шагом в упрочении доверия к металлическим деньгам. Знак (клеймо) изготовителя, наносимый на кусок металла, являлся одновременно символом власти и гарантией полноценности выпускаемой монеты. Вследствие этого доверие к деньгам возросло. Дальнейшая монополизация выпуска металлических денег государством усилила их устойчивость, с этого момента доверие к деньгам стало находиться в тесной комплементарной связи с доверием к государству.

Неполноценные деньги, пришедшие на смену полновесным деньгам из драгметаллов и впоследствии полностью их вытеснившие, ознаменовали собой переходный этап от полностью обеспеченных денег к фиатным (фидуциарным) деньгам. Главную роль в обеспечении доверия к деньгам стал играть золотой запас, на который ссылалось государство, эмитировавшее государственные денежные единицы.

Но к концу XX века деньги совершили очередной скачок в своем развитии, полностью избавившись от внутреннего товарного наполнения и превратившись в чистый символ общественного доверия. Причиной подобного эволюционного скачка, наряду с этим, стал общий рост доверия в социуме между индивидами, организациями и государством.

Фидуциарная природа современных денег способствовала возникновению среди ряда экономистов мнения, что проблемы доверия к денежной единице в настоящее время не существует. В частности, по мнению отечественных сторонников данной точки зрения, закрепление Конституцией РФ рубля в качестве единственно законной денежной единицы Российской Федерации не оставляет альтернативы ее использованию на территории страны, и тем самым проблема доверия к национальной валюте исчерпывается [2].

Однако отечественный опыт 90-х и 2000-х годов показал, что в случае снижения доверия граждан к национальной валюте (и к государству как ее гаранту), одной лишь правомочности государственных денег оказывается недостаточно для обеспечения их устойчивости. Происходит сдвиг потребительских предпочтений в сторону использования различных денежных суррогатов и иностранных валют, то есть происходит активный поиск альтернатив государственной денежной единице.

Так, гиперинфляция в России в начале 90-х годов (1992–1994 годы) и низкий коэффициент монетизации экономики (колебавшийся по разным подсчетам в диапазоне 12–20 %) подорвали доверие населения и иностранных инвесторов к рублю, привели к бартеризации экономики, а также использованию гражданами в расчетах денежных суррогатов: различных видов частных денег, в том числе эрзац-денег [3]. Население все чаще использовало российский рубль лишь в качестве временного средства хранения и стремилось как можно быстрее перевести наличность в товары длительного пользования либо товары, востребованные для дальнейшего обмена.

При этом необходимо отметить разрыв, существовавший на тот момент в российском массовом сознании, относительно восприятия национальной валюты и государства, выступающего ее непосредственным гарантом. В сознании населения неустойчивость рубля не в полной мере отождествлялась с ответственностью государства за происходившие события. Поскольку заработная плата индексировалась государством в соответствии с уровнем инфляции, в массовом сознании еще поддерживалось представление о стабильности государства и временных трудностях. По этой причине, несмотря на стремительное падение доверия населения к рублю, уровень доверия к государственным регулирующим органам довольно продолжительное время оставался на прежнем уровне [4].

Падение курса рубля в результате дефолта (1998) за полгода более чем в три раза [3] подорвало доверие населения к российским банкам, государству и национальной валюте. Доля бартерных операций в российской экономике достигла 51 % [5]. Вкладчики разорившихся банков потеряли вклады, сбережения населения обесценились в пересчёте на твердую валюту, упал уровень жизни. Население активно переводило рублевые накопления в иностранную валюту (главным образом доллары США).

Мировая рецессия, снижение доверия к национальным валютам в 2008–2009 годах дали толчок к появлению и широкому распространению в мире криптовалют — виртуальных денег, к которым с надеждой обратилось общество как к альтернативе государственной валюте. Криптовалюта, по сути, есть «протестная валюта», результат потери доверия к государственным валютам. Доверие есть основной фактор распространения криптовалют и причина их всевозрастающей конкурентоспособности.

Таким образом, приведенный обзорный анализ, позволяет признать, что механизмы государственного принуждения осуществляют институциональную поддержку доверия индивидов к деньгам, однако наличие доверия к конкретной денежной единице не гарантируется и не исчерпывается их легитимизацией. Деньги существуют, пока индивиды верят в их способность быть обмененными на любой другой товар. По этой причине доверие к деньгам должно постоянно поддерживаться.

Необходимость поддержания высокого уровня доверия к деньгам признается многими исследователями в области денежной теории.

Так, И. Р. Кощегулова акцентирует внимание на том, что причиной возникновения доверия к государственной денежной единице не является зависимость от формальных государственных правил и законов, вменяющих в обязанность всем членам общества признавать её в качестве единственного законного средства платежа [6].

Другой исследователь, О. А. Золотарева, отмечает, что « …доверие, играя на этапе полноценных денег роль вспомогательного института, постепенно заняло место «институциональной основы современных денег» [7].

По меткому выражению британского историка Н. Фергюсона, деньги есть «само доверие». Это « …вопрос уверенности в том, кто нам платит, кто выпускает

получаемые нами деньги, наконец, уверенности в том, что конкретное учреждение выполнит принятые на себя обязательства» [8].

Проведенный анализ позволил сделать вывод о наличии нескольких фундаментальных форм доверия, определяющих доверие индивида к деньгам.

Принятие денежной единицы, нарицательная цена которой значительно превышает внутреннюю стоимость, в качестве платежного средства, требует наличия некоего посредника, высокий уровень доверия к которому компенсировал бы отсутствие доверия между сторонами либо к деньгам. Таким посредником выступает государство — эмитент денежной единицы.

Другой фундаментальной формой доверия, формирующей определенный уровень доверия к деньгам, является доверие к социуму (обществу), создающему и поддерживающему конкретные социальные ценности.

Система денежно-кредитных институтов, призванная поддерживать доверительное отношение индивидов к деньгам, составляет предпоследний уровень иерархии доверия к деньгам.

Заключение

В разные исторические периоды доверие к деньгам имело неодинаковое значение и определялось в первую очередь «внутренним наполнением» (обеспеченностью) этих самых денег. Современные деньги фидуциарны по своей природе и в большой степени зависят от уровня общественного доверия. Падение уровня доверия к денежным единицам приводит к популяризации денежных суррогатов и в конечном счете приводит к снижению устойчивости национальной валюты. Таким образом, следует отметить, что поддержание высокого уровня доверия к деньгам является сегодня необходимым условием их эффективного функционирования.

В основе доверия к деньгам лежат другие формы общественного доверия, имеющие следующую иерархию:

1) доверие к государству как гаранту национальной валюты (базовый уровень);
2) доверие к социуму (обществу) как проводнику фундаментальных общественных ценностей;
3) доверие к системе денежно-кредитных институтов;
4) доверие к деньгам (заключительный уровень).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег. СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2008. 246 с.
2. Дегтярева И. В., Марьина А. В. Развитие институциональной структуры российского рынка ценных бумаг // Финансы и кредит. 2010. № 1. С. 2–9.
3. Издания банка России. Статистический бюллетень Банка России (1998–2017) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs (дата обращения: 01.10.2017).
4. Аналитический центр Юрия Левады. Индикаторы [Электронный ресурс]. URL: http://www.levada.ru/ (дата обращения: 01.10.2017).
5. Кувалин Д. Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. М. : МАКС Пресс, 2009. 320 с.
6. Кощегулова И. Р. Деньги как институт : монография. СПб. : НЕДРА, 2006. 208 с.
7. Золотарева О. А. Развитие институциональных основ государственной монетарной политики (на примере Республики Беларусь) : дис. … д-ра экон. наук: 08.00.10. СПб., 2015. 404 с.
8. Фергюсон Н. Восхождение денег. М. : АСТ : CORPUS, 2014. 432 с.

REFERENCES

1. Bazulin Yu. V. The origin and nature of money. St. Petersburg : Publishing house of S.-Petersburg. University, 2008. 246 p.
2. Degtyareva I. V., Maryina A. V. Development of the institutional structure of the Russian securities market // Finance and credit. 2010. No. 1. P. 2–9.
3. Bank of Russia editions. Statistical Bulletin of the Bank of Russia (1998–2017) [Electronic resource] // Official site of the Bank of Russia. URL: http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs (date of viewing: 01.10.2017).
4. Analytical Center of Yuri Levada. Indicators [Electronic resource]. URL: http://www.levada.ru/ (date of viewing: 01.10.2017).
5.TKuvalin D. B. Economic Policy and Enterprise Behavior: Mechanisms of Mutual Influence. M. : MAX Press, 2009. 320 p.
6. Koschegulova I. R. Money as an institute : monograph. St. Petersburg : NEDRA, 2006. 208 p.
7. Zolotareva O. A. Development of institutional foundations of the state monetary policy (in the example of the Republic of Belarus) : PhD Thesis. Saint-Petersburg, 2015. 404 p.
8. Ferguson N. The Rise of Money. M. : AST : CORPUS, 2014. 432 p.

Как цитировать статью: Хусаинова А. И. Проблема доверия к деньгам: дискуссионный аспект // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 250–252.

For citation: Khusainova A. I. The problem of trust in money: a discussion aspect // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 250–252.

УДК 620.9:33:004.738.5
ББК 65.290с51

Senchenko Evgeniia Vasil'evna,
head of laboratory of the department
of production management and energy economics
Novosibirsk State
Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: hunter120@mail.ru

Сенченко Евгения Васильевна,
зав. лабораторией кафедры
Производственного менеджмента и экономики энергетики
Новосибирского государственного
технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hunter120@mail.ru

SMM-ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ НА ПРИМЕРЕ «ВКОНТАКТЕ»

SMM TECHNOLOGIES IN THE PROMOTION OF ENERGY COMPANIES IN SOCIAL NETWORKS ON THE EXAMPLE OF «VKONTAKTE»

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассмотрены основные аспекты использования интернета и его производного — социальных сетей для продвижения и позиционирования энергетической компании как современного и динамичного предприятия. Рассматриваются инструменты и технологии SMM-продвижения компании в рамках официальных сообществ в социальной сети «ВКонтакте». На примере двух энергетических компаний г. Новосибирска автором наглядно приводятся примеры использования SMM-инструментов и их размещения в сообществе (группе). На основе проведенного анализа формулируются выводы, позволяющие охарактеризовать роль и значимость современных форм интернет-продвижения компании и ее отражение в социальной сети «ВКонтакте».

The article considers the main aspects of using the Internet and its derivative, i.e. social networks, to promote and position the energy company as a modern and dynamic enterprise. The article examines SMM tools and technologies for company promotion in the framework of official communities in the social network «VKontakte». Using the example of two energy companies in Novosibirsk, the author illustrates the use of SMM tools and their placement in a community (group). Based on the analysis, conclusions are drawn that allow us to characterize the role and significance of modern forms of Internet promotion of the company and its reflection in the social network «VKontakte».

Ключевые слова: интернет, социальные сети, социальная сеть «ВКонтакте», пользователь, сообщество, контент, SMM-инструмент, стена, энергетическая компания, товар и услуга, информационное сопровождение.

Keywords: internet, social networks, социальная сеть «VKontakte», user, community, content, SMM tool, wall, energy company, product and service, information support.

Введение

В современных условиях интернет и его производные являются неотъемлемым составляющим. Согласно данным Фонда общественного мнения суточная доля интернет-аудитории взрослого населения по состоянию на весну (май) 2017 года составила 61 %, недельная аудитория — 68 %, а месячная — 70 %. При этом стоит отметить, что показатель интернет-аудитории по состоянию на весну 2016 года отличался, суточная аудитория составляла 59 %, недельная — 67 %, месячная — 70 %. Таким образом, стоит отметить, что показатель месячной интернет-аудитории в разрезе весны 2016–2017 года не изменился, показатель же суточной аудитории в 2017 году вырос на 2 %, а недельной на 1 %.

Проводимые ФОМ России опросы и его показатели наглядно демонстрируют динамичный рост обращений пользователей к сети Интернет как в рамках ежедневного, так и ежемесячного применения [1, с. 57].

Рассматривая производные сети Интернет, стоит сказать о динамично развивающихся ресурсах, таких как социальные сети. Активность использования населением социальных сетей подтверждается исследованием, проведенным Фондом общественного мнения в период с 15 по 19 января 2016 года, в рамках которого было опрошено 1 000 респондентов из 104 населенных пунктов 53 субъектов РФ. По итогам исследования специалистами были выделены основные социальные сети, используемые респондентами. Так, среди наиболее популярных социальных сетей ключевые позиции заняли: «ВКонтакте» — 61 % [2] пользователей из общего числа респондентов, «Одноклассники» — 51 % [2] и Facebook — 16 % [2] пользователей из общего числа респондентов. Все эти аспекты и определяют **актуальность** исследования сети Интернет и ее производных в целом и социальных сетей в частности.

Целью исследования является рассмотрение такого вида деятельности, как SMM-продвижение компании (бренда) в рамках социальной сети «ВКонтакте» как наиболее популярной социальной сети в интернете (на территории России) на примере энергетических компаний.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие основные **задачи**: определить основные показатели сообществ (групп) энергетических компаний в социальной сети «ВКонтакте», сформулировать основные аспекты наполняемого контента группы с позиции SMM-продвижения и выделить основные направления перспектив развития социального сообщества энергетических компаний с позиции SMM-продвижения.

Объектом исследования являются социальные сообщества энергетических компаний с учетом аспекта SMM-продвижения в контексте социальной сети «ВКонтакте».

Основной материал статьи

Электронные коммуникации, в первую очередь интернет, постепенно становятся наиболее действенными способами доставки любой, в том числе маркетинговой, информации до потребителя, что определяется низкими затратами, быстротой и точностью рассылок информационных сообщений, а также более доступной и совершенной измеримостью всех параметров осуществляемых коммуникаций [3, с. 145].

В условиях интернетизации отдельное место занимают такие элементы, как социальные сети. При этом стоит отметить, что сегодня в России ключевые позиции занимают такие сети, как «ВКонтакте» и «Одноклассники» [4, с. 208].

Однако в рамках данной научной статьи интерес вызывает социальная сеть «ВКонтакте» как одна из самых популярных по данным исследований Фонда общественного мнения России и использованию SMM-продвижения в ее формате.

В первую очередь необходимо сказать, что такое SMM.

Social media marketing (SMM) — комплекс мер, целью которых являются прямые продажи потребительских продуктов или услуг посредством социальных сетей интернет-сообществ [5, с. 88].

SMM часто используют при продаже информационных продуктов (инфопродуктов), например электронных обучающих материалов, тренингов, аудиокниг и видеоуроков. Постепенно набирают обороты и прямые продажи физических продуктов: товаров предварительного выбора (одежда, электробытовые приборы), товаров особого спроса (конкретные марки и типы модных товаров), товаров пассивного спроса (товары, о которых потребитель не знает или знает, но не задумывается о покупке). Прямо пропорционально от временных затрат и в зависимости от товара SMM оказывается более или менее эффективным каналом продаж [5, с. 90].

Ключевой сутью SMM-продвижения в рамках социальной сети является привлечение в сообщество (группу) новых потенциальных клиентов и потребителей.

В рамках продвижения компании в социальной сети посредством SMM-технологий используются такие инструменты, как:

1) создание группы (сообщества) в рамках профиля деятельности компании;

2) наполняемость контента группы (сообщества) с учетом тематики и направления деятельности компании;

3) создание тем обсуждения в формате группы (сообщества);

4) осуществление прямого маркетинга посредством ведения дискуссионных обсуждений от имени компании с участниками группы;

5) заполнение контента прямыми рекламными сообщениями компании.

Исходя из специфики и инструментария SMM-технологий, ключевыми свойствами данного направления является:

— охват только заинтересованного круга лиц, исходя из профиля деятельности компании;

— рекламная деятельность при продвижении предприятия посредством SMM формируется при помощи скрытой специфики, что, в свою очередь, не вызывает раздражающего фактора у пользователей и участников сообщества;

— профессиональное и грамотное общение в рамках ведения сообщества в рамках социальной сети с пользователями (участниками).

Итак, рассмотрев аспекты SMM-технологий и ее отличительные особенности, стоит перейти к решению задач, поставленных в ходе исследования, в частности, к анализу использования SMM-технологий в продвижении энергетических предприятий в рамках сообществ социальной сети «ВКонтакте».

Итак, рассмотрим две наиболее крупные энергетические компании с учетом регионального аспекта (г. Новосибирск) — это ОАО «Новосибирскэнергосбыт» и АО «СИБЭКО».

ОАО «Новосибирскэнергосбыт» — компания с 80-летней историей является единственным гарантирующим поставщиком электроэнергии, обладающим статусом субъекта оптового рынка на территории Новосибирской области [6].

Акционерное общество «Сибирская энергетическая компания» (прежнее наименование Закрытое акционерное общество «Новосибирскэнерго») создано 18 марта 2004 года в соответствии с решением единственного учредителя Общества в лице Совета директоров ОАО «Новосибирскэнерго» (протокол № 9 от 13.02.2004). 22 сентября 2010 года в связи с государственной регистрацией новой редакции Устава Общества произошло изменение наименования Общества [7].

По состоянию на конец сентября 2017 года в рамках социальной сети «ВКонтакте» число участников сообщества «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт» составляет 1 252 участника, а число участников группы АО «СИБЭКО» — 1 558 участников.

Итак, далее рассмотрим основные SMM-инструменты, используемые в рамках данных сообществ.

После того как предприятиями (компаниями) созданы были официальные сообщества (группы) в рамках сети «ВКонтакте», начат процесс наполнения контента группы.

Сообщество «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт» в своей структуре имеет общую информацию о компании, контактные сведения и закрепленную запись о текущем наиболее важном и значимом мероприятии, проводимом компанией. В отличии от сообщества «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт», группа компании АО «СИБЭКО» содержит в основной части группы лишь ссылку на официальный сайт компании.

В части инструментария «Создание тем обсуждения в формате группы (сообщества)» имеется единственная запись: «Конкурс на самого активного участника группы». Раздела «Обсуждение» в сообществе «АО «СИБЭКО» нет.

Наполняемость контента также определена и уровнем предоставления услуг. Так, сообщество «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт» представляет группу товаров, которые компания предлагает своим потребителям (клиентам) для приобретения, данное направление в сообществе «АО «СИБЭКО» отсутствует. Данный вид информационного заполнения контента можно отнести к инструментарию SMM «Заполнение контента прямыми рекламными сообщениями компании».

Рассмотрев ряд инструментария SMM в сообществах «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт» и «АО «СИБЭКО», стоит отметить, что группа «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт» более информативна, открыта и заполнена с позиции SMM-инструментария. Компания ОАО «Новосибирскэнергосбыт» в части ведения группы в социальной сети «ВКонтакте» наиболее открыта и активна.

Заполнение контента основной стены сообщества рассматриваемых групп является также различной. Если компания ОАО «Новосибирскэнергосбыт» публикует

ежедневно записи о направлениях деятельности компании, новости из жизни компании и развития энергетического сектора региона, то компания АО «СИБЭКО» осуществляет информационное сопровождение с частотой публикации 1–2 раза в неделю. При этом стоит отметить, что стена сообщества «ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт» имеет открытый профиль, то есть каждый пользователь может оставить на ней свой вопрос, предложение или тему для обсуждения, а компания АО «СИБЭКО» позволяет своим пользователям только раздел «Предложить новость», после чего модератором (администратором) новость рассматривается, и выносится решение о публикации или отклонении.

Заключение

Исходя из вышеизложенного, стоит отметить, что представленные энергетические компании г. Новосибирска в рамках ведения официальных групп в социальной сети «ВКонтакте» имеют различную степень активности, наполняемости контента и использования современного инструментария, такого как SMM.

Активность использования современных форм и методов позиционирования и продвижения компании с использованием интернета и его производного — социальных сетей — позволяет решить ряд ключевых задач. В частности, речь идет о наиболее выгодной форме рекламной деятельности компании, так как публикация услуг и товаров в рамках сообщества в социальной сети не требует финансового вложения, мобильности в осуществлении обратной связи между компанией и клиентом, а осуществляет привлечение потенциальных потребителей посредством позиционирования компании как современной, динамично развивающейся и открытой для новых форм и методов ведения продвижения компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сенченко Е. В., Балаганская Е. Н. Развитие интернет-торговли в рамках социальной сети «ВКонтакте»: международный и внутрироссийский аспект // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 3 (40). С. 56–60.

2. Онлайн-практики россиян: социальные сети [Электронный ресурс] // Фонд Общественное Мнение. Официальный сайт. URL: http://fom.ru/SMI-i-internet/12495 (дата обращения: 27.09.2017). Загл. с экрана.

3. Каптюхин Р. В., Мхитарян С. В., Тультаев Т. А. Трансформация классификационной модели маркетинговых коммуникаций в Интернет-пространстве // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2 (27). С. 144–149.

4. Сенченко Е. В. Интернетизация предпринимательской деятельности (на примере торговых субъектов в рамках социальных сетей «Вконтакте» и «Одноклассники») // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 2 (31). С. 205–210.

5. Кудинов В. А., Иванов М. О. SMO, SMM, PR и брендинг в социальных сетях [Электронный ресурс] // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2012. № 1 (21). URL: http://www.scientific-notes.ru/pdf/023-009.pdf (дата обращения: 27.09.2017).

6. ОАО «Новосибирскэнергосбыт» | Энергосбыт [Электронный ресурс]. Официальное сообщество в социальной сети «ВКонтакте» URL: https://vk.com/energosbit (дата обращения: 27.09.2017).

7. АО «СИБЭКО» [Электронный ресурс]. Официальное сообщество в социальной сети «ВКонтакте». URL: https://vk.com/sibeco (дата обращения: 27.09.2017).

REFERENCES

1. Senchenko E. V., Balaganskaya E.N. Development of Internet commerce within the social network «VKontakte»: international and domestic aspect // Business. Education. Law. 2017. No. 3 (40). P. 56–60.

2. Online practices of Russians: social networks [Electronic resource] // Obshchestvennoye mnenie Fund. Official site. URL: http://fom.ru/SMI-i-internet/12495 (date of viewing: 27.09.2017). Screen title.

3. Kaptyukhin R. V., Mkhitaryan S. V., Tul'taev T. A. Transformation of the classification model of marketing communications in the Internet space // Business. Education. Law. 2014. No. 2 (27). P. 144–149.

4. Senchenko E. V. Internetization of entrepreneurial activity (on the example of trading entities within the social networks «Vkontakte» and «Odnoklassniki») // Business. Education. Law. 2015. No. 2 (31). P. 205–210.

5. Kudinov V. A., Ivanov M. O. SMO, SMM, PR and branding in social networks [Electronic resource] // Uchenye zapiski. Electronic scientific journal of the Kursk State University. 2012. No. 1 (21). URL: http://www.scientific-notes.ru/pdf/023-009.pdf (date of viewing: 27.09.2017).

6. JSC «Novosibirskenergosbyt» | Energosbyt [Electronic resource]. The official community in the social network «VKontakte». URL: https://vk.com/energosbit (date of viewing: 27.09.2017).

7. SIBEKO JSC [Electronic resource]. Official community in the social network «VKontakte». URL: https://vk.com/sibeco (date of viewing: 27.09.2017).

Как цитировать статью: Сенченко Е. В. SMM-технологии в продвижении энергетических компаний в социальных сетях на примере «Вконтакте» // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 253–255.

For citation: Senchenko E. V. SMM Technologies in the promotion of energy companies in social networks on the example of «VKontakte» // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 253–255.

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ
12.00.00 LAW SCIENCES

УДК 342(470+571)
ББК 67.4(2Рос)

Chirkin Veniamin Evguenievich,
doctor of juridical sciences, professor,
chief researcher of the Institute of State
and Lawof the Russian Academy of Sciences,
chief researcher of the Institute of Legislation
and Comparative Law
under the Government of the the Russian Federation,
Honored Worker of Science of the the Russian Federation,
Honored Lawyer of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: vechirkin@yandex.ru

Чиркин Вениамин Евгеньевич,
д-р юрид. наук, профессор,
главный научный сотрудник Института государства
и права Российской Академии наук,
главный научный сотрудник Института законодательства
и сравнительного правоведения
при Правительстве РФ,
Заслуженный деятель науки РФ,
Заслуженный юрист РФ,
г. Москва,
e-mail: vechirkin@yandex.ru

ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ЧАСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО ПРАВА В БИЗНЕСЕ И НЕКОТОРЫХ ИНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ

LEGAL PERSONS OF PRIVATE AND PUBLIC LAW IN BUSINESS AND SOME OTHER ECONOMIC RELATIONS

12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.14 – Административное право; административный процесс
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law
12.00.14 – Administrative law; administrative procedure

Термины «юридическое лицо частного права» и «юридическое лицо публичного права» содержатся в некоторых конституциях и зарубежном законодательстве. В российском законодательстве нет такого различения юридических лиц, но общий термин «юридическое лицо» используется не только по отношению к организациям частного права, но и многим общественным объединениям и государственным органам (среди последних, например, Конституционный Суд РФ и Администрация Президента РФ). В статье различаются бизнес и хозяйственные отношения иного рода, показаны особенности участия юридических лиц публичного права в некоторых гражданских правоотношениях (но не в бизнесе). Отмечена несогласованность ГК РФ и публично-правового законодательства.

The terms «legal person of private law» and «legal hgtrson person of public law» are contained in some constitutions and in foreign legislation. The Russian legislation does not distinguish these two types of entities, but the general term «legal person» is used not only in relation to organizations of private law, but also to many public associations and state authorities (for example, the latters are the Constitutional Court of the Russian Federation and the Administration of the President of the Russian Federation). The article distinguishes between business and economic relations of other kind, shows features of the participation of legal entities of public law in some civil matters (but not in business). The article points out the inconsistency of the Russian CiviI Code with public-law legislation.

Ключевые слова: юридическое лицо частного и публичного права, юридическое лицо, бизнес и иные хозяйственные отношения.

Keywords: legal entity under private and public law, legal entity, business and other economic relations.

Введение

Данная статья имеет междисциплинарный и дискуссионный характер. В российской юридической науке много лет существуют два различных подхода к проблеме юридического лица. Группа ученых считает, что понятие юридического лица применимо только в частном праве. Другие, указывая на действующее российское законодательство и опыт зарубежных стран, предлагают концепцию юридического лица публичного права (общественные организации, бюджетные учреждения, органы государства и иной публичной власти названы в российском законодательстве юридическими лицами, но это не юридические лица частного права). Такие юридические лица (и их служащие тоже) не вправе участвовать в бизнесе, но они занимаются некоторой хозяйственной деятельностью «для себя», совершают отдельные сделки, иногда занимаются частичной производственной деятельностью (общественные объединения), но только в целях обеспечения своего основного целевого назначения. Законодательство признает их юридическими лицами, ГК РФ — нет. В российской науке и законодательстве существует рассогласованность. В статье предлагаются меры по ее устранению.

Основная часть

ГК РФ и иное российское законодательство о юридических лицах: проблемы правового регулирования и юридического образования

В отличие от многих зарубежных стран, где в гражданских кодексах (далее — ГК) и иногда даже в конституциях (Бразилия, Греция, Чили др.) названы юридические лица частного и публичного права и последним (в Грузии, Молдавии) дается описание (его еще нельзя назвать отработанным определением), в России используется общее понятие «юридическое лицо». Это понятие многие российские цивилисты считают достоянием только гражданского права. Вопреки фактам российского законодательства, где в актах конституционного или административного права юридическими лицами названы многие государственные органы, иные органы публичной власти и их виды (например, Верховный Суд РФ, Счетная палата, Рабочий аппарат Государственной Думы, Администрация Президента РФ (в ст. 17 Положения об Администрации Президента РФ, утвержденного указом от 6 апреля 2004 года № 490 (с изменениями на 25 августа 2016 года)[1], министерства, службы и агентства, их главные управления в субъектах РФ, представительные и исполнительные органы субъектов РФ и муниципальных образований и др.) некоторые цивилисты категорически отрицают применимость термина «юридическое лицо» в публичном праве (высказывания некоторых ученых приводятся ниже). А ведь названных органов в совокупности вместе с другими органами публичной власти (административными органами), тоже названными в разных правовых актах юридическими лицами, сотни тысяч, если не миллионы (ниже мы сошлемся на статистику Единого государственного реестра юридических лиц — ЕГРЮЛ). Ссылка на данные ЕГРЮЛ очень доказательна. Ведь официально конкретный субъект правоотношений становится юридическим лицом в России и зарубежных странах только после государственной регистрации (в России — включения в ЕГРЮЛ).

С указанных позиций только цивилистической природы юридического лица отрицается также применимость термина «юридическое лицо» к территориальным публично-правовым образованиям[2], которые в зарубежном законодательстве считаются юридическими лицами публичного права. В России, как говорилось, они тоже имеют свою собственность, создают предприятия, получая доход, активно участвуют в бизнесе, совершают крупнейшие сделки.

В российском законодательстве ситуация противоречива. Гл. 5 ГК РФ устанавливает, что государство, субъекты РФ и муниципальные образования (названы не все публично-правовые образования, существующие в России) «участвуют в отношениях, регулируемых гражданским законодательством» (как сказано, активно участвуют в бизнесе). Однако в перечне юридических лиц они не названы.

Многие органы государства, иных публично-правовых образований, которые, в отличие от публично-правовых образований, не вправе участвовать в бизнесе (это запрещено и их служащим) названы в законах, иных актах РФ юридическими лицами, но в ч. 1 ст. 50 ГК РФ среди 15 (2017) организационно-правовых форм некоммерческих организаций, являющихся (а точнее, могущих быть) юридическими лицами, они таковыми не числятся. Тем не менее от имени своих публично-правовых образований они совершают хозяйственные сделки (например, закупают необходимые канцелярские товары или заключают договор подряда о ремонте помещения).

Это вовсе не бизнес, но для вступления в такие хозяйственные отношения (но не только для этого, а в частности, и для идентификации субъекта в частных правоотношениях с другими субъектами) им нужно иметь статус юридического лица[3], и таким лицом они часто являются по текущему законодательству, но не являются им по ГК РФ.

Возможно, что прав ГК и ошибочно другое законодательство, но так или иначе это острейшая проблема для теории права и юридической практики, особенно если иметь в виду ч. 2 ст. 46 Конституции РФ, устанавливающую, что «Решения и действия (или бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц могут быть обжалованы в суд» и ст. 53 о том, что «Каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц».

По российскому законодательству органы государства, субъектов РФ, муниципальных образований не являются юридическими лицами, своей собственности у них нет (их имущество — это государственная, иная публичная собственность соответствующих публично-правовых образований). У последних своя собственность есть, но они тоже не юридические лица. К кому обращать взыскание? Судья, строго руководствующийся ГК, может и не принять иск о возмещении ущерба (на деле такие иски возмещались с большими сложностями).

Словом, названная проблема и даже несколько крупных проблем указанного характера в законодательстве и науке существуют. Они влекут огромные неясности в преподавании юридических дисциплин. Многие обращения представителей публичного права в научных статьях и на конференциях к ученым-цивилистам совместно решать эти проблемы не получали ответной реакции. Ниже мы приводим соответствующие высказывания и предлагаем некоторые решения.

Юридические лица разного рода и практика их государственной регистрации в России

Одно из ключевых понятий в законодательстве и юридической науке — понятие юридического лица — было создано в науке Германии во второй половине XIX века на опыте хозяйственных товариществ. Оно было призвано обеспечить необходимые юридические условия для участия их в гражданском обороте, бизнесе. Законодательно это понятие было впервые закреплено в Германском гражданском уложении (кодексе), вступившем в силу в 1900 году. В нем были предусмотрены два вида юридических лиц: союзы и учреждения.

[1] Мы специально называем дату Положения и номер указа, поскольку на одной из научных дискуссий некоторые цивилисты отказывались верить, что такой указ существует.

[2] В современном мире признанные публично-правовые образования — это само государство, субъекты федераций, территориальные автономии, муниципальные образования, территориально перемещающиеся родовые общины коренных малочисленных народов, административно-территориальные единицы без избранных населением их органов публичной власти, административно-территориальные единицы с особым статусом (АТЕОС). Не все такие образования существуют во всех странах.

[3] Для публично-правовых отношений такой статус не нужен, а идентификация такого субъекта публично-правовых отношений в субъекта есть в актах публичного права о его создании, в положении о нем, иных актах публичного права.

Концепция юридического лица, созданная цивилистами и для цивилистических целей более века назад, оказалась очень удачной также для объединений другого характера и других отраслей права. Через полтора десятилетия было развито понятие союза. Оно было распространено на некоммерческие общественные объединения (профсоюзы, творческие союзы, на национально-культурные автономии, иные некоммерческие организации) затем на политические партии.

В России это произошло гораздо позже, после принятия законов, объявляющих общественные и иные объединения юридическими лицами, и закона о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей от 08.08.2001 № 129-ФЗ. С конца 2002 — начала 2003 годов общественные объединения регистрируются в России в ЕГРЮЛ, получая права юридического лица. Например, ОГРН Всероссийской политической партии «Единая Россия» — 3931037750934, профсоюзного комитета Администрации Президента РФ — 1037739208870, Национально-культурной автономии казахов в Алтайском крае — 1082202000385, Коллегии адвокатов Татарстана — 1031621004887. В законах о таких объединениях (и соответственно в их уставах) указано, что они являются юридическими лицами, их стали регистрировать в книгах записи юридических лиц.

Учреждения уже были упомянуты в Германском гражданском уложении но, видимо, тогда имелись в виду не государственные учреждения или публичные учреждения вообще, а частные учреждения. Дальнейшее развитие в этом отношении заключалось в том, что юридическими лицами стали также учреждения, которые содержатся за счет публичных финансов (бюджетов государства, субъектов федерации, автономных образований, муниципальных образований).

В России в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) зарегистрированы многие государственные бюджетные учреждения, например, Пенсионный фонд РФ (государственный регистрационный номер (ОГРН — 1027700220624) имеет 62 отделения в субъектах РФ, например, в Республике Тыва — 1021700511216), другие бюджетные учреждения (например, «Областное государственное учреждение Белгородский информационный фонд» — 1023101670437), государственные корпорации (Агентство по страхованию вкладов, Фонд содействия реформам жилищно-коммунального хозяйства и др.) и многие другие бюджетные учреждения.

Затем понятие юридического лица было распространено на некоторые формирования иного характера. Во Франции и отдельных франкоязычных государствах (Алжир и др.), в Нидерландах (по ГК 2002 года), в конституциях стран Африки, использующих французский язык (Гвинея, 2010 год; Нигера, 2010-й; Марокко, 2011 год; Тунис, 2014-й), используется понятие юридического лица публичного права. Оно применяется либо к организованным территориальным публично-правовым сообществам (Франция), либо к организованным ими на основе конституции и законов территориальным публично-правовым образованиям (территориальным частям государства в странах Африки). Публичные сообщества (муниципальные, региональные) в разделе XII Конституции Франции обобщенно названы «местными коллективами»[4]. Составители французского словаря по административному праву называют местные коллективы «юридическими лицами публичного права» [1, с. 61]. В названных выше конституциях стран Африки речь идет об административно-территориальных и иных территориальных образованиях.

Названия территориальных публичных коллективов и территориальных публично-правовых образований могут совпадать и почти всегда совпадают (например, город Муром, Вязниковский район, Владимирская область — это территориальное публично-правовое сообщество жителей, почти исключительно граждан РФ, признанное законом, поскольку оно (жители) избирает свои органы публичной власти, и одновременно территориальное публично-правовое образование, выступающее вовне через свои органы).

В России (в отличие от некоторых зарубежных стран) территориальные публичные сообщества (в их качестве коллективов) юридическими лицами, как сказано, не названы, и что, на наш взгляд, совершенно верно в ЕГРЮЛ, как особый вид юридических лиц, не числятся. Такими лицами являются, по нашему мнению, не они, а территориальные публично-правовые образования, созданными их территориальными публично-правовыми коллективами на основе и в соответствии с конституцией и законодательством государства. Они имеют свою собственность, образуют свои представительные и иные и исполнительные, и иные органы публичной власти. Через свои органы они участвуют в правоотношениях (в том числе гражданских, как и хозяйствующие юридические лица), органы же, как говорилось, в бизнесе участвовать не вправе, хотя участвуют в бизнесе.

Однако в законодательстве России (не в ГК) официально считаются юридическими лицами не публично-правовые образования, а их представительные и исполнительные органы. Они включены в ЕГРЮЛ и имеют не только ОГРН, но и другие идентификационные признаки (о них ниже). В их числе, например, Законодательное собрание Тверской области — ОГРН 1028900543988, Администрация главы государства Кабардино-Балкарской Республики — 1050700405458, Совет народных депутатов Вязниковского района Владимирской области — ОГРН 1053300024744, администрация муниципального образования поселка Мстера Вязниковского района Владимирской области — ОГРН 1063338000285.

В ЕГРЮЛ включены судебные органы: Конституционный Суд РФ —1039762170778, Верховный Суд РФ — 1037739667316 и др. Цивилисты удивляются включению в ЕНГРЮЛ судов [2, с. 59], но это понятно: основанием в данной случае (как и в отношении других субъектов публичного права) является не принятие решения собранием учредителей (как это бывает обычно с хозяйствующими организациями), а нормативный акт.

В наше время расширение круга юридических лиц продолжается. В России в их число включены исполнительные органы отраслевого характера. В постановлениях Правительства РФ, утвердивших положения о министерствах и ведомствах, подчиненных Правительству РФ, в нормативных приказах министров, в некоторых других правовых актах определение «юридическое лицо» относится не толь-

[4] Это название неудачно, ибо местные коллективы бывают самими разными (например, кружок шахматистов в муниципальном образовании). Поэтому мы предлагаем термин «территориальное публично-правовое сообщество».

ко к упомянутым выше центральным органам, но и территориальным органам исполнительной власти — главным управлениям министерств РФ в субъектах РФ, к территориальным органам федеральных служб, входящим в состав министерств, их районным и городским отделам и отделениям (например, отделениям полиции в МВД), представительным и исполнительным органам субъектов РФ и муниципальных образований и т. д. (все такие акты построены примерно по одной схеме). Такие органы, поскольку они в нормативных актах названы юридическими лицами, включены в ЕГРЮЛ.

Определенные проблемы связаны и с ЕГРЮЛ. Он создавался в основном для коммерческих юридических лиц, сначала там имелась общая графа «наименование видов хозяйственной деятельности», относившаяся и к некоммерческим юридическим лицам. Все это мыслилось в гражданско-правовых категориях, хотя ситуация изменилась: юридическими лицами были признаны не только хозяйствующие субъекты, но и другие образования. Теперь при новых включениях в ЕГРЮЛ этой графы для органов государства, субъектов РФ нет, но следы прежнего подхода остались. Как и для хозяйствующих субъектов, для субъектов публичного права в ЕГРЮЛ есть обязательные номера: ИНН — идентификационный номер налогоплательщика (10 знаков), хотя, например, органы публичной власти налогов не платят, КПП — Код причины постановки на учет (9 знаков), ОКПО — Общероссийский классификатор предприятий и организаций (10 знаков).

Не все органы публичной власти и бюджетные учреждения объявлены законодательством РФ, актами министерств и ведомств юридическими лицами, но их очень много. Все министерства и большинство служб и агентств имеют свои территориальные органы — главные управления и управления во всех 85 субъектах РФ, у главных управлений и управлений есть свои отделы и отделения в муниципальных образованиях (в 2017 году муниципальных образований было 22 327 [3]). На местах создаются свои органы и учреждения. Например, в ЕГРЮЛ числится Межрайонная инспекция федеральной налоговой службы № 9 по Владимирской области (1043303300500) и, видимо, есть другие номера (по крайней мере, от 1 до 8), мы упоминали в качестве примера также об информационном учреждении Белгородской области.

Общее количество юридических лиц местного правотворчества сложно подсчитать, поскольку субъекты РФ и даже муниципальные образования своими актами тоже нередко признают некоторые свои органы (даже отделы администрации муниципального образования) юридическими лицами [4, с. 122]. Такие органы в ЕГРЮЛ не регистрируются, но в любом случае органов публичной власти, включенных как юридические лица, в ЕГРЮЛ очень много (есть данные, что вместе с коммерческими субъектами в ЕГРЮЛ зафиксированы 6 млн 520 213 юридических лиц в 2017 году — 4 млн 510 тыс. юридических лиц, в том числе 3 млн 858 тыс. коммерческих компаний [5]).

На наш взгляд, к распространению слов «юридическое лицо» на органы публичной власти следует относиться с большой осторожностью, ибо в некоторых муниципальных образованиях отделы местной администрации, узнав, что по муниципальным постановлениям они теперь юридические лица, стали затевать гражданско-правовые тяжбы другом с другом с требованием выплаты определенных средств [6, с. 112].

Юридическое лицо публичного права, наука и законодательство

Цивилисты обычно утверждают, что понятие «юридическое лицо» возникло из потребностей гражданского оборота (что верно) и должно служить только этому (что теперь весьма спорно). «Категория юридического лица сформировалась в частном праве, — это категория частного права», — говорит В. Ф. Яковлев [7, с. 10]. Юридическое лицо « …это не межотраслевая, а гражданско-правовая категория», утверждают Г. Е. Авилов и Е. А. Суханов [8, с. 15].

Однако из сказанного выше видно, что теперь понятие и назначение юридического лица не столь однозначно. Сначала цивилистическую стройность нарушили общественные неполитические и иные некоммерческие объединения, признанные законом юридическими лицами, затем политические партии, публичные территориальные коллективы (в некоторых странах за рубежом) и территориальные публичные образования (не в России). Теперь (во всяком случае, в российском законодательстве) юридическими лицами становятся органы государства и иные органы публичной власти.

Верно или неверно это сделано,— другой вопрос. Но это существует. Поэтому в рамках существующего законодательства надо ответить, насколько и как юридические лица, являющиеся органами публичной власти, вправе и могут участвовать в гражданско-правовых отношениях. Ведь они создаются для совсем иных целей, их задачи и деятельность является иной, чем у хозяйствующих юридических лиц частного права. На этот принципиальный вопрос мы и пытаемся ответить.

С общественными объединениями особых вопросов не возникает. Цивилистика теперь не оспаривает их признание юридическими лицами (некоммерческими). Давно сложилось утверждение, что это особая разновидность юридических лиц, которые могут заниматься не только приобретением объектов собственности, но и производственной деятельностью, но только для себя в рамках своих уставных целей (издание литературы о себе, изготовление знамен, значков и т. п.). В частности, в связи с этим в цивилистике подправлено понятие юридического лица и исключен важнейший элемент обладания собственностью.

Сложнее с публично-правовыми образованиями. Косвенно их качества юридических лиц даже с позиций цивилистики признаны в ГК РФ. Как говорилось, гл. 5 ГК РФ предоставляет им (РФ, субъектам РФ, муниципальным образованиям) неограниченный простор для участия в гражданско-правовых отношениях. Их собственность часто значительна (а государственная наиболее значительна), в сфере предпринимательства они имеют такие возможности (действуя через свои органы), которых нет и никогда не может быть у юридических лиц частного права (например, производство вооружений или иностранные займы у других государств).

Как говорилось, бюджетные учреждения и органы публичной власти (последние на деле от имени публично-правовых образований) тоже участвуют, хотя и в незначительной степени, в некоторых несущественных для них, их основной деятельности гражданско-правовых отношениях. Бюджетные учреждения могут даже заниматься производственной деятельностью «для себя» (например, научные учреждения могут издавать свои произведения, но не вправе продавать их в целях извлечения прибыли).

Для российского законодательства главная проблема, на наш взгляд, связана именно с массовой квалификацией органов государства и иной публичной власти как юридических лиц (бюджетные учреждения давно признаются некоторыми цивилистами как юридические лица, а в законодательстве они так названы и, как показано выше, регистрируются в ЕГРЮЛ). Именно органы публичной власти вызывают главные протесты многих представителей цивилистической науки. Но если даже мы признаем такую квалификацию ошибочной, то, видимо, невозможно отменить все такие положения многочисленных правовых актов в России. Следовательно, нужно искать иное решение проблемы.

Прежде всего, важно констатировать, что главное (а часто и единственное) назначение органов государства, органов иной публичной власти — это государственное, иное публичное управление для жизнеобеспечения и прогрессивного развития общества, других территориальных публичных сообществ, развития человека. Поэтому неучастие в гражданско-правовых отношениях (весьма незначительное, а часто совсем отсутствующее) является основанием для отнесения их (равно как общественных объединений или бюджетных учреждений) к числу юридических лиц. В наше время такое главное основание гораздо шире: это участие в самых разных правоотношениях вовне, с другими участниками отношений, в том числе с человеком и гражданином. Для этого органам публичной власти, как и другим публичным формированиям, тоже нужна «юридическая личность». Это личность другого характера, чем у хозяйствующих субъектов. Поэтому, если мы все-таки сохраним за органами публичной власти и другими названными формированиями характеристику «юридическое лицо» (как показано, в отношении многих публичных формирований она утвердилась), то, видимо, такая характеристика должна отражать существенные особенности такой группы юридических лиц. Для этого целесообразно публично-правовые формирования выделить в отдельную категорию с особым статусом юридического лица.

Общее название и понятие такой категории должны сохранить некоторые самые общие признаки всякого юридического лица, в том числе самостоятельную юридическую личность и участие в разных (но в данном случае не только гражданских) правоотношениях от своего имени. Эти качества будут содержать сохраненные два начальных слова — юридическое лицо. Вместе с тем название и понятие должны отразить особенности данной группы (в том уточнении, которое мы придадим этим двум начальным словам, о чем скажем ниже). Такие название и понятие должны допускать также определенную свободу, создавать возможности для различения отдельных видов юридических лиц внутри категории некоммерческих организаций (в том числе для органов публичной власти, вызывающих особые разногласия).

Нужно не отвергать с порога любые предложения, ссылаясь на то, что юридическое лицо это только понятие гражданского права, а совместно с представителями других наук (и не только юридических) искать решение проблемы. Вряд ли одним махом можно удалить термин «юридическое лицо» из характеристики тысяч центральных и местных правовых актов, относящихся к органам публичной власти. Видимо, правильнее, сохраняя этот термин по отношению к ним, ввести уточнения, учитывающие новые явления правового развития. Представляется, что последнее можно сделать с помощью концепции *юридического лица публичного права* (куда могут относиться общественные организации, другие некоммерческие объединения), но особо выделив среди такой группы лиц органы публичной власти, обладающие своеобразием среди всех видов и организационно-правовых форм этой группы.

В российском законодательстве нет понятия юридического лица публичного права, хотя еще в 1879 году термин «публичное юридическое лицо» использовал в цивилистике К. Д. Кавелин [9, с. 119]. Он к публичным юридическим лицам относил самые различные формирования и даже явления (например, пустыни). Среди таких лиц он называл университеты, монастыри, пустыни, общества (вольных матросов, лоцманов), сословные образования (дворянство), а также, по существу, некоторые территориальные образования — губернские, уездные, волостные (в виде их собраний, съездов).

В настоящее время отдельные российские цивилисты, учитывая новые явления и не согласные с термином «юридическое лицо публичного права», считают возможным восстановить кавелинскую терминологию. На наш взгляд, она не очень удачна. Акционерные общества тоже публичны, что, кстати, теперь есть и в ГК РФ. Термин «юридическое лицо публичного права» гораздо точней, ибо различие между частным и публичным правом хорошо известно опять-таки со времен Институций римского юриста Гая.

Как говорилось, в российском законодательстве термин «юридическое лицо публичного права» не применяется, попытки ввести его успеха не имели, поэтому используемое ниже словосочетание «юридическое лицо публичного права» является доктринальным, в РФ оно имеет хартактер de lege ferenda. Что же касается зарубежных стран, то такой термин не является для них совершенно новым. Он присутствует в некоторых зарубежных конституциях (Бразилия, Греция, Кипр, Перу и др.) и во многих гражданских кодексах (Германия, Грузия, Нидерланды, Молдова, Аргентина, Мексика, Чили и др.). Иногда даже сопоставляются как общепризнанные понятия «юридические лица частного права» и «юридические лица публичного права» (Конституция Бразилии).

Конечно, можно сказать, что заграница нам не указ. Есть решительные возражения в отношении термина «юридическое лицо публичного права», говорится, что он не нужен гражданскому праву [10, с. 5]. Но ведь не для гражданского права это и предлагается. Вопреки утверждениям, цитированным выше, проблема имеет более общий, междисциплинарный характер. Решение этого вопроса нужно конституционному, административному, финансовому, налоговому праву, другим отраслям публичного права и отраслям, занимающим смежные позиции. Отвергая совместное решение проблемы, не рискуем ли мы оказаться позади в правовом развитии стран мира? Не лучше ли попытаться исследовать современные тенденции развития юридических лиц и создать новое, именно межотраслевое понятие юридического лица и в его рамках некоторые новые классификации, точнее отражающие реалии?

В ГК РФ все множество юридических лиц разделено на коммерческие и некоммерческие организации. Такое деление обосновано [10, с. 5], оно есть в ГК РФ и отражает существующие реалии, но такая терминология имеет в основном экономический характер и недостаточно отражает связь юридических лиц с основным делением права.

Вряд ли удачен по отношению к субъектам публичного права, являющимся юридическими лицами, термин «юридические лица несобственники» [2]. Автор данной статьи также не разделяет идеи, что являющиеся юридическими лицами органы государства и иной публичной власти «должны создаваться в форме учреждений» [11, с. 53]. Такая маскировка и внешняя замена (существо не меняется) одной организационно-правовой формы другой формой вряд ли исправит положение в российском законодательстве.

Не думается также, что поможет делу «деление участников гражданского оборота на «физические лица, юридические лица и публичные образования» [11, с. 9]. Это предложение отражает некоторые сдвиги в позициях цивилистической науки (замечены публичные образования, хотя не ясно, какое отношение они имеют к тоже обозначенным в этой схеме юридическим лицам), поэтому предложенное деление, скорее, только усугубит проблемы.

На практике публичные образования, о которых мы говорили, тоже объявлены юридическими лицами. Но в частных отношениях (насколько они могут вступать в них) они, не меняя свою сущность юридических лиц публичного права, временно, на период участия в гражданско-правовых отношениях, будут выступать как «публичные» лица, имеющие некоторые элементы «частных» лиц, но при этом инверсия невозможна. Они не могут стать лицами частного права по своему существу. Юридические лица публичного права, вступая в гражданско-правовые отношения, не могут изменить свою сущность, как не могут изменить ее юридические лица частного права, которым, хотя и очень редко, может быть временно поручена функция публичного исполнительства (но не распоряжения и контроля) по некоторым частным вопросам.

Органы государственного управления иногда дают отдельные поручения публичного характера субъектам частного права (с их согласия). Например, некоторые частные банки были назначены уполномоченными Правительства РФ («агентами») по возвращению задолженностей в государственный бюджет. Российский банк развития и Российский сельскохозяйственный банк обеспечивали задолженность юридических лиц, субъектов РФ и муниципальных образований по бюджетным кредитам, Росэксимбанк обеспечивает поддержку государственного экспорта промышленной продукции, открытое акционерное общество «Росагроснаб» занимается возвратом задолженностей на селе. Однако юридические лица частного права лицами публичного права стать не могут. Публичная власть им не может быть вручена. Вместе с тем сказанное свидетельствует о том, что между юридическими лицами частного и публичного права нет непреодолимых границ. Сохраняя свою частную или публичную сущность, они могут временно в конкретных правоотношениях выступать соответственно в публичном или частном несущественном для них качестве. Представляется, что такой подход полнее отражает динамику современного развития.

В российской литературе разрабатывалась теория юридических лиц публичного права [12], есть и другие монографические работы по этой проблематике. Их авторы сходятся в главном — в необходимости такой конструкции, хотя между ними существуют частные расхождения.

Общие признаки юридического лица публичного права и их природа при участии в хозяйственных отношениях

На наш взгляд, юридическое лицо публичного права обладает некоторыми главными общими признаками всякого юридического лица и общими признаками понятия данной группы лиц, но в этой обширной группе выделяются различные виды, причем наиболее существенными особенностями обладают органы публичной власти, объявленные в России юридическими лицами. Мы не будем рассматривать специфические особенности юридических лиц публичного права (в юридической литературе уже указывались в пронумерованном виде их особые признаки), а остановимся лишь на общих особенностях участия этой группы юридических лиц (общественных объединений, бюджетных учреждений, публично-правовых образований и органов публичной власти) в гражданско-правовых отношениях и в рамках таких особенностей — на специфике такого участия их разных видов (мы бы сказали: организационно-правовых форм юридического лица публичного права).

Общие особенности участия юридических лиц публичного права и специфика участия их разновидностей в гражданско-правовых отношениях могут быть охарактеризованы в основном следующим образом.

1. Юридические лица публичного права имеют особый социальный характер, отличный от юридических лиц частного права — это не хозяйствующие «организации», ставящие главной целью максимальное извлечение прибыли в частных (своих) интересах, а некоммерческие *публично-правовые образования (формирования)*, которые создаются в общих, *общественных интересах*, выполняют «общие дела» для того или иного публично-правового образования (например, органы публичной власти) или определенного социального слоя (например, профсоюзы работников), имеют иные *социальный характер, задачи и функции,* чем юридические лица частного права[5]. Поэтому их участие в гражданских правоотношениях имеет неосновной, вспомогательный для них характер. Например, органы публичной власти могут покупать оборудование, заказать подряд на строительство рабочего помещения, но только на сумму, установленную для них в смете вышестоящим органом, но они не могут продать это имущество. Это не их собственность. Сказанное относится и к бюджетным (не автономным) учреждениям. Будучи приобретенным на чужие (государственные, субъекта федерации, муниципального образования) средства, такое оборудование или помещение тоже становятся для них чужой собственностью, которой они лишь пользуются, но не распоряжаются. Общественные объединения пользуются большей свободой, но и они вступают в гражданско-правовые отношения только в общественных целях, определенных их уставами (и в первую очередь законом). Публично-правовые образования располагают еще большей, по существу неограниченной, свободой в гражданско-правовых отношениях, но поскольку они по своему положению обязаны действовать в публичных интересах (интересах соответствующего публично-правового образования), их участие в гражданском обороте тоже обусловлено целями, соответствующими интересам народа государства, субъекта федерации, муниципального

[5] Объективно хозяйствующие организации, юридические лица частного права тоже выполняют социальные задачи в обществе (производство необходимых обществу товаров, предоставление услуг и т. д.), но субъективно ими движет частный интерес, а иногда и просто погоня за прибылью.

образования. Органы публично-правовых образований и бюджетные учреждения, выступая в гражданско-правовых отношениях, жестко связаны соответствующими статьями расходной части бюджета.

2. Юридические лица публичного права имеют не только иной социальный, но и другой *юридический характер*, чем юридические лица частного права. Основы их правового статуса и деятельности определяются не частным, а публичным правом. Юридически это формирования с разным допустимым участием в гражданско-правовых отношениях (публично-правовые образования — широко, органы государства — очень мало), но при этом они остаются по своей сущности лицами публичного права, лишь временно (на период участия в гражданско-правовых отношениях) приобретая некоторые элементы лица частного права. Они могут использовать и используют в своей деятельности некоторые (или публично-правовые образования почти все) нормы частного права.

3. При формировании, развитии, ликвидации юридических лиц публичного права используются некоторые иные гражданско-правовые способы, чем для юридических лиц частного права. Юридические лица публичного права формируются, развиваются, ликвидируются иначе, чем частные: не сложением и добавлением капиталов их участников (с правами, зависящими от размеров капитала) и упразднением путем банкротства (по своему решению), а разными путями: *свободным объединением равноправных членов, где капитал никак не учитывается (общественные объединения), созданием сообщества жителей с признанием этого в публично-правовых актах (публично-правовые образования) или созданием актами вышестоящих органов нижестоящего органа и его штата служащих* — граждан, достигших определенного возраста, к которым предъявляются особые квалификационные требования (органы государства и государственные учреждения). Юридические лица публичного права создаются и ликвидируются особым путем.

Каждая группа юридических лиц публичного права при этом имеет свою специфику. Общественное объединение создается не учредителями, а инициаторами на учредительном собрании или первом съезде и ликвидируется решением о самороспуске или роспуске публичной властью при нарушении законов. Внешне самороспуск в чем-то похож на банкротство, но в отличие от членов юридических лиц частного права члены общественных объединений не разделяют между собой оставшегося за вычетом выплат имущества, оно идет в доход государства. Территориальное публично-правовое образование исторически возникает и развивается путем создания и развития территориальных сообществ и, как это должно быть, путем признания правовыми актами юридическими лицами созданных публично-правовых образований. Орган публичной власти как юридическое лицо создается, развивается, ликвидируется путем принятия правового акта вышестоящим органом, утверждающим штат его служащих, изменяющим его, упраздняющим орган и расформировывающим его штат. Для органов публичной власти типичен императивный порядок создания, развития, ликвидации.

4. Юридическим лицам публичного права присущ иной *правовой режим* материальной основы их деятельности — находящегося у них *имущества*. Общественные объединения, как и юридическое лица частного права, имеют право собственности на имущество (разумеется, как и юридические лица частного права они могут арендовать чужую собственность и т. д.), но полного подобия нет. В соответствии с социальной природой таких объединений это не частная, а публичная собственность, предназначенная для публичных целей, при ликвидации объединения она идет в доход государства (взносы также не возвращаются). Сказанное относится и к территориальным публичным образованиям. При ликвидации таких образований (например, в РФ при объединении в 2005–2008 годах некоторых автономных округов с краями и областями, в которые они входили) их публичная собственность отнюдь не делилась между жителями, а переходила к вновь созданному субъекту РФ. Те юридические лица публичного права, которые осуществляют функции публичной власти, за редчайшими исключениями и в весьма незначительном объеме, своей собственности не имеют. Используемое ими имущество — это публичная собственность государства, субъекта федерации, автономного территориального образования (в зарубежных странах), муниципального образования. Она находится даже не в хозяйственном ведении или оперативном управлении (как у некоторых государственных или иных хозяйствующих публичных предприятий), а лишь в пользовании таких юридических лиц.

5. По-разному действует институт государственной регистрации юридических лиц частного и публичного права[6]. Дело не только в размерах государственной пошлины (согласно ст. 333.33 Бюджетного кодекса РФ хозяйствующие «организации» платят за регистрацию 4 тыс. руб., а, например, политические партии — 2 тыс. руб.)[7].

Для регистрации общероссийских и региональных общественных объединений предусмотрен специальный порядок регистрации (он так и называется в законе): такие объединения регистрируются лишь после соответствующего решения Министерства юстиции РФ (его главного управления в субъекте РФ), которое проверяет их документы на предмет соответствия Конституции РФ и законам[8]. Для некоторых общественных объединений (например, партий) есть дополнительные условия. Органы публичной власти регистрируются в ЕГРЮЛ, если они названы юридическими лицами в правовых актах вышестоящих органов об их создании. Уставы они не принимают (уставы принимают учреждения, в том числе бюджетные), у органов публичной власти есть положения о том или ином органе, утверждаемые «сверху».

6. Юридические лица публичного права, как и частного права, имеют разные организационно-правовые формы, но все они отличаются от организационно-правовых форм юридического лица частного права. Юридические лица публичного права имеют *иную структуру и иные внутренние отношения,* чем юридические лица частного права. Все формирования состоят из людей и выбирают свои органы (они называются по-разному) для повседневного управления делами. Но в основе юридических

[6] Общая формулировка о необходимости регистрации юридических лиц содержится в Федеральном законе «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ.

[7] Указанные суммы изменяются.

[8] Специальный порядок регистрации, но иного характера, предусмотрен также для некоторых коммерческих организаций — государственных и муниципальных унитарных предприятий, банков, но в основном он относится к некоммерческим организациям.

лиц частного права при решении вопросов находится не принцип равенства членов (каждому принадлежит один голос), а весомость капитала: в акционерной компании (а эта форма безраздельно преобладает) голосуют не люди, а акции. В общественных объединениях, в публично-правовых образованиях (на выборах, референдумах, при формировании исполнительных органов) действует принцип равенства голосов членов (граждан, а в муниципальных образованиях и жителей-неграждан), достигших определенного возраста. В представительных органах публичной власти, в коллегиальных органах исполнительной власти решения тоже могут приниматься большинством голосов. Но в других органах (например, в министерствах или в Аппарате Государственной Думы) действует принцип единоначалия и подчиненности (обсуждения, совещания, конечно, также имеют место, но они не принимают обязывающих решений, решения принимает начальник и несет за них ответственность). Виды органов публичной власти строго определены конституцией и законами, а «членский состав» органа публичной власти во многих случаях — это *штат служащих*, он определяется штатным расписанием, выдаваемым нижестоящему органу вышестоящим. Численность и виды работы должностных лиц в нем фиксированы. Сказанное относится и к решениям по вопросам участия в гражданско-правовых отношениях.

Ограничений для численности членов других юридических лиц публичного права не существует (напротив, на расширение их рядов в значительной степени направлена деятельность общественных объединений), численность же их функционеров (профессиональных работников) определяется их уставами или решениями. Виды своих органов они тоже определяют самостоятельно. Нет ограничений для численности жителей («членов») территориальных публично-правовых образований, но виды их органов, численность профессиональных работников, как сказано выше, лимитируется законами (например, состав избираемых представительных органов) или штатным расписанием. Юридические лица частного права подобные вопросы решают самостоятельно (исключениями могут быть филиалы).

Заключение

Как следует из сказанного, проблема не только в терминологии. Один из сложнейших междисциплинарных вопросов, который разделяет представителей науки публичного права (в том числе некоторых административистов), большинство цивилистов и в некоторой степени представителей теории права,— это участие юридических лиц публичного права в гражданских правоотношениях. На наш взгляд, сразу можно сказать, что бизнесом, производством ради прибыли лица публичного права заниматься не вправе. Это понятно: при их полномочиях они всегда сделают неконкурентными лиц частного права. Исключение составляют по гл. 5 ГК РФ территориальные публично-правовые образования, но на них (в том числе новыми конституциями) возложена обязанность не самим заниматься, а, прежде всего, в разных формах содействовать иному законному бизнесу.

В массовом гражданском обороте, если его рассматривать как массовое и всестороннее явление обменов, юридические лица публичного права фактически не участвуют (если не учитывать гл. 5 ГК РФ о хозяйственном обороте РФ, субъектов РФ и муниципальных образований, но они в ГК РФ юридическими лицами не названы). Сделки органов публичной власти (например, закупка канцелярских товаров) совершаются в конечном счете от имени собственника имущества таких лиц (если сделки совершают органы публичной власти, то теоретически в России — от имени государства, соответствующего субъекта РФ или муниципального образования, а на практике сделки осуществляются самими этими органами, поскольку они в России объявлены юридическими лицами. Их роль в гражданском обороте невелика Они действуют в пределах утвержденной для них вышестоящими органами финансовой сметы (иного документа). Если органы публичной власти и могут участвовать в гражданском обороте, то только частично, ибо они создаются не для этого.

Невелика роль в гражданском обороте и иных лиц публичного права — общественных объединений. Общественные объединения свободно распоряжаются своими фондами, могут приобретать и отчуждать товары, заниматься производственной деятельностью, но опять-таки только в рамках их уставных целей, а эти рамки в общей форме определены законами об общественных объединениях. Это не гражданский оборот.

Как говорилось, гл. 5 ГК РФ устанавливает возможность участия в гражданско-правовых отношениях государства, субъектов РФ, муниципальных образований, и они участвуют в них довольно широко, в том числе приобретая и отчуждая собственность. По нашему мнению, для них нужно не просто описание их возможной деятельности, а определение — термин «юридическое лицо публичного права», как это сделано в отношении территориальных публично-правовых образований в некоторых упомянутых выше зарубежных государствах. Без этого и без признания особой категории лиц публичного права в российском законодательстве по-прежнему будет много неясностей.

Учреждения (в том числе государственные) тоже могут быть юридическими лицами, на чем настаивал в свое время С. Н. Братусь. Теперь в уставах многих государственных (федеральных) учреждений (например, научно-исследовательских) сказано, что они — юридические лица. Их хозяйственная деятельность органична сметой, бюджетом и т. д. Термин «юридическое лицо публичного права» свидетельствовал бы об этой ограниченности.

Органы государства, публичной власти (субъектов федераций, территориальных автономий, муниципальных образований и др.) тоже, как говорилось, нуждаются в частичном участии в некоторых гражданско-правовых отношениях. Вряд ли при этом для каждого конкретного случая (покупке или договоре подряда о ремонте помещения) это следует и возможно делать от имени государства, субъекта федерации, муниципального образования. Они могли бы делать это от своего имени, если мы признаем публично-правовые образования юридическими лицами (что, на наш взгляд, было бы правильно), то органы таких образований считались бы их законными представителями и тоже юридическими лицами публичного права[9]. Совершая незначительные сделки, такие юридические лица отнюдь не теряют свою публично-правовую сущность.

[9] Правда, в отношении органов публичной власти мы такого термина в зарубежном законодательстве не встречали.

Сторонники сугубо цивилистического подхода к понятию юридического лица иногда говорят: не нужно было объявлять в публично-правовом законодательстве органы публичной власти юридическими лицами. Мы создали противоречие с ГК РФ и сами себя загнали в угол. Но дело уже сделано. Такие органы уже названы юридическими лицами. Изменить огромный массив российского законодательства невозможно. К тому же, как говорилось, органы публичной власти тоже нуждаются в законодательной характеристике «юридическое лицо». Поэтому при существующем положении в российском законодательстве (весь его массив заменить невозможно) проще внести в него поправку, указав, что существует особый род юридических лиц публичного права, которые создаются не в целях частнохозяйственной деятельности, но в определенной степени, указанной в законах и положениях о них, вправе участвовать в необходимых для выполнения их основных обязанностей гражданско-правовых отношениях. В результате, юридические лица публичного права, в том числе органы публичной власти, не изменяя своей сущности, могли бы временно и внешне в пределах своих полномочий выступать как лица частного права, поручая, например, своим органам закупать необходимое им оборудование в пределах бюджетных средств, что фактически и делается. Такую поправку можно было бы внести в ГК, указав, что основная деятельность лиц публичного права регулируется актами публичного права, но при совершении хозяйственных сделок они руководствуются нормами гражданского законодательства (ГК РФ).

Названный выше подход, как представляется, кое-где пробивает себе дорогу. Сошлемся на закон от 27 декабря 1993 г. № 22.674 об администрации Панамского канала — государственного органа исполнительной власти в государстве. В нем говорится, что создаваемое Ведомство Панамского канала является юридическим лицом публичного права. Управляя каналом, оно действует как властный орган по управлению собственностью государства, занимается поддержанием и модернизацией канала. Вместе с тем для этого Ведомство выполняет и некоторые функции юридического лица частного права, участвует в гражданско-правовых отношениях. В наше время трудно, а то и невозможно разорвать публично-правовую и частно-правовую деятельность некоторых образований, формирований, учреждений, органов. Прежние жесткие схемы часто не отражают истинного положения вещей.

В одной статье невозможно рассмотреть многие возникшие проблемные вопросы. Огромный законодательный материал и новая практика требуют новых подходов. Для решения ряда вопросов необходимы коллективные усилия представителей различных отраслей знания, причем не только в области юриспруденции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Von Land A., Gondouin G., Insarguer-Brisser V. Dictionnaire du droit administrative. 3-me ed. P., 2002. P. 61.
2. Болдырев В. А. Юридические лица — несобственники в системе субъектов гражданского права : Монография / под ред. В. А. Сысоева. Омск: Омская академия МВД России, 2010. 340 с.
3. База данных показателей муниципальных образований [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm (дата обращения: 10.09.2017).
4. Чиркин В. Е. Публично-правовое образование : Монография. М. : Норма : Инфра-М, 2011. 335 с.
5. 16.06.2017: ФНС продолжает «чистку» ЕГРЮЛ, исключив из него с начала года 200 тыс. компаний [Электронный ресурс] // OtchetOnline — Аккредитованный Удостоверяющий центр. URL: https://otchetonline.ru/ecp/bankrot-fedresurs-ru/news/62768- (дата обращения: 10.09.2017). Загл. с экрана.
6. Артемов В. В. Органы местного самоуправления как субъекты гражданского права // Хозяйство и право. 1968. № 3. С. 112–114.
7. Яковлев В. Ф. Приветственное слово // Некоммерческие организации: Теоретические и практические проблемы: Материалы ежегодных научных чтений памяти профессора С. Н. Братуся (Москва, 29 октября 2008 г.) / Ин-т законодательства и сравнит. правоведения при Правительстве Рос. Федерации; Отв. ред. В. М. Жуйков. М. : Эксмо, 2009. С. 9–12.
8. Авилов Г. Е., Суханов Е. А. Юридические лица в современном российском гражданском праве // Вестник гражданского права. 2006. № 1 (1). Т. 6. С. 15.
9. Кавелин К. Д. Права и обязанности по имуществам и обязательствам // Избранные произведения по гражданскому праву / К. Д. Кавелин. М. : Центр ЮрИнфоР, 2003. 722 с.
10. Суханов Е. А. О концепции развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. № 1. С. 5.
11. Болдырев В. А. Указ. соч.
12. Ястребов О. А. Юридическое лицо публичного права: вопросы теории. М. : Наука, 2010. 383 с.

REFERENCES

1. Von Land A., Gondouin G., Insarguer-Brisser V. Dictionnaire du droit administrative. 3-me ed. P., 2002. P. 61.
2. Boldyrev V. A. Nonproprietary legal entities in the system of the civil law entities: Monograph / under editorship of V. A. Sysoyev. Omsk: Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia, 2010. 340 p.
3. Municipal entities performance indicators data base [Electronic resource] // Federal State Statistics Service. Official website. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm (date of viewing: 10.09.2017).
4. Chirkin V. E. Public-law entity : Monograph. M. : Norma : Infraa-M, 2011. 335 p.
5. 16.06.2017: The Federal Tax Service continues «cleansing» of Uniform State Register of Legal Entities having excluded therefrom 200 thousands companies from the beginning of the year [Electronic resource] // Otchet Online — Authorized Certification Center. URL: https://otchetonline.ru/ecp/bankrot-fedresurs-ru/news/62768- (date of viewing: 10.09.2017). Screen title.

6. Artiomov V. V. Self-governing authorities as entities of civil law // Economy and law. 1968. No. 3. P. 112–114.
7. Yakovlev V. F. Welcoming remarks // Non-commercial organizations: Theoretical and practical problems: Materials of annual scientific conference in commemoration of professor S. N. Bratus' (Moscow, October 29, 2008) / Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation; Edited by V. M. Zhuykov. M. : Eksmo, 2009. P. 9–12.
8. Avilov G. E., Sukhanov E. A. Legal entities in modern Russian civil law // Bulletin of civil law. 2006. No. 1 (1). V. 6. P. 15.
9. Kavelin K. D. Rights and responsibilities related to property and obligations // Selected works on civil law / K. D. Kavelin. M. : Tsentr YurInfoR, 2003. 722 c.
10. Sukhanov E. A. On the concept of development of civil legislation // Journal of Russian law. 2010. No. 1. P. 5.
11. Boldyrev V. A. Index of works.
12. Yastrebov O. A. A legal entity of public law: issues of theory. M. : Nauka, 2010. 383 p.

Как цитировать статью: Чиркин В. Е. Юридические лица частного и публичного права в бизнесе и некоторых иных хозяйственных отношениях // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 256–265.

For citation: Chirkin V. E. Legel persons of private and public law in business and some other economic relation // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 256–265.

УДК 342
ББК 67.404

Kolesnikov Yuri Alexeyevich,
doctor of legal sciences, associate professor,
head of the department of financial law,
professor of the law faculty
of Southern Federal University,
head of the Insurance Bureau
of Financial Ombudsman of Russia,
Rostov-on-Don,
e-mail: yakolesnikov@sfedu.ru

Колесников Юрий Алексеевич,
д-р юрид. наук, доцент,
зав. кафедрой финансового права,
профессор юридического факультета
Южного федерального университета,
руководитель Страхового бюро
Финансового омбудсмена России,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: yakolesnikov@sfedu.ru

НОВАЦИИ В ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ

INNOVATIONS IN CIVIL REGULATION IN THE FIELD OF FINANCE

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.04 – Финансовое право; налоговое право; бюджетное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law
12.00.04 – Financial law; tax law; budget law

Настоящее исследование посвящено анализу новаций в ГК РФ, связанных с гражданско-правовым регулированием в сфере финансов. Вначале автор производит краткий обзор истории финансовых отношений в РФ, а также представляет традиционную точку зрения научного сообщества относительно сущности и предмета финансового права, а также видов финансовой безопасности на микро- и макроуровнях экономики страны. После этого даются результаты исследования, содержащие информацию о важных изменениях в ГК РФ, касающихся финансовых отношений. Подводя итог своему исследованию, автор утверждает наличие позитивных изменений в данном направлении и выражает надежду на дальнейшее совершенствование.

The present study deals with the analysis of innovations in the Civil Code relating to civil regulation in the field of finance. First, the author makes a brief review of the history of financial relations in the Russian Federation, and also represents the common opinion of the scientific community on the essence and subject of financial law and types of financial security at the micro and macro levels of the economy. Then, the author proceeds to the results of the study that contains information about important amendments to the Civil Code concerning financial relations. Summing up his research, the author affirms the positive changes in this direction and expresses the hope for further improvement.

Ключевые слова: финансовое право, финансовая безопасность, изменения в ГК РФ, эскроу-счет, факторинг, договор займа, кредитный договор, договор банковского вклада, расчетные отношения, депозитный сертификат.

Keywords: financial law, financial security, changes in the Civil Code, the escrow account, factoring, loan agreement, credit contract, contract of bank deposit, settlement relations, certificate of deposit.

Актуальность темы новаций в гражданско-правовом регулировании в сфере финансов в большой степени обуславливается текущими изменениями в сфере экономики нашей страны, характеризующимися переходом к рыночному типу, которым свойственен примат товарно-денежных отношений. В такой ситуации совершенно необходимо производить адекватное правовое регулирование с учетом интересов как частного, так и публичного начал.

Данная проблема разрабатывалась такими учеными, как С. С. Алексеев, Д. Г. Алексеева, А. Б. Альтшулер, В. А. Белов, Я. А. Гейвандов, Л. Г. Ефимова, Ю. Х. Калмыков, Б. И. Пугинский, Д. Н. Сафиуллин, Д. А. Узойкин, А. С. Шабуров и др. Однако стремительность изменений, происходящих в сфере финансовых отношений, требует от научного сообщества оперативной реакции и осмысления. Надо отметить, что

некоторые изменения, касающиеся отношений в обществе, зачастую вызывают озабоченность и в определенной мере озадаченность в научном сообществе. Так, Ю. С. Харитонова и В. И. Иванов считают, что сам ход исторической эволюции России, а также обстоятельства, сложившиеся в сфере частных отношений, обусловили уже наличествующий на данный момент феномен так называемых пограничных отношений, которые еще недавно классифицировали как отношения публичные [1]. По мысли ученых, к таковым есть смысл отнести финансовые, земельные, медицинские, образовательные, природоресурсные, имущественные (в границах гражданского права) отношения, а также отношения в области оказания услуг и прав человека. Данный ряд можно продолжить, но и этого достаточно для того, чтобы отметить наличие сложного социального феномена.

Цель настоящего исследования заключается в комплексном анализе новаций в сфере гражданско-правового регулирования финансовых отношений. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие **задачи**:

— определить сущность финансовых отношений;

— оценить финансовую безопасность в РФ;

— выявить основные причины изменений ГК РФ;

— проанализировать положения ГК РФ об эскроу-счетах;

— рассмотреть новеллы в правовом регулировании договора займа и кредитного договора;

— проанализировать основные изменения в положениях о договоре факторинга;

— разобрать основные изменения в положениях о договоре банковского вклада, о сберегательном и депозитном сертификатах;

— рассмотреть основные изменения в расчетных отношениях.

Объектом исследования является процесс гражданско-правового регулирования в сфере финансов.

Предметом исследования являются реформы ГК РФ в сфере финансов.

Теоретико-методологической основой исследования послужили положения и выводы ведущих российских ученых, которые специализируются на изучении гражданско-правового регулирования сферы финансовых взаимоотношений.

Методология и **методика** научного исследования — выбраны методы сравнительного и системного анализа.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования и включает в себя введение, основную часть, излагающую результаты, заключение, список использованной литературы.

Полученные в ходе данного исследования результаты как теоретического, так и практического характера могут быть использованы для дальнейшего развития науки современного гражданского и предпринимательского права. Выводы исследования могут быть использованы при чтении лекций и проведении семинарских занятий по курсам «Гражданское право», «Предпринимательское право».

Если рассматривать финансовые отношения в нашей стране с точки зрения истории, то можно заметить их разнородность. Так, например, в эпоху социализма наибольшая часть финансов лежала в сфере публичных отношений и регулировалась исключительно государством.

Позже ситуация начала видоизменяться, и на смену старой системе пришла новая масштабная банковская система, регулируемая частными началами. Нужно отметить, что реформа коснулась не только банковских учреждений, но также затронула и ломбарды, сферу страхования (его финансовая составляющая, общества взаимного кредитования, создаваемые как кооперативы, часть инвестиционных программ и т. д), которые тоже стали частными.

Как мы видим, отношения в сфере финансов перестали быть только публичными и, таким образом, пребывают на данном этапе развития в стадии пограничных с заметным сдвигом в направлении частной сферы.

Нужно сказать, что и среди традиционно выделяемых предмет финансового права как отношения, имеющие место в сфере финансовой государственной деятельности, также представляется устаревшим, ибо не может описать истинную картину современного положения дел. Как показывает И. А. Худяков, « …в процессе формирования, распределения и использования своих денежных фондов государство использует не только финансово-экономические отношения, но целый ряд иных экономических отношений (в первую очередь кредитных и товарно-денежных). И регулируются данные отношения не только финансовым, но и гражданским правом (а во внешнеэкономической деятельности — международным правом)» [2].

Говоря о гражданско-правовом регулировании в сфере финансов, необходимо отметить, что этот вопрос лежит, помимо прочего, в сфере государственной безопасности. Под национальной безопасностью принято понимать защищенность от угроз как внешних, так и внутренних на всех уровнях: от личностной до государственной, при которой соблюдаются конституционные права и свободы всех граждан страны, а также подобающий уровень жизни и достатка, самостоятельность и независимость, целостность государственная и территориальная и неизменное повышение социально-экономического уровня государства. Важность этого момента в своем указе обозначил Президент РФ В. В. Путин [3].

Если говорить о частных проявлениях национальной безопасности, то можно выделить следующие ее направления: государственная, социальная, информационная, экологическая, экономическая (финансовая), транспортная, энергетическая, а также безопасность личности.

Остановимся подробнее на дефиниции понятия финансовой безопасности. Под финансовой безопасностью понимается положение защищенности системы финансовых отношений в стране, которое зиждется на финансовой стабильности и надежности, а также на постоянном функционировании должным образом как публичных, так и частных финансов. Постоянство и устойчивость гражданского оборота являются одним из объектов финансовой безопасности.

Вопросы экономической безопасности нашли отражение в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 года № 608 [4]. Так, в Государственной стратегии экономической безопасности РФ указывается на то, что « …устойчивость финансовой системы определяется уровнем дефицита бюджета, стабильностью цен, нормализацией финансовых потоков и расчетных отношений, устойчивостью банковской системы и национальной валюты, степенью защищенности интересов вкладчиков, рынка ценных бумаг, снижением внешнего и внутреннего долга и дефицита платежного баланса, обеспечением финансовых условий для активизации инвестиционной деятельности» [4].

Суть безопасности в сфере экономики на государственном уровне заключается в такой экономической ситуации и в таком состоянии институтов власти, при которых гарантируются защита национальных интересов, обращенность политики к обществу, достаточный оборонный потенциал, даже при условии негативного сценария протекания внешних и внутренних процессов. Проще говоря, безопасность экономики касается не только национальных интересов, но также и готовности, и стремления институтов управления организовывать систему осуществления и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, удержания общественно-политической устойчивости социума [5, с. 12].

На микроэкономическом уровне, говоря о финансовой безопасности, мы, прежде всего, подразумеваем защищенность рядом мероприятий хозяйствующих субъектов от неблагоприятного влияния контрагентов (конкурентов, криминала и т. п.) на его экономическое, техническое и финансовое состояние, а также достижение конкурентных преимуществ [6, с. 22].

Наиболее остро в сфере финансовой безопасности хозяйствующего субъекта стоят проблемы, прежде всего связанные с корпоративным мошенничеством, стремлением уйти от налоговых выплат или незаконным их сокращением, так называемым отмыванием средств нелегальной природы, противозаконным обналичиванием финансов, недекларируемой серой заработной платой в конвертах и пр. Для борьбы с такого рода экономическими преступлениями существуют специализированные аудиторские организации, консалтинговые компании, имеющие полномочия на проведение расследований по фактам таких нарушений и способствующих таким образом обеспечению безопасности для хозяйствующего субъекта.

Несомненно, изменения в сфере финансовых отношений должны повлечь и соответствующие реформы в ГК РФ. Перечислим основные причины изменений ГК РФ:

— необходимость дальнейшего комплексного совершенствования правового регулирования гражданского законодательства;

— общественный интерес к указанным институтам;

— необходимость решения проблем, сложившихся в правоприменительной сфере;

— необходимость дополнительного гарантирования прав инвесторов в условиях преодоления экономического кризиса.

В июле 2017 года состоялось принятие Федерального закона, согласно которому произойдут некоторые существенные изменения в сфере правового регулирования финансовых сделок. Данный законопроект вносит уточнения в основные положения займового договора, договора финансирования под уступку денежного требования, договора банковского счета, договора номинального счета, договора счета эскроу, договора публичного депозитного счета, акцентирует некоторые моменты договора банковского вклада в драгоценных металлах [7]. Остановимся подробнее на наиболее значимых моментах.

С 01 июля 2014 года вступили в силу новые положения Гражданского Кодекса РФ (включенные в главу 45), согласно которым становится возможным произведение расчетов путем подписания договора счета эскроу (договора условного депонирования денежных средств) [8]. Вопросы эскроу-счета поясняются в следующих статьях ГК РФ: 860.7, 860.8, 860.9 и 860.10 [2].

Эскроу-счет (англ. escrow — условное депонирование) — это специальный счет, носящий условный характер, на котором фиксируются имущество, документы или денежные средства и ценности до момента наступления обстоятельств, оговоренных сторонами, или исполнения одной из сторон данных обязательств другой стороне. Договор условного депонирования — это достаточно новое явление в сфере гражданско-правовых договоров в нашей стране, такой договор подлежит обязательному заверению у нотариуса.

Право на открытие эскроу-счетов в мировой практике имеют банковские организации, компании, предоставляющие юридические услуги, специализированные компании и прочие эскроу-агенты. Квинтэссенция ведения расчетов при помощи эскроу-счетов состоит в том, что средства/ценности с него не передаются стороне до тех пор, пока обязательства, прописанные в условиях сделки перед другой стороной, не будут исполнены в полной мере.

В мировой практике эскроу-счета применяются наряду с такими инструментами, как инкассо, аккредитив, вексель. Наиболее целесообразное и в связи с этим частотное использование эскроу-счетов наблюдается при совершении торговых операций. Так, в США фиксируется широкое использование эскроу-счетов при заключении сделок с недвижимостью. В подобной операции выделяются три стороны: покупатель, продавец и эскроу-агент. Последний нужен для того, чтобы контролировать течение сделки и в момент исполнения обязательств или наступления оговоренного момента передать средства с эскроу-счета продавцу.

Выделяются несколько видов правоотношений с условным депонированием (эскроу): интернет-эскроу, банковское эскроу, эскроу в отношении объектов интеллектуальной собственности, эскроу в отношениях с недвижимостью, коммерческое эскроу.

Возможность применения эскроу-счетов также обозначена и в некоторых нормативных актах, разъясняющих прядок ведения расчетов в различных типах сделок. Так, в определении сделок с недвижимостью четко указана допустимость использования договора временного депонирования на момент до регистрирования передачи права собственности от одной стороны другой [8].

Между тем нужно сказать, что в законодательстве РФ формат договора условного депонирования имеет усеченную конструкцию, если сравнивать аналогичный документ в мировой практике. Для отечественного варианта этого института характерны следующие отличительные особенности: ограниченный перечень имущества, подлежащего учету на счете эскроу (в мировой практике учитываются любые ценности, в то время как в РФ — только денежные средства); ограничен также и список потенциальных эскроу-агентов (на данный момент в этой роли могут выступать только кредитные организации, в мировой же практике этот перечень гораздо обширнее — адвокаты, страховые агенты и любое другое лицо, которому выражают доверие стороны сделки). Также стороны имеют возможность обратиться в нотариальную контору, применив схожий институт — внесение денежных средств на депозит нотариуса (ст. 327 ГК РФ) [9]. Однако данный институт имеет более узкий функционал по сравнению с договором условного депонирования. Рассмотрим этот инструмент подробнее.

Под депозитом нотариуса понимают получение нотариусом денежных средств и/или ценных бумаг от дебитора для дальнейшей передачи их займодавцу.

Как указано в ст. 327 ГК РФ, дебитор имеет право вносить на депозит нотариуса полагающиеся для займодавца денежную сумму или ценные бумаги в том случае, если выполнение обязательств перед кредитором является затруднительным или вовсе не представляется возможным, как например:

— вследствие неприбытия на место проведения сделки займодавца или его доверенного лица;

— по причине отказа кредитора принять от другой стороны выполнение данных денежных обязательств (в том числе и при любой просрочке со стороны займодавца);

— вследствие недееспособности кредитора при отсутствии у него законного представителя;

— если не представляется возможным выявить кредитора (как, например, в случае возникновения споров на данную тему между кредитором и другими лицами) [9].

Рассмотрим новеллы в правовом регулировании договора займа и кредитного договора:

— произведена коррекция норм Кодекса относительно займов, учитывая стороны договора и его цели;

— были предусмотрены положения, обеспечивающие защиту интересов граждан-потребителей;

— минимальная сумма, начиная с которой договор между гражданами предусмотрен в письменном виде, теперь составляет 10 000 рублей.

Отдельно хотелось бы остановиться на основных изменениях, коснувшихся положений о договоре факторинга. Факторинг — это, прежде всего, инструмент работы с дебиторской задолженностью: эта услуга позволяет уступить или продать долг.

В 2014 году РФ приняла решение присоединиться к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям [10]. Данное решение было продиктовано соображениями о необходимости подвести отечественную законодательную систему к мировым стандартам в сфере факторинга. По мысли законотворцев, присоединение России к Конвенции и дальнейшая модернизация законодательства в этой области (в том числе внесение поправок в валютное законодательство) должно оказать позитивное воздействие на увеличение доли факторинга в ВВП страны и на поддержание малого и среднего бизнеса в России. Тем не менее Конвенция как таковая не могла решить некоторые вопросы, назревшие в практике факторинговых операций, в связи с чем были приняты следующие поправки в ст. 824 ГК РФ:

— произведено уточнение предмета договора финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга),

— произведена конкретизация прав финансового агента (фактора) на суммы, которые он получает от дебитора, учитывая цели уступки денежного требования [2].

Основные изменения в положениях о договоре банковского вклада, о сберегательном и депозитном сертификатах заключаются в установлении особенностей договора банковского вклада, удостоверенного сберегательным или депозитным сертификатом, а также банковского вклада, предметом которого является драгоценный металл.

Назовем основные изменения, произошедшие в расчетных отношениях:

были установлены особенности расчетов, производящихся без открытия банковского счета;

изложены в новой редакции положения о расчетах по аккредитиву;

установлены особенности переводного (трансферабельного) аккредитива [8, подп. 4.45.3 п. 4 разд. 4 гл. А ч. II.].

Подводя **итоги**, можно сказать, что отношения в сфере финансов перестали быть только публичными и, таким образом, пребывают на данном этапе развития в стадии пограничных с заметным сдвигом в направлении частной сферы.

Говоря о гражданско-правовом регулировании в сфере финансов, необходимо отметить, что этот вопрос лежит, помимо прочего, в сфере государственной безопасности. Вопросы экономической безопасности нашли отражение в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 года № 608 [4].

В июле 2017 года состоялось принятие Федерального закона, согласно которому произойдут некоторые существенные изменения в сфере правового регулирования финансовых сделок. Изменения коснулись положений ГК РФ об эскроу-счетах, правового регулирования договора займа и кредитного договора; были внесены изменения в положениях о договоре факторинга, в положениях о договоре банковского вклада, о сберегательном и депозитном сертификатах, а также в положения о расчетных отношениях [7].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Худяков И. А. К вопросу о предмете финансового права. М. : Наука, 2011. С. 100–109.

2. Федеральный закон от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2017. № 31 (Ч. II). Ст. 4761.

3. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2016. № 1 (Ч. I). Ст. 212.

4. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1996. № 18. Ст. 2117.

5. Экономическая безопасность: Производство-Финансы-Банки / под ред. В. К. Сенчагова. М. : Финста-тинформ, 1998. 103 с.

6. Герасимов П. А. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов : учебное пособие. М. : Финансовая академия при Правительстве РФ, 2006. 506 с.

7. Федеральный закон от 21.12.2013 № 379-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2013. № 51. Ст. 6699.

8. Приложение к Положению Банка России «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» от 16 июля 2012 г. № 385-П [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132831/cb2df1bba670ce002ff48f58f03288f761fccdb6/ (дата обращения: 24.09.2017).

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) (статьи 1–453) (с изменениями на 29 июля 2017 года) (редакция, действующая с 6 августа 2017 года) [Электронный ресурс] // АО «Кодекс». Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: http://docs.cntd.ru/document/9027690 (дата обращения: 24.09.2017).

10. Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 86-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2014. № 19. Ст. 2291.

REFERENCES

1. Khudyakov I. A. On the question of the subject of financial law. M. : Nauka, 2011. P. 100–109.

2. Federal law of 26 July, 2017 No. 212-FZ «On amendments to parts one and two of the Civil Code of the Russian Federation and to certain legislative acts of the Russian Federation» // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2017. No. 31 (P. II). Art. 4761.

3. The decree of the President of the Russian Federation of 31.12.2015 No. 683 «On the Strategy of national security of the Russian Federation» // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2016. No. 1 (P. I). Art. 212.

4. The decree of the President of the Russian Federation of April 29, 1996 No. 608 «On the State strategy of economic security of the Russian Federation (on Main provisions)» // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 1996. No. 18. Art. 2117.

5. Economic security: Production-Finance-Banks / under the editorship of V. K. Senchagov. M. : Finsta-tinform, 1998. 103 p.

6. Gerasimov P. A. The Economic security of business entities : manual. M. : Financial Academy under the government of the Russian Federation, 2006. 506 p.

7. Federal law of 21.12.2013 No. 379-FZ (as amended on the 03.07.2016) «On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation» (with amendments and supplements effective from the 01.01.2017) // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2013. No. 51. Art. 6699.

8. The Annex to the Regulation of the Bank of Russia «On the rules of accounting at credit institutions located on the territory of the Russian Federation» dated 16 July, 2012 No. 385-P [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132831/cb2df1bba670ce002ff48f58f03288f761fccdb6/ (date of viewing: 24.09.2017).

9. The Civil Code of the Russian Federation (part one) (articles 1–453) (as amended on July 29, 2017) (version effective from 6 August 2017) [Electronic resource] // Kodeks JSC. Electronic fund of legal and normative-technical documents. URL: http://docs.cntd.ru/document/9027690 (date of viewing: 24.09.2017).

10. Federal law dated May 5, 2014 No. 86-FZ «On accession of the Russian Federation to the UNIDROIT Convention on international factoring» // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2014. No. 19. Art. 2291.

Как цитировать статью: Колесников Ю. А. Новации в гражданско-правовом регулировании в сфере финансов // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 265–269.

For citation: Kolesnikov Yu. A. Innovations in civil regulation in the field of finance // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 265–269.

УДК 349.6
ББК 67.407

Ryzhenkov Anatoly Yakovlevich,
doctor of jurisprudence, professor,
professor of department of civil law
Volgograd institute of business,
Volgograd,
e-mail: 4077778@list.ru

Рыженков Анатолий Яковлевич,
д-р юрид. наук, профессор,
профессор кафедры гражданского права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@list.ru

ПРИНЦИП ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ И ИНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРАКТИКЕ

THE PRINCIPLE OF OBLIGATORINESS OF ENVIRONMENTAL IMPACT ASSESSMENT WHILE MAKING DECISIONS ON IMPLEMENTATION ECONOMIC AND OTHER ACTIVITY AND A PROBLEM OF ITS PRACTICAL REALIZATION

12.00.06 – Земельное право; природоресурсное право; экологическое право; аграрное право
12.00.06 – Land law; natural resources law; ecological law; agrarian law

В статье доказывается, что принцип российского экологического права об обязательности оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении хозяйственной и иной деятельности носит универсальный характер, широко применяется в международных соглашениях и законодательстве зарубежных стран,

а также реализуется на практике в России в ходе проведения общественных обсуждений проектов потенциально опасной хозяйственной и иной деятельности. И хотя результаты таких обсуждений носят рекомендательный характер, именно вовлечение общественности в процесс принятия экологически значимых решений позволяет придать им необходимую легитимность и обеспечить реализацию конституционного права человека и гражданина на благоприятную окружающую среду.

The article proves a universal nature of the principle of the Russian ecological law as for obligatoriness of environmental impact assessment while making decisions on implementation of economic and other activity, the fact of its wide application in international agreements and the legislation of foreign countries and also its real implementation in Russia during public discussions of projects of potentially dangerous economic and other activity. And though the results of such discussions have advisory nature, it's just involvement of the public in process of adoption of ecologically significant decisions that allows giving them necessary legitimacy and ensures realization of the constitutional environmental human and civil rights.

Ключевые слова: принцип, окружающая среда, оценка воздействия, хозяйственная деятельность, экологическая экспертиза, экологическая безопасность, информация, граждане, общественные обсуждения, устойчивое развитие.

Keywords: principle, environment, impact assessment, economic activity, environmental assessment, ecological safety, information, citizens, public discussions, sustainable development.

Введение

Необходимость рассмотрения принципов права обусловлена тем, что именно они являются ядром любой отрасли права, определяя содержание и главную направленность ее развития. От правильного формулирования и использования принципов права в существенной мере зависит качество и эффективность правотворческой и правоприменительной деятельности. Принципы являются важным средством устранения пробелов, противоречий и иных недостатков в праве. Принципы являются общеобязательными требованиями и обычно имеют прямую юридическую силу. Не только нормы, но и принципы права должны быть четко и ясно сформулированы в законе [1].

Одним из важнейших отраслевых принципов экологического права является принцип обязательности оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении хозяйственной и иной деятельности. **Актуальность** и **целесообразность** его исследования состоит в том, что процедура оценки воздействия на окружающую среду (далее — ОВОС) является эффективным инструментом защиты экологических прав граждан [2] в ходе разработки и принятия экологически значимых решений на стадии подготовки проекта хозяйственной деятельности, которая может оказать негативное воздействие на состояние окружающей среды, причем не только в одном государстве, но очень часто и в соседних странах. **Научная новизна** исследования данного принципа состоит в том, что позволяет расширить доктринальные представления о принципах экологического права и механизме их реализации. **Цель** исследования заключается в том, чтобы проанализировать научные работы, международное и российское законодательство и правоприменительную практику, обосновав значение исследуемого принципа экологического права в механизме реализации экологических прав граждан.

Основная часть

Механизм реализации исследуемого принципа уже много лет находится в центре внимания международного экологического сотрудничества. В частности, об обязанности подвергать оценке воздействия на окружающую среду деятельность, способную причинить значительный вред, говорится в Конвенции ООН по морскому праву 1982 года. В принципе 17 Декларации, принятой на Конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 году, была закреплена обязательность предварительной оценки потенциально вредных видов деятельности, последствия от которой могут проявиться не только в пределах одного государства. Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (заключена в г. Эспо 25.02.1991) закрепляет, что оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) представляет собой « …национальную процедуру оценки возможного воздействия планируемой деятельности на окружающую среду», причем под воздействием понимаются « …любые последствия планируемой деятельности для окружающей среды, включая здоровье и безопасность людей, флору, фауну, почву, воздух, климат, ландшафт, исторические памятники и другие материальные объекты или взаимосвязь между этими факторами». Кроме того, указанное воздействие вполне может повлиять и на культурное наследие, равно как и на социально-экономические условия, являющиеся результатом изменения этих факторов.

Соответственно, государство, в котором планируется негативное воздействие на окружающую среду, должно обеспечить, чтобы ОВОС, согласно положениям данной Конвенции, проводилась до принятия решения о разрешении или осуществлении таких планируемых видов экологически опасной деятельности (их перечень указан в приложениях к Конвенции), которые могут оказать существенное отрицательное трансграничное воздействие на природу. Такое государство также должно обеспечить уведомление всех других государств — участников Конвенции о планируемых видах деятельности, которые в будущем окажут негативное трансграничное воздействие.

В Директивах Европейского Союза (начиная с Директивы 85/337/ЕС) сформулирован *принцип превентивных действий*, смысл которого заключается в том, что природоохранные меры следует проводить заблаговременно, еще до появления негативного воздействия. Любой проект, который мог бы как-то повлиять на природу (строительство автострады или ввод в действие металлургического цеха) должен пройти экологическую оценку исходя из ст. 1 директивы. Директивой определены критерии этой оценки (ст. 3), упомянуты типы проектов, обязательные к оценке, а также типы проектов, в отношении которых государства ЕС могут определить необходимость оценки.

Проведение оценки представляет собой весьма сложную процедуру. В ней участвуют органы власти государств — членов ЕС, осуществляющее проект лицо, а также общественность. Особо отмечаются процедуры распространения экологической информации, а также учет общественного мнения [3].

В ст. 3 Модельного закона об оценке воздействия на окружающую среду (принят на 35-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ, Постановление № 35-12 от 28 октября 2010 г.) были даже сформулированы специальные принципы ОВОС, отчасти заимствованные из российского экологического законодательства. В их числе: презумпция потенциальной экологической опасности любой планируемой хозяйственной и иной деятельности; обязательность проведения ОВОС для любых видов этой деятельности; обязательность проведения ОВОС до принятия решения о реализации объекта оценки; необходимость учета требований экологической безопасности в ходе проведения ОВОС; принцип достоверности и полноты информации, представленной для ОВОС; научная обоснованность, объективность и законность заключений ОВОС; гласность и право граждан и их объединений на экологическую информацию; ответственность заказчика (инициатора планируемой деятельности) за последствия проектных решений.

Указанное международное сотрудничество оказало существенное воздействие и на национальное законодательство, причем следует заметить, что этот процесс влияния взаимен. Дело в том, что понимание необходимости экологической оценки впервые появилось в США, когда правительство под влиянием общественности в 1969 году приняло Закон о национальной политике в области окружающей среды (NEPA). Данный закон закрепил требования о подготовке общедоступных заявлений о воздействии хозяйственной деятельности на окружающую среду для всех федеральных проектов, которые могли бы повлечь значительные экологические последствия; участие общественности в обсуждении проекта и обоснованное принятие решений. Впоследствии указанная практика получила распространение во всем мире. Аналогичные нормативно-правовые акты мы увидим в ФРГ (1990), Греции (1986), Ирландии (1989), Италии (1988), Испании (1987) и других странах [4].

В России обязательность проведения ОВОС упоминается во многих нормативных актах [5; 6, ст. 3], однако основным правовым актом, определяющим порядок реализации исследуемого принципа экологического законодательства, является Положение об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации, которое было утверждено приказом Госкомэкологии РФ от 16 мая 2000 г. № 3724.

Под оценкой воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду (ОВОС) данный документ понимает процесс, способствующий принятию экологически обоснованных решений о реализации проекта намечаемой хозяйственной и иной деятельности путем выявления видов возможных негативных воздействий, оценки их экологических последствий, учета общественного мнения, предложения мер по сокращению (или предотвращению) таких воздействий. ОВОС проводится в отношении намечаемой хозяйственной и иной деятельности, обосновывающая документация которой подлежит обязательной экологической экспертизе в соответствии с Федеральным законом «Об экологической экспертизе».

Как справедливо отмечал М. М. Бринчук, ОВОС представляет собой механизм обеспечения учета экологических требований при планировании и проектировании новой хозяйственной деятельности и является основой подготовки экологически значимых решений, тогда как экологическая экспертиза создает юридические предпосылки для принятия таких решений [7].

Как следует из ст. 14 Федерального закона «Об экологической экспертизе» от 23.11.1995 № 174-ФЗ (ред. от 29 декабря 2015), указанная экспертиза проводится только при наличии в составе представленных материалов документации, содержащей материалы ОВОС относительно хозяйственной и иной деятельности, подлежащей экспертизе. Поэтому целью проведения ОВОС следует считать предотвращение или смягчение разных видов негативного воздействия от хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и связанных с этим социальных, экономических и иных последствий.

Последнее обстоятельство позволяет рассматривать ОВОС как элемент обеспечения устойчивого развития в Российской Федерации. Именно к такому выводу обоснованно пришел Н. Д. Вершило, отмечавший, что ОВОС и государственная экологическая экспертиза являются главными юридическими инструментами обеспечения устойчивого развития. Это вытекает из того, что при их проведении проектное решение на альтернативной основе подлежит разработке и оценке исходя из эколого-экономических показателей с учетом экологических запретов и ограничений, социально-экономических преимуществ и иных критериев, относящихся к устойчивому развитию. Реализация потенциальных возможностей ОВОС и экологической экспертизы, повышение их эффективности для достижения целей концепции устойчивого развития требует совершенствования экологического законодательства. Одним из таких возможных дополнений является расширение перечня объектов государственной экологической экспертизы, указанного в Законе об экологической экспертизе, а также разработка нового положения об ОВОС [8].

В результате процедуры ОВОС появляется информация о характере и объемах ожидаемого воздействия на природу планируемой деятельности, о возможных альтернативах ее реализации, оценке экологических и тесно связанных с ними социальных, экономических и иных последствий такого воздействия, возможности уменьшения этих воздействий; выявление и учет общественного мнения в ходе принятия заказчиком решений, касающихся планируемой деятельности; позиция заказчика по возможным альтернативным вариантам реализации намечаемой деятельности (в том числе о месте размещения объекта, выборе технологий и т. д.) или отказа от нее с учетом результатов ОВОС. В России существует несколько этапов проведения ОВОС.

На первом этапе осуществляется информирование органов публичной власти, а также общественности относительно планируемой деятельности, производится предварительная оценка и составление технического задания на проведение ОВОС. На втором этапе осуществляются исследования по ОВОС и производится подготовка предварительного варианта материалов по ОВОС. На третьем этапе предлагается окончательный вариант материалов ОВОС. Он разрабатывается на основе предварительных материалов с учетом замечаний и пожеланий, сделанных гражданами — участниками ОВОС в ходе обсуждений. В такой окончательный вариант включается информация об учете поступивших от граждан замечаний и предложений, а также протоколы общественных слушаний. Он утверждается заказчиком и используется при подготовке обосновывающей документации. В составе такой документации материалы ОВОС передаются на государственную или общественную экологическую экспертизу (в случае проведения последней).

В ходе осуществления процедуры ОВОС заказчик (исполнитель) должен рассмотреть и альтернативные варианты достижения цели намеченной им хозяйственной либо иной деятельности, а также выявить, исследовать и учесть все экологические и тесно связанные с ними иные последствия этих альтернативных вариантов достижения цели намечаемой им хозяйственной деятельности, включая «нулевой вариант» (отказ от деятельности).

Отдельно следует остановиться на процедурах информирования и участия общественности в проведении ОВОС, являющихся принципиальным условием реализации исследуемого принципа экологического законодательства. Информирование общественности о проведении процедуры ОВОС производится в самом начале реализации данной процедуры. Эту информацию в обязательном порядке следует опубликовать в официальных изданиях органов публичной власти (в каких именно зависит от того, на какой территории намечается реализация объекта государственной экологической экспертизы).

Заказчик (исполнитель) должен принять и зарегистрировать предложения общественности в течение месяца с момента опубликования информации. Мнения граждан должны быть учтены при составлении технического задания по ОВОС, а также должны быть отражены в материалах ОВОС.

На этапе проведения ОВОС уточняется план мероприятий по ходу общественных обсуждений намечаемой деятельности, в том числе о целесообразности (нецелесообразности) проведения общественных слушаний по материалам ОВОС. При принятии решения о форме проведения общественных обсуждений, в том числе общественных слушаний, следует руководствоваться степенью экологической опасности намечаемой деятельности, учитывать фактор неопределенности и степень заинтересованности общественности.

Общественные обсуждения — это комплекс мероприятий, проводимых в рамках ОВОС, которые направлены на информирование граждан и их объединений о намечаемой хозяйственной и иной деятельности и ее потенциальном воздействии на окружающую среду для выявления общественных предпочтений и их учета в процессе ОВОС. Порядок проведения общественных обсуждений определяется органами местного самоуправления при участии заказчика (исполнителя) и содействии экологической общественности. Заказчик обеспечивает доступ граждан, неравнодушных к проблемам экологии, к окончательному варианту материалов ОВОС в течение всего периода времени с момента его утверждения и до принятия решения о реализации намечаемой деятельности [9]. Можно привести как ряд примеров, когда общественность в ходе общественных обсуждений поддержала проекты намечаемой деятельности, так и ряд случаев, когда она выступила резко против них.

В числе первых вариантов решения общественности можно упомянуть проведение процедуры ОВОС по Нижне-Курейской ГЭС в феврале 2009 года, когда был подготовлен и размещен в общественных приемных Предварительный вариант материалов для общественного обсуждения по «Оценке воздействия на окружающую среду Нижне-Курейской ГЭС на реке Курейке» и Резюме нетехнического характера. Общественное обсуждение проектных материалов состоялось 16 июля 2009 года в поселке Светлогорск (в слушаниях принимали участие 112 граждан) и 17 июля 2009 года в селе Туруханск (86 граждан). Материалы окончательной редакции «Оценки воздействия на окружающую среду Нижне-Курейской ГЭС на реке Курейке» были разработаны по результатам третьего этапа ОВОС — общественного обсуждения предварительного варианта материалов ОВОС, в соответствии с установленным законодательством России порядком реализации данной процедуры

Вопросы, замечания и предложения, высказанные в ходе обсуждения, были зарегистрированы в специальных регистрационных журналах, а также в протоколах общественных слушаний. Все они были тщательно проанализированы, в результате чего в окончательный вариант был внесен ряд корректировок. На поступившие вопросы были подготовлены подробные ответы. Регистрационные журналы были приобщены к материалам общественных обсуждений и включены в состав документации, передаваемой заказчику для проведения государственной экологической экспертизы [10].

Столь же положительным примером могут служить результаты публичных слушаний, которые прошли в Калачевском муниципальном районе Волгоградской области. На них, рассмотрев представленные материалы ОВОС, заслушав выступления представителя ДКРС-ЮГ ОАО «РЖД», эксперта по ОВОС, других выступающих, получив ответы экспертов на поставленные вопросы, в том числе вопросы граждан, исходя из зафиксированного в законодательстве России права граждан на благоприятную окружающую среду, учитывая презумпцию потенциальной экологической опасности любой намечаемой хозяйственной и иной деятельности, действуя с соблюдением принципов гласности, участия общественных организаций (объединений), учета общественного мнения, было принято решение считать допустимой реализацию проекта ДКРС ОАО «РЖД» «Ростовская группа заказчика по строительству объектов железнодорожного транспорта» по строительству объекта «Реконструкция мостового перехода через реку Дон со строительством нового моста на участке Морозовская — Волгоград Приволжской железной дороги» [11].

В качестве противоположных решений общественности можно привести общественные слушания, которые прошли в 2004 году в Хасанском районе Приморского края по поводу планируемого строительства нефтепровода. В результате довольно бурных дискуссий общественности с представителями администрации и Транснефти было принято решение о том, что в интересах охраны природы и ее обитателей следует изменить маршрут нефтепровода, указав в качестве его конечной точки не Перевозную, а Находку, что и было вписано, несмотря на протесты нефтяников, в окончательный протокол [12].

В другом случае в результате общественных слушаний по оценке воздействия на окружающую среду проекта строительства нефтепровода Ангарск (Россия) — Дацин (Китай) в Республике Бурятия 29 июля 2002 года большая часть выступивших представителей общественности высказалась против строительства нефтепровода по территории Тункинского парка, указав, что заказчик должен использовать «нулевой вариант» — отказ от намечаемой деятельности. Именно это решение, по мнению общественных организаций и местных жителей, являлось бы наиболее логичным выводом, полученным в ходе общественных слушаний предварительного

отчета ОВОС по строительству нефтепровода Россия — Китай на стадии «Обоснование инвестиций». В ходе общественных слушаний граждане обратили внимание на ряд нарушений принципов, указанных в Положении об ОВОС от 16.05.2000 г. № 342.

В свою очередь, заказчик заявил, что представленные выводы о нарушении Положения об ОВОС от 16.05.2000 г. и полученные на основании этого заключения о необходимости нулевого варианта носят неаргументированный, рекламно-декларативный характер, однако он готов учесть все замечания общественности, являющиеся предметом разногласий, по поводу непосредственно материалов ОВОС согласно установленным процедурам [13].

Учитывая сложность и общественную значимость процедуры ОВОС, не удивительно, что она постоянно находится в центре внимания представителей науки. Так, Н. И. Хлуденева полагает, что в России нет дифференцированного подхода к проведению ОВОС в отношении различных видов хозяйственной деятельности. Сейчас любая планируемая деятельность подлежит ОВОС в рамках одинаковой процедуры, хотя это не оправдано в отношении хозяйственной и иной деятельности, оказывающей малозначительное воздействие на окружающую среду. Недостаток существующей системы правового регулирования ОВОС, по ее мнению,— это слабость юридических гарантий соблюдения требования об участии общественности в процедуре ОВОС. Не закреплены в экологических законах и меры юридической ответственности заказчика документации (субъекта намечаемой хозяйственной деятельности) за искажение информации в материалах ОВОС или нарушения процедуры проведения ОВОС [14]. С данным подходом следует полностью согласиться.

Наряду с этим существует ряд проблем в реализации процедур ОВОС в отдельных сферах хозяйственной (экономической) деятельности. Во-первых, есть специфика проведения ОВОС и экологической экспертизы в нефтегазовом комплексе, где они не являются строго обязательными для исполнения, а необходимость их проведения существенно ограничена федеральным законодательством. В частности, результаты ОВОС в сфере нефтегазового комплекса являются по большей части факультативными, а экологическая экспертиза проводится в отношении лишь ограниченного перечня объектов. Для повышения роли ОВОС и экологической экспертизы в предупреждении загрязнения окружающей среды нефтегазовыми предприятиями в научной литературе предлагается разработка методических указаний по проведению оценки воздействия хозяйственной и иной деятельности в нефтегазовом комплексе, учитывающей специфику охраны окружающей среды, а также проведение обязательной экологической экспертизы всех документов государственного стратегического планирования в нефтегазовом комплексе [15].

Во-вторых, своя специфика есть и при проведении ОВОС в сфере строительства атомных электростанций. Как отмечалось в научной литературе, при подготовке раздела ОВОС об обосновании пригодности площадки атомной станции должны быть учтены: влияние на безопасность АЭС процессов, явлений и факторов природного и техногенного происхождения; специфические характеристики района размещения и площадки АЭС; выполнение необходимых инженерно-технических мероприятий по гражданской обороне; размеры санитарно-защитной зоны, зоны планирования защитных мероприятий и зоны планирования мероприятий по обязательной эвакуации населения. Однако, несмотря на то что правовое регулирование ОВОС и экологической экспертизы достаточно хорошо развито в количественном масштабе, качественно оба этих инструмента уже сильно утратили свое прежнее значение. Для обеспечения надлежащего уровня ядерной безопасности на объектах ядерно-энергетического комплекса целесообразно перейти к использованию такого эколого-правового инструмента, как стратегическая оценка, поскольку только она позволит единовременно оценить как возможные экологические последствия реализации разрабатываемых плановых и программных документов, так и выбор альтернативного варианта развития [16].

Учитывая сложность и неоднозначность процедуры ОВОС, повышенное внимание общественности к ее проведению по отдельным проектам, неудивительно и внимание к этой проблеме органов судебной власти, причем как в России, так и ЕС. В части такой судебной практики представляет интерес правовая позиция Конституционного Суда России, указавшего, что оценка воздействия хозяйственной деятельности человека на окружающую среду (ОВОС) и экологическая экспертиза являются основными элементами механизма обеспечения национальной экологической безопасности [17, п. 2].

Аналогичные выводы делают и зарубежные суды, в том числе Европейский Суд по правам человека. В частности, он отмечал, что процедурный механизм, предусмотренный законодательством страны в целях защиты индивидуальных прав, в частности, обязанность проведения *оценки воздействия на окружающую среду до реализации потенциально опасных для экологии проектов* и возможность участия заинтересованных граждан в процедуре лицензирования и представления замечаний органам судебной власти, а при необходимости получения приказа о приостановлении опасной деятельности, в течение долгого времени был лишен в рассматриваемом судом деле полезного эффекта. Государство-ответчик не обеспечило справедливое равновесие между интересом общества в функционировании завода по переработке промышленных отходов и эффективным использованием права заявительницы на уважение неприкосновенности жилища, личной и семейной жизни [18].

Выводы и заключение

Из вышеизложенного следует, что принцип российского экологического права об обязательности оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении хозяйственной и иной деятельности носит универсальный характер, широко применяется в международных соглашениях и законодательстве зарубежных стран, а также реализуется на практике в России при проведении общественных обсуждений проектов потенциально опасной хозяйственной и иной деятельности. И хотя результаты таких обсуждений носят рекомендательный характер, именно вовлечение общественности в процесс принятия экологически значимых решений позволяет придать им необходимую легитимность и обеспечить реализацию конституционного права граждан на благоприятную окружающую среду.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Теория государства и права : учебник / под ред. В. И. Бабаева. М. : Юристъ, 2002. С. 223.

2. Анисимов А. П. Право человека и гражданина на благоприятную окружающую среду // Гражданин и право. 2009. № 2. С. 72–80.

3. Дикусар В. М. Международно-правовые проблемы охраны окружающей среды : дис. … д-ра юрид. наук. М., 2007. С. 236.

4. Вылегжанина Е. Е. Международно-правовое развитие процедуры оценки воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду // Экологическое право. 2005. № 3. С. 35.

5. Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 (ред. от 28 января 2017) «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2008. № 8. Ст. 744.

6. Федеральный закон от 10.07.2001 № 92-ФЗ (ред. от 25.06.2012) «О специальных экологических программах реабилитации радиационно загрязненных участков территории» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.08.2017).

7. Бринчук М. М. Экологическое право : Учебник. М. : Юристъ, 2004. С. 236.

8. Вершило Н. Д. Эколого-правовые основы устойчивого развития : автореф. дис. … д-ра юрид. наук. М., 2008. С. 10–11.

9. Анисимов А. П., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Экологическое право России : учебник и практикум для прикладного бакалавриата. 5-е изд. М. : Юрайт, 2016. С. 125–128.

10. Начались общественные обсуждения ОВОС Нижне-Курейской ГЭС [Электронный ресурс] // ПАО «РусГидро». Официальный сайт. URL: http://www.rushydro.ru/press/news/25693.html (дата обращения: 02.08.2017).

11. Постановление администрации Калачевского муниципального района Волгоградской обл. от 06.06.2011 № 869 «Об утверждении результатов публичных слушаний» // Борьба. 2011. 23 июня (№ 75).

12. Селезнева А. Живое море или нефтяные трубы [Электронный ресурс] // BELLONA. Сайт экологического правового центра «БЕЛЛОНА». URL: http://bellona.ru/2004/11/03/zhivoe-more-ili-neftyanye-truby/ (дата обращения: 01.08.2017).

13. Протокол общественных слушаний по оценке воздействия на окружающую среду проекта строительства нефтепровода Ангарск (Россия) — Дацин (Китай) в Республике Бурятия [Электронный ресурс] // ЭКОМ. Сайт центра экспертиз Санкт-Петербургского общества естествоиспытателей. URL: http://ecom.su/news/index.php?id=337 (дата обращения: 01.08.2017).

14. Хлуденева Н. И. Регулятивная функция экологического права: проблемы реализации // Журнал российского права. 2016. № 12. С. 142–151.

15. Блажеев Я. А. Эколого-правовое регулирование отношений в нефтегазовом комплексе России : дис. … канд. юрид. наук. М., 2016. С. 206–207.

16. Кожевников К. К. Эколого-правовое обеспечение ядерной безопасности объектов атомной энергетики : дис. … канд. юрид. наук. М., 2015. С. 170–171.

17. Определения Конституционного Суда Российской Федерации от 30.09.2010 г. № 1421-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Кулаковой Натальи Анатольевны и Лисицыной Наталии Александровны на нарушение их конституционных прав статьей 11 Федерального закона «Об экологической экспертизе» // Вестник Конституционного Суда РФ. 2011. № 2.

18. Постановление Европейского Суда по правам человека от 2 ноября 2006 года по делу Джакомелли против Италии (Giacomelli v. Italy) (№ 59909/00) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.08.2017).

REFERENCES

1. Theory of the state and right : the textbook / under the editorship of V. I. Babayev. M. : Jurist, 2002. P. 223.

2. Anisimov A. P. Environmental human and civil rights // Citizen and law. 2009. No. 2. P. 72–80.

3. Dikusar V. M. International legal problems of protection of the environment: thesis of the doctor of jurisprudence. M., 2007. P. 236.

4. Vylegzhanina E. E. International legal development of procedure of assement of impact of economic activity on the environment // the Ecological law. 2005. No. 3. P. 35.

5. The RF Government Decree No. 87 dated the 16.02.2008 (as amended on January 28, 2017) «About structure of sections of the project documentation and requirements to their contents» // Collection of the RF legislation. M. : Legal literature, 2008. No. 8. Art. 744.

6. The Federal Law No. 92-FZ dated the 10.07.2001(an edition of 25.06.2012) «About special ecological programs of rehabilitation of radiatively contaminated sites of the territory» [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 01.08.2017).

7. Brinchuk M. M. Ecological law : Textbook. M. : Jurist', 2004. P. 236.

8. Vershilo N. D. Ecological and legal basis of sustainable development : abstract of the thesis of the doctor of jurisprudence. M., 2008. P. 10–11.

9. Anisimov A. P., Ryzhenkov A. Ja., Charkin S. A. Ecological law of Russia : textbook and a practical work for an applied bachelor degree. 5th prod. M. : Yurayt, 2016. P. 125–128.

10. There have begun public discussions on the EIA of the Nizhne-Kureyskaya HPP [Electronic resource] // PJSC «RusHydro». Official site. URL: http://www.rushydro.ru/press/news/25693.html (date of viewing: 02.08.2017).

11. The Decree of administration of the Kalachevskiy municipal district of the Volgograd Region No. 869 dated the 06.06.2011 «About the approval of results of public hearings» // Fight. 2011. 23 June (No. 75).

12. Seleznyova A. Living sea or oil pipes [Electronic resource] // BELLONA. The site of the environmental legal center «BELLONA». URL: http://bellona.ru/2004/11/03/zhivoe-more-ili-neftyanye-truby/ (date of viewing: 01.08.2017).

13. The Protocol of public hearings on environmental impact assessment of the construction project of the oil pipeline Angarsk (Russia) — Daqing (China) in the Republic of Buryatia [Electronic resource] // ECOM. The site of the Center of Expertise of the St. Petersburg Society of Naturalists.URL: http://ecom.su/news/index.php?id=337 (date of viewing: 01.08.2017).

14. Hludeneva N. I. Regulatory function of the ecological law: realization problems // Journal of Russian Law. 2016. No. 12. P. 142–151.

15. Blazheev Ya. A. Ekological and legal regulation of the relations in the oil and gas complex of Russia : thesis of the candidate of jurisprudence. M., 2016. P. 206–207.

16. Kozhevnikov K. K. Ekological and legal support of nuclear safety of nuclear power facilities: thesis of the candidate of jurisprudence. M., 2015. P. 170–171.

17. The Determination of the Constitutional Court of the Russian Federation No. 1421-O-O dated the 30.09.2010 «About dismissal of a request for processing of the complaint of citizens Kulakova Natalia Anatolievna and Lisitsyna Natalia Alec-sandrovny on violation of their constitutional rights by the article 11 of the Federal law «About Environmental Assessment» // Bulletin of the Constitutional Court of the Russian Federation. 2011. No. 2.

18. The Decision of the European Court of Human Rights dated the November 2, 2006 in the case of Giacomelli against Italy (Giacomelli v. Italy) (No. 59909/00) [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 01.08.2017).

Как цитировать статью: Рыженков А. Я. Принцип обязательности оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении хозяйственной и иной деятельности и проблемы его реализации на практике // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 269–275.

For citation: Ryzhenkov A. Y. The principle of obligatoriness of environmental impact assessment while making decisions on implementation economic and other activity and a problem of its practical realization // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 269–275.

УДК 34.03:159.9
ББК 88.4

Skorobogatov Andrey Valerievich,
doctor of history, associate professor,
professor of the department of theory of state
and public disciplines
Kazan Innovative
University named after V. G. Timiryasov,
Kazan,
e-mail: askorobogatov@rambler.ru

Скоробогатов Андрей Валерьевич,
д-р ист. наук, доцент,
профессор кафедры теории государства
и права и публично-правовых дисциплин
Казанского инновационного
университета им. В. Г. Тимирясова,
г. Казань,
e-mail: askorobogatov@rambler.ru

Skorobogatova Anna Il'darovna,
candidate of pedagogical sciences, associate professor,
head of the department of pedagogical psychology and pedagogics
Kazan Innovative
University named after V. G. Timiryasov,
Kazan,
e-mail: a.i.skorobogatova@mail.ru

Скоробогатова Анна Ильдаровна,
канд. пед. наук, доцент,
зав. кафедрой педагогической психологии и педагогики
Казанского инновационного
университета им. В. Г. Тимирясова,
г. Казань,
e-mail: a.i.skorobogatova@mail.ru

ВТОРИЧНАЯ ПРАВОВАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ГАРМОНИЗАЦИИ ПРАВОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

SECONDARY LEGAL SOCIALIZATION AS MEANS OF HARMONIZATION OF LEGAL REALITY

12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state

В статье проанализирована вторичная правовая социализация как процесс овладения индивидом стандартов правового поведения (правовых норм и ценностей). Вторичная правовая социализация направлена на идентификацию человека с определенной профессиональной (реальной и номинальной) группой. Сделан вывод, что, благодаря стереотипизации и каузальной атрибуции, в процессе вторичной правовой социализации происходит становление человека

в качестве актора. Специфический характер юридической деятельности обуславливает повышенное значение вторичной правовой социализации, от успешности которой зависит степень гармонизации правовой реальности.

The article analyzes secondary legal socialization as a process of mastering an individual's standards of legal behavior (legal regulations and values). Secondary legal socialization is aimed at identifying a person with a certain professional (real and nominal) group. The conclusion is made that thanks to stereotypization and causal attribution a person becomes an actor in the process of secondary legal socialization. The specific nature of legal activity results in an increased importance of secondary legal socialization which success determines the degree of harmonization of legal reality.

Ключевые слова: правовая социализация, вторичная правовая социализация, правосознание, профессиональное юридическое правосознание, правовая реальность, правоприменение, правовое поведение, формы правовой социализации, интериоризация, стереотипизация, каузальная атрибуция.

Keywords: legal socialization, secondary legal socialization, law-awareness, professional legal awareness, legal reality, legal enforcement, legal behavior, forms of legal socialization, interiorization, stereotypization, causal attribution.

Введение

Правовая реальность представляет собой многоуровневую систему правовых феноменов, определяющих процесс социального, в том числе правового, взаимодействия между индивидом, социальной группой и (или) обществом в целом и государством в конкретном пространственно-временном континууме. Будучи полиструктурным образованием, правовая реальность может быть рассмотрена на нескольких уровнях: правотворчество, правореализация, правовое поведение и правопонимание [1].

Гармонизация правовой реальности, в том числе ценностно и функционально, достигается консенсусом ее уровней, который возможен только в случае юридической и социокультурной эффективности правоприменительной деятельности. Этот компромисс достигается не только объективными, но и субъективными средствами. Одним из важнейших средств повышения эффективности правоприменения мы считаем правовую социализацию лиц, занятых в этой сфере правовой деятельности.

Трансформация правовых норм и ценностей и, соответственно, поведения, наблюдаемые в современном обществе, обусловлены происходящими в нем изменениями социального и культурного плана. Дальнейшее становление правовой реальности, ее гармонизация и стабильное функционирование зависят от способности личности к усвоению правовых норм, ценностей, эффективной правовой социализации, являющейся следствием баланса правовой адаптации и индивидуализации.

Правовая социализация граждан является предметом исследований отечественных и зарубежных юристов, социологов и педагогов с начала 60-х годов XX века. Теория и практика правовой социализации становится предметом исследования таких французских ученых, как Х. Малевски-Пейер и Ш. Курильски-Ожвэн, включая изучение специфики построения национальных моделей социализации. Американскими деятелями науки (Берджесс Р., Вайт С. О., Кон Э. С., Левин Ф., Луин-Тапп Д., Эйкерс Р.) рассматривались проблемы решения человеком задач, встающих перед ним на каждом возрастном этапе, а также обретения им статуса полноценного субъекта правовых отношений.

Духовные основы и нравственные принципы развития и формирования правовых ценностей исследовались в отечественной науке (Арутюнян М., Гуляихин В. Н., Жевакин С. Н., Здравомыслова О., Сергеев В. В., Шапиева О. Г.). Также уделялось внимание изучению механизмов социализации, в частности влиянию правового менталитета на становление индивида субъектом права, также было обосновано влияние юридического образования на правовую социализацию граждан. Учеными были выделены периоды правового становления личности и выявлены причины деформации правосознания современной молодежи.

Однако проблема вторичной правовой социализации практически не изучалась в контексте ее влияния на гармонизацию правовой реальности. **Актуальность** и **целесообразность** ее исследования определяется необходимостью достижения баланса интересов различных социальных и профессиональных групп на разных уровнях правовой реальности, что возможно лишь при учете влияния не только объективных, но и субъективных факторов, к которым относится вторичная правовая социализация. **Научная новизна** статьи заключается в том, что авторы впервые проанализировали вторичную правовую социализацию как философско-правовую категорию и рассмотрели ее когнитивное и функциональное влияние на развитие правовой реальности. **Целью** статьи является исследование влияния вторичной правовой социализации лиц, принадлежащих к профессиональным юридическим сообществам, на гармонизацию правовой реальности.

Основная часть

Достижение поставленной цели осуществляется на основании использования **методологии** постклассических исследований, разработанных в современной философии права, прежде всего, в рамках юридико-антропологического направления. Это предполагает исследование процесса вторичной правовой социализации в контексте формирования правового человека.

Правовая социализация представляет собой процесс самоизменения индивида с целью становления социально активным субъектом (актором) и включения в общественную жизнь, интериоризации им правовых норм и ценностей общества, влияющих в дальнейшем на содержание правового поведения. Ее целью является формирование правового человека, действующего строго в правовом поле, на основе реализации юридических норм. В процессе социализации происходит правовая идентификация субъекта и его адаптация к правовой реальности. Генезис человека в качестве актора предполагает, что его правовые действия характеризуются самостоятельностью, креативностью и ответственностью за результаты как в отношении себя, так и в отношении иных субъектов, взаимодействующих с ним в процессе правовой коммуникации [2]. Особенно остро эта проблема стоит в России, где в силу широкого распространения неправовых практик разрешения конфликтов сформировалось достаточно негативное отношение к позитивному праву и лицам, его разрабатывающим и применяющим.

Процесс правовой социализации, связанный с усвоением индивидом юридических норм и правовых ценностей означает его вхождение в правовую реальность. Этот процесс, начинаясь с детства, последовательно протекает в течение всей жизни человека [3]. Ценностная ориентация этого процесса обуславливает ориентацию индивида либо на идентификацию лишь

с определенной социальной группой, либо на адаптацию в правовой реальности на основании общегражданской позиции. Характер этого процесса зависит от степени целенаправленности правовой социализации, от роли государства в этом процессе. Осознание в России трансгрессивности правовой реальности, в том числе на ценностном уровне, что проявилось в правовом нигилизме, росте нетерпимости и ксенофобии, привело к формированию общегражданской правовой политики [4]. Значительное место в ней уделено необходимости повышения правовой и общей культуры граждан России и роли в этом процессе правовой социализации, которая все больше приобретает целенаправленный характер, ориентированный на сочетание патриотизма и этнокультурной толерантности [5].

Процесс правовой социализации мы рассматриваем в широком смысле, опираясь не только на юридическую и психологическую, но и ценностную (социокультурную) составляющую. Именно последняя позволяет выделить в правовой социализации два этапа, существенно различающихся по содержанию, целям, институтам и агентам социализации. При первичной правовой социализации происходит передача индивиду социального правового опыта путем освоения им правовых знаний и ценностей, которые характерны для общества и (или) социальной группы, с которыми он себя идентифицирует по происхождению. Более сложной является вторичная правовая социализация, направленная на овладение индивидом правовых знаний, ценностей и навыков, необходимых ему в профессиональной деятельности. Фактически речь идет о правовой идентификации человека с реальной (номинальной) социальной группой, выделяемой по профессиональному признаку. В отличие от первичной социализации, при вторичной основным средством освоения новых знаний и ценностей является индивидуальный правовой опыт. В связи с этим вторичная правовая социализация носит более субъективный характер и связана со стремлением субъекта не только стать членом определенной группы, но и осуществить при этом вертикальную мобильность.

Ценностные различия двух этапов правовой социализации определяют различия вектора формирования правосознания. Если при первичной социализации складывается обыденное правосознание, обеспечивающее успешность социальной жизни субъекта [6], то вторичная социализация связана с формированием профессионального правосознания [7]. В меньшей степени можно проследить переход к доктринальному правосознанию. Однако с учетом того, что индивид может проходить вторичную правовую социализацию при каждом случае изменения его социальной роли как горизонтально, так и вертикально, можно сказать, что формирование доктринального правосознания происходит на основе тех же самых закономерностей.

Усвоение новых норм и ценностей при вторичной правовой социализации обуславливает трансформацию личности: уже социализированный человек адаптируется к новым условиям, интегрируется в новую социальную (реальную и номинальную) группу. Именно вторичная правовая социализация, будучи ориентированной на адаптацию индивида в правовой реальности, в наибольшей степени способствует формированию в его сознании общегражданских ценностей, способствуя гармонизации как правовой коммуникации, так и правовой реальности в целом.

Вторичная социализация не ограничивается получением образования, хотя последнее играет в ней значительную роль [8]. Большое место в ней уделяется проблеме правовой идентификации индивида.

В процессе вторичной правовой социализации индивид овладевает стандартами правового поведения, что позволяет ему стать актором правовой реальности. Он становится способен не только соблюдать правовые знания и ценности, но и воспроизводить их путем индивидуального и социального правового опыта, оказывая влияние не только на правовые действия группы, с которой он себя идентифицирует, но и по отношению к иным субъектам, с которыми он находится в правовой коммуникации.

Усвоение правовых норм и ценностей при вторичной социализации имеет инвариантное ценностно-смысловое содержание. Человек выступает активным субъектом социализации. Он не просто воспроизводит новые нормы и ценности, но и, пропуская их через призму индивидуального правового опыта, стремится максимально удовлетворить собственные интересы и потребности. Однако при этом ведущая роль принадлежит не интересам, а готовности субъекта к трансформации своих первичных установок. При этом происходит процесс стереотипизации, приписывания всем членам группы сходных характеристик (тождественных правовых знаний и ценностей), независимо от наличия между ними различий [3].

В процессе вторичной правовой социализации не только происходит углубление познания индивидом правовой реальности, но и осуществляется когнитивное конструирование внутренне непротиворечивой новой правовой реальности, соответствующей правовым нормам и ценностям социальной группы. Несмотря на ментальный характер конструирования, новая правовая реальность выступает не только образом, но и действительностью. Чем выше социальная роль социализирующегося индивида, тем больше он способен оказывать влияние на трансформацию внешней реальности субъектов, с которыми он осуществляет правовую коммуникацию горизонтально и вертикально. С этим связана каузальная атрибуция — процесс и результат приписывания и частичного объяснения причин и мотивов действий других людей, группы в правовом поле [9], их соответствия как правовым нормам, так и созданному данной группой образу правовой реальности, независимо от его соотношения с действительностью или мифологизации.

Вторичная социализация носит дихотомичный характер. С одной стороны, социализирующийся индивид стремится идентифицировать себя с определенной профессиональной группой, принимая и воспроизводя ее правовые нормы и ценности когнитивно и функционально. С другой стороны, необходимость воспроизводства группы обуславливает ее стремление к принятию новых членов. Прежде всего, речь идет о трансляции в их правосознание интерсубъективных стереотипов и атрибуций данной группы и ориентация потенциального члена на их воспроизводство. Благодаря двустороннему характеру социализации, человек, идентифицировав себя с определенной реальной и (или) номинальной группой, стремится не просто воспроизвести ее нормы и ценности, но и осуществить их трансляцию во внешний мир. Проводимая в России правовая политика, будучи ориентирована на формирование общегражданской правовой культуры, способствует приобретению индивидом в процессе вторичной правовой социализации не только групповых знаний, ценностей и установок, но и общесоциальных. Это связано с тем, что освоение именно последних способствует адаптации в правовой реальности не только отдельного индивида, но и социальной группы, с которой он себя идентифицирует.

Вторичная правовая социализация может осуществляться следующими способами: правовая адаптация — самоизменение индивида с целью принятия норм социальной группы,

членом которой он хочет стать; интериоризация — перенос внешних действий, характерных для группы, с которой себя идентифицирует индивид, во внутренний план развития личности; правовая аккультурация — некритичное восприятие правовых ценностей определенного общества или локального сообщества, необходимых индивиду для того, чтобы жить в этом сообществе.

При вторичной социализации индивид идентифицирует себя как с номинальным профессиональным сообществом, так и с реальной группой. Этому способствует правовая адаптация индивида к условиям существования группы. Восприняв вербальные и невербальные символы деятельности группы, индивид формирует установку на осуществление действий, способствующих воспроизводству и развитию профессионального сообщества. Интериоризация при этом представляет собой не только усвоение процессуальных и процедурных правил, но и воспроизводство их в практической деятельности на основе баланса интересов индивида и группы. Этому способствует восприятие индивидом правовых ценностей профессионального сообщества в ходе правовой аккультурации.

В результате вторичной правовой социализации у индивида формируется профессиональное правосознание. Содержание профессионального правосознания составляют не только правовые нормы и ценности определенной группы, но и знание юридических норм, регулирующих профессиональную деятельность, и определенных процедур, а также установка на совершение правовых действий, направленных на реализацию этих правил. Благодаря этому, профессиональная деятельность человека становится развитием его правосознания. Это способствует отождествлению правомерного и правового поведения индивида как когнитивно, так и функционально. Большую роль при этом играет корреляция интерпретации индивидом юридической нормы и справедливости, которые органично сочетаются в профессиональной деятельности как процессуально (в процессе вынесения решения), так и материально (в тексте сформулированного решения).

Благодаря специфическому назначению юридической деятельности, профессиональное правосознание групп, вовлеченных в эту сферу, способно оказывать влияние не только на отношения внутри группы, но и на содержание правосознания и правовое поведение представителей иных социальных групп. Устанавливая права и обязанности индивида в процессе правоприменения, представители юридического сообщества формируют установку субъекта на совершение действий, выгодных и угодных государству.

Правоприменение предусматривает не только осуществление предоставленных государством полномочий путем принятия индивидуальных предписаний, но и подведение конкретного жизненного случая под общую юридическую норму и решение на ее основе реальной правовой ситуации, то есть выступает в качестве связующего средства между правотворческим уровнем правовой реальности, основанным на нормативном регулировании, и правореализационным уровнем, основанным на индивидуальном, поднормативном регулировании, а через него способно оказывать влияние на правовое поведение индивида.

Установка на общегражданские правовые ценности и интерпретация юридических норм в этом направлении при осуществлении внешней правовой коммуникации позволяют государству не только провозгласить соответствующую позицию нормативно, но и воплотить в реальной правовой политике. Чем в большей степени профессиональные юридические сообщества будут ориентированы на проведение в жизнь этих идей и ценностей, тем в большей степени можно будет говорить об эффективности правовой политики, направленной на формирование правового государства и гражданского общества.

Выводы и заключение

Таким образом, вторичная правовая социализация представляет собой процесс адаптации и индивидуализации человека в правовой реальности и определяет его включенность в профессиональные юридические сообщества. Она способствует стереотипизации и каузальной атрибуции индивидом правовой реальности. В этом процессе большое место занимает корреляция образов юридической нормы и общегражданских правовых ценностей. Существенную роль в этом процессе играют различные профессиональные юридические сообщества, от ценностных установок которых зависит не только комфортная правовая ситуация в группе, но и гармонизация правовой реальности в целом. Только понимание механизмов воздействия вторичной правовой социализации на правовую реальность позволит повысить социальную эффективность правового регулирования и обеспечить поддержание правопорядка, соответствующего интересам не только государства, но и гражданского общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Скоробогатов А. В., Краснов А. В. Правовая реальность России: константы и переменные // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 2 (34). С. 161–170.

2. Баранов Е. А., Дюбанов Г. Н. Российский менталитет в условиях модернизации в сфере управления персоналом // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 2 (31). С. 67–71.

3. Андрианов М. С. Психологические механизмы и периодизация процесса правовой социализации [Электронный ресурс] // Психология и право. 2013. № 1. Доступно на портале психологических изданий PsyJournals.ru. URL: http://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n1/58284.shtml (дата обращения: 03.10.2017).

4. Ядрышников К. С. Основы государственной политики в сфере формирования правовой культуры обучающихся // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 294–299.

5. Шургучиев Х. Э., Лезина В. В. Методологические основы формирования этнокультурной толерантности // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 254–259.

6. Ерлыгина Е. Г., Штебнер С. В. Образование как фактор повышения качества жизни молодежи // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 62–66.

7. Гуляихин В. Н. Вторичная правовая социализация человека // Право и политика. 2011. № 9 (141). С. 1583–1590.

8. Табишев Т. А. Конституционно-правовые основы государственной регламентации образовательной деятельности (на примере системы высшего образования) // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 1 (34). С. 209–214.

9. Гулевич О. А. Психологические аспекты юриспруденции : учебное пособие. М. : Московский психолого-социальный институт, 2006. 512 с.

REFERENCES

1. Skorobogatov A. V., Krasnov A. V. Legal reality of Russia: constants and variables // Current problems of economy and law. 2015. No. 2. P. 161–170.

2. Baranov E. A., D'ubanov G. N. The Russian mentality in the conditions of modernization in the sphere of human resource management // Business. Education. Law. 2015. No. 2 (31). P. 67–71.

3. Andrianov M. S. Psychological mechanisms and periodization of process of legal socialization [Electronic resource] // Psychology and law. 2013. No. 1. Available on the portal of psychological editions PsyJournals.ru. URL: http://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n1/58284.shtml (date of viewing: 03.10.2017).

4. Yadryshnikov K. S. Bases of state policy in the sphere of formation of legal culture of students // Business. Education. Law. 2017. No. 1 (38). P. 294–299.

5. Shurguchiyev Kh. E., Lezina V. V. Methodological bases of formation of ethnoculture of tolerance // Business. Education. Law. 2017. No. 1 (38). P. 254–259.

6. Erlygina E. G., Shtebner S. V. Education as a factor of improvement of quality of life of youth // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 62–66.

7. Guliaikhin V. N. Secondary legal socialization of the person // Law and policy. 2011. No. 9 (141). P. 1583–1590.

8. Tabishev T. A. Constitutional and legal bases of the state regulation of educational activity (on the example of the system of the higher education) // Business. Education. Law. 2016. No. 1 (34). P. 209–214.

9. Gulevich O. A. Psychological aspects of law: manual. M. : Moscow Psychological and Social Institute, 2006. 512 p.

Как цитировать статью: Скоробогатов А. В., Скоробогатова А. И. Вторичная правовая социализация как средство гармонизации правовой реальности // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 275–279.

For citation: Skorobogatov A. V., Skorobogatova A. I. Secondary lega socialization as means of harmonization of legal reality // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 275–279.

УДК 349.412.24:347.235.1
ББК 67.407.11

Altengova Ol'ga Leonidovna,
candidate of legal sciences,
associate professor of civil disciplines
of Volzhskiy Institute of Economics,
Pedagogy and Law,
Volzhsky,
e-mail: altengova.79@mail.ru

Алтенгова Ольга Леонидовна,
канд. юрид. наук,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Волжского института экономики,
педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: altengova.79@mail.ru

СООТНОШЕНИЕ ЧАСТНЫХ И ПУБЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ ПРИ ИЗЪЯТИИ ИМУЩЕСТВА ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

RELATION BETWEEN PRIVATE AND PUBLIC INTERESTS IN CASE OF WITHDRAWAL OF PROPERTY FOR THE STATE AND MUNICIPAL NEEDS

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law

В статье проведен анализ изменений, внесенных в правовое регулирование изъятия земельных участков и иных объектов недвижимого имущества для государственных и муниципальных нужд. Особое внимание уделено нововведениям, затрагивающим гарантии прав и законных интересов собственников изымаемого имущества, в частности порядка определения вида и размера возмещения. Автор приходит к выводу о том, что гарантии прав и законных интересов бывших собственников должны выражаться не только в обеспечении своевременной и полной компенсации, но и соблюдении условий и порядка изъятия для государственных и муниципальных нужд.

The article analyzes amendments entered to legal regulation of seizure of land plots and other real estate units for the state and municipal needs. Special attention is paid to the innovations that affect guarantees of the rights and legitimate interests of owners of the withdrawn property, in particular the order of definition of a type and the amount of compensation. The author comes to the conclusion that guarantees of the rights and legitimate interests of the former owners have to be expressed not only in ensuring timely and full compensation, but also observance of the conditions and the order of withdrawal for the state and municipal needs.

Ключевые слова: право собственности, прекращение права собственности, изъятие, государственные нужды, муниципальные нужды, частные интересы, публичные интересы, возмещение, компенсация, неприкосновенность собственности.

Keywords: property right, termination of the property right, withdrawal, state needs, municipal needs, private interests, public interests, refunding, compensation, inviolability of property.

Активное участие Российской Федерации в международных отношениях и необходимость соблюдения взятых при этом на себя обязательств, а также стремление соответствовать уровню прогрессивных цивилизованных стран обуславливает все большее внедрение государства в частную сферу в целях прекращения или ограничения права частной собственности на объекты недвижимого имущества. Необходимость расширения материальной инфраструктуры государства, а именно строительство дорог, мостов, стадионов и иных необходимых объектов способствует неизбежному умалению частной сферы. Достижение баланса частных и публичных интересов при этом имеет первостепенное значение. Речь идет не только о выстраивании четко отлаженного механизма изъятия, но и о защите прав и интересов бывших собственников, повышении уровня гарантий их прав и интересов, разработке нового подхода к способу определения размера и вида компенсации за изымаемое имущество для государственных и муниципальных нужд. Этим и объясняется **актуальность** настоящего исследования.

Целью данной научной работы является анализ последних изменений в земельном и гражданском законодательствах в сфере изъятия недвижимого имущества для государственных и муниципальных нужд, затрагивающих гарантии прав и законных интересов собственников изымаемого имущества, в частности порядок определения вида и размера возмещения, а также существующих по этому поводу точек зрения в научной литературе. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих **задач**: изучить процедуру изъятия земельных участков и иных расположенных на нем объектов недвижимого имущества с целью оценки соблюдения прав и законных интересов бывших собственников; определить уровень участия частных организаций в процессе изъятия для государственных и муниципальных нужд; проанализировать гарантии прав и законных интересов бывших собственников изымаемого имущества в пользу государства.

Соответственно краеугольным камнем в решении этих задач стоит определение частных и публичных интересов и их соотношения. «Интерес представляет собой материальное основание права, а основным его предназначением является уравнивание интересов в обществе и нахождение баланса между ними… » [1]. Отсутствие понимания четкой грани между публичными и частными нуждами влечет появление достаточно распространенной позиции о полной невозможности изъятия земельных участков для публичных нужд с последующей передачей их в собственность или аренду частным лицам, реализующим в своей деятельности отдельные публичные (общественные) задачи [2]. Однако, поддерживая возможность принудительного изъятия земельных участков у частных лиц с последующим использованием коммерческими юридическими лицами в общественных интересах, А. Я. Рыженков полагает обязательным соблюдение критериев баланса частных и публичных интересов, основанных на понимании права как инструмента обеспечения справедливости. В связи с чем, по мнению автора, разделяемого и нами, стоит придерживаться критерия Европейского суда по правам человека, согласно которому должен быть установлен справедливый баланс между потребностями, вытекающими из общих интересов общества и необходимостью защиты основных прав человека. Достижение необходимого баланса необходимо, если заинтересованное лицо несет индивидуальное и чрезмерное бремя. Поиск четких критериев «пропорционального вмешательства» в частные дела требует разработки и новых гарантий прав собственников изымаемых объектов недвижимости [3, с. 230].

Идея «пропорционального вмешательства» заслуживает пристального внимания. На наш взгляд, под пропорциональным вмешательством следует понимать расширение гарантий прав и интересов бывших собственников при одновременном увеличении оснований принудительного прекращения права частной собственности в публичных интересах, упрощении процедуры изъятия в пользу государства. И все это при условии документально обоснованной невозможности удовлетворить публичные нужды иным путем, а именно без умаления частной сферы. Другими словами, чем активнее государство будет вмешиваться в сферу частной собственности, тем шире должны быть возможности у бывших собственников по защите своих прав и интересов.

Однако, как показывает анализ последних изменений законодательства в части изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд, законодатель не стремится к пропорциональности и тем более соблюдению баланса частных и публичных интересов при изъятии объектов частной собственности в пользу государства. Согласно вышеуказанным изменениям, Земельный кодекс Российской Федерации пополнился отдельной главой (гл. VII.1), определяющей порядок изъятия земель для государственных и муниципальных нужд. Не вдаваясь в детальный анализ нововведений, остановимся только на наиболее ярких новеллах данной главы, имеющей отношение к решению поставленных нами задач.

Впервые были закреплены условия изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд (п. 1,2 ст. 56.3 ЗК РФ), причем возможность изъятия поставлена в зависимость от наличия утвержденных документов территориального планирования и проектов планировки территорий. Как верно замечают некоторые авторы, законодательное закрепление подобных условий обусловлено исключительным характером изъятия земельных участков и направлено на недопущение злоупотреблений со стороны государственных органов и органов местного самоуправления в принятии решений об изъятии, ограничении прав и законных интересов бывших собственников при гарантированном использовании изъятого имущества в публичных интересах [4].

Также расширен состав органов, имеющих право инициировать процесс изъятия объектов частной собственности для государственных и муниципальных нужд (п. 4 ст. 56.3 ЗК РФ). Так, помимо собственно исполнительных органов власти и органов местного самоуправления, правом обратиться с ходатайством об изъятии наделяются организации, являющиеся субъектами естественных монополий, в случае изъятия земельных участков для размещения объектов федерального или регионального значения; являющиеся уполномоченными осуществлять деятельность, для обеспечения которой осуществляется изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд; являющиеся недропользователями, в случае изъятия земельных участков для проведения работ, связанных с пользованием недрами;

а также с которыми заключены договоры о комплексном развитии территории по инициативе органа местного самоуправления. Перечень организаций, имеющих право подать ходатайство, определяется Правительством Российской Федерации. Помимо возможности подавать ходатайство, данные организации наделяются значительными функциями в рамках изъятия для государственных и муниципальных нужд. Такое активное участие частных организаций в публичных отношениях, считает Е. С. Болтанова, связано с развитием в последние годы в России государственно-частного партнерства, предполагающего тесное взаимодействие власти и бизнеса, участие частного капитала в реализации масштабных проектов публичной значимости [5].

Что же касается вопроса об определении порядка возмещения за изымаемый земельный участок, то здесь законодатель, хотя и посвятил этому отдельную статью, не стал оригинален. Как и прежде, право выбрать вид возмещения за изымаемое имущество в законодательстве не предусматривается. Таким образом, вид возмещения продолжает носить исключительно денежный характер. В то же время в ст. 56.9 ЗК РФ, посвященной соглашению об изъятии недвижимого имущества для государственных и муниципальных нужд, в п. 3 предусмотрена возможность предоставления, с согласия собственника недвижимого имущества, получения земельного участка или иных объектов недвижимости взамен изымаемого. Однако от кого или от чего зависит включение такого условия в соглашение непонятно. В состав возмещения включается рыночная стоимость земельных участков, подлежащих изъятию, включая убытки, возникающие в связи с невозможностью исполнения правообладателем таких земельных участков обязательств перед третьими лицами и упущенная выгода. Выгодным для правообладателя изымаемого земельного участка стало включение положения о том, что в случае, если одновременно с изъятием земельного участка изымаются объекты недвижимого имущества, то их стоимость включается в состав возмещения.

В соответствии с гражданским законодательством (п. 2 ст. 281 ГК РФ) выкупная цена земельного участка, подлежащего изъятию для государственных и муниципальных нужд, включает в себя рыночную стоимость земельного участка и иных объектов недвижимости, находящихся на нем, а также убытки, связанные с изъятием и невозможностью исполнения в связи с этим обязательств перед третьими лицами, в том числе упущенная выгода.

Согласно понятию рыночной стоимости земельного участка, изымаемого для государственных и муниципальных нужд, даваемому законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (ст. 3), под ней понимается наиболее вероятная цена, сложившаяся в данной местности в условиях открытого рынка и свободной конкуренции, когда стороны действуют разумно, располагают всей необходимой информацией, при этом какие-либо чрезвычайные обстоятельства не влияют на величину цены сделки.

Убытки представляют собой реальный ущерб — это те расходы, которые бывший собственник произвел или должен будет произвести для восстановления своего нарушенного права, утрату или повреждение своего имущества. А также в состав убытков включается упущенная выгода — это те доходы, которые лицо должно было получить при нормальном ходе гражданского оборота, если бы его права не были нарушены (п. 2 ст. 15 ГК РФ).

В качестве примера можно рассмотреть иск администрации муниципального образования к гражданам К. и Ш. Суть иска заключается в определении цены за изымаемый земельный участок, а также расположенные на нем иные объекты недвижимого имущества, а именно жилой дом и иные хозяйственные постройки. В состав выкупной цены была включена не только рыночная стоимость изымаемого недвижимого имущества и убытки, понесенные бывшими собственниками и связанные с переездом и сменой места жительства, но и были определены неполученные доходы, а именно упущенная выгода. Определяя ее размер, суды посчитали, что в соответствие со ст. 15 ГК РФ упущенная выгода — это неполученные доходы, которые лицо получило бы, если бы не произошло изъятие, следовательно, ее расчет, сделанный истцом, носит, скорее всего, приблизительный характер. Однако приблизительный размер упущенной выгоды не является основанием для отказа в удовлетворении иска.

Суды, определяя размер неполученных доходов, учитывают ту прибыль, которую бывший собственник изымаемого недвижимого имущества вероятнее всего получил бы, если бы продолжил использовать изъятое недвижимое имущество на тех же условиях, которые существовали до принятия уполномоченным органом такого решения об изъятии.

Одновременно учитывалась деятельность бывшего собственника, в ходе которой использовался участок, предпринятые им до принятия уполномоченным органом решения об изъятии меры для получения дохода от использования участка и сделанные с этой целью приготовления.

Например, арбитражный суд, рассматривая дело, определил совокупность условий для возмещения убытков в виде неполученных доходов, связанных с тем, что сельскохозяйственное предприятие из-за изъятия земельного участка в пользу государства потеряло возможность извлекать из земельного участка полезные свойства в ходе предпринимательской деятельности.

В доказательство неполученных доходов, вызванных изъятием, предприятие подготовило отчет, в котором был определен размер упущенной выгоды из расчета на один гектар посевной площади. В подтверждение произведенных затрат на обрабатывание сельскохозяйственных культур в материалы дела были представлены документы бухгалтерского учета и отчетности. Доказательством получения прибыли от выращивания сельскохозяйственных культур до изъятия земельного участка в пользу государства в суд был предоставлен отчет о финансово-экономическом состоянии за год.

В связи с этим арбитражный суд пришел к выводу о том, что наличие и размер убытков, причиненных истцу изъятием земельного участка для государственных и муниципальных нужд, доказаны.

Рассматривая другое дело, судебная коллегия по гражданским делам областного суда сделала заключение о неправильном определении районным судом цены за изъятое имущество в части включения в нее упущенной выгоды в виде утраты продуктивной площади для жилой застройки и объектов инфраструктуры.

Было установлено, что из-за необходимости строительства объездной автомобильной дороги администрацией области принято постановление об изъятии для государственных нужд области части земельного участка из состава принадлежащего З. и М. земельного участка сельскохозяйственного назначения. При этом земельный участок собственниками фактически не использовался, производство сельскохозяйственной продукции не осуществлялось, в аренду участок не передавался.

Размер убытков, причиненных изъятием данного земельного участка для государственных и муниципальных нужд, был определен судом первой инстанции, исходя из возможного эффективного использования изымаемого участка, а именно для осуществления на нем индивидуального жилищного строительства. При этом суд пришел к выводу, что потеря продуктивной площади для жилой застройки и объектов инфраструктуры, вследствие установления охранной зоны дороги и связанных с этим ограничений, составляет упущенную выгоду ответчиков.

Между тем спорный земельный участок имеет вид разрешенного использования «для сельскохозяйственного использования», доказательств изменения в установленном законом порядке вида разрешенного использования и ведения на нем индивидуального жилищного строительства не было представлено. При таких обстоятельствах суд апелляционной инстанции, с учетом положений гражданского законодательства об определении выкупной цены изымаемого земельного участка, признал необоснованным расчет убытков, исходя из использования земельного участка под индивидуальное жилищное строительство, и изменил размер подлежащей выплате ответчикам выкупной цены [6].

Давая оценку последним изменениям в земельном законодательстве, А. Я. Рыженков приходит к выводу о снижении гарантий права частной собственности на землю и появлении возможности коммерческими юридическими лицами принимать активное участие в изъятии у частных собственников земельных участков с переходом их в частную собственность таких коммерческих организаций. В связи с этим существует необходимость разработки доктринальной концепции баланса частных и публичных интересов, отвечающей критериям справедливости, целесообразности и обоснованности и содержащей необходимый механизм гарантий земельных прав граждан и их объединений [3, с. 231]. В рамках предложенной доктринальной концепции баланса частных и публичных интересов заслуживает внимания мнение автора о существовании, наряду с публичными, и частно-публичных нужд, направленных на реализацию интересов не всего общества, а только одной его определенной части. Поэтому оправданным будет ограничение прав федеральных органов власти в части принудительного изъятия и одновременного расширения полномочий субъектов Российской Федерации с учетом местных приоритетов.

Много споров в научной литературе вызвало появление новых норм об изъятии, помещение их в земельное законодательство, а также столь подробная детализация порядка изъятия. Так, Е. С. Болтанова считает вполне обоснованным закрепление процедуры изъятия земельных участков именно в Земельном, а не в Гражданском кодексе, поскольку данные нормы носят публичный характер. Им не свойственно юридическое равенство участников отношений, они не допускают их самостоятельности, а также ставят под сомнение неприкосновенность собственности, то есть все, на чем базируются гражданско-правовые отношения [5].

На наш взгляд, обоснованием закрепления норм, регулирующих процедуру изъятия земельных участков, в Земельном кодексе должно быть не их публичный характер, а объект изъятия. Деление отраслей на частные и публичные достаточно условно, кроме того, в последнее время все чаще наблюдается присутствие как частных, так и публичных начал во всех отраслях права [7]. Определяющим же моментом является объект изъятия — земельный участок, который должен рассматриваться не только как объект недвижимого имущества, но и как природный ресурс и природный объект. В таком качестве земельный участок рассматривается исключительно земельным, а не гражданским законодательством. Кроме того, автор считает, что именно частные интересы определяют необходимость появления новых норм об изъятии земельных участков и иного недвижимого имущества для государственных и муниципальных нужд.

Соглашаясь с такой причиной внесения изменений в земельное законодательство и основываясь на их анализе, мы приходим к выводу, что даже если и частные интересы стали первопричиной таких действий законодателя, то, к сожалению, именно частные интересы меньше всего учтены в закрепленном Земельным кодексом порядке изъятии земельных участков и иных объектов недвижимости для государственных и муниципальных нужд.

Что же касается подробной детализации порядка изъятия, считаем верным замечание Д. Железнова по поводу наметившейся тенденции избыточной казуалистичности положений Земельного кодекса Российской Федерации, выражающееся в стремлении урегулировать многочисленные процедурные вопросы. Подобная детальность не должна быть присуща ЗК РФ, как правовому акту, призванному содержать минимальное количество максимально универсальных норм. В связи с этим автор предлагает в будущем перейти к урегулированию подобных вопросов в специальных правовых актах [8].

Некоторые авторы [9] усмотрели в новых изменениях земельного и гражданского законодательства появление двух возможных вариантов отчуждения земельного участка для государственных или муниципальных нужд, а именно добровольного и принудительного. В случае если бывший собственник подписал соглашение об изъятии земельного участка или иных объектов недвижимости, то отчуждение происходит в добровольном порядке и, соответственно, в противном случае, когда изъятие осуществляется в судебном порядке, речь идет о принудительном отчуждении.

Очевидно, что изъятие для государственных и муниципальных нужд вне зависимости, подписал ли собственник или нет соглашение, так и остается принудительным основанием прекращения права частной собственности. А заключение соглашения об изъятии имеет лишь целью уточнить условия такого изъятия. Решение об изъятии на момент подписания соглашения уже принято, следовательно, изъятие неизбежно наступит. Для бывшего собственника остается возможным решить только один вопрос о своевременном и полном возмещении с целью достижения сбалансированности частных и публичных интересов при изъятии объектов частной собственности в пользу государства.

На основании вышеизложенного, представляется возможным сделать следующие выводы:

1) наблюдается упрощение процедуры изъятия, что, в свою очередь, скорее всего, является обоснованным, исходя из необходимости достижения общеполезной цели;

2) идет активное вовлечение частного капитала в реализацию крупных проектов публичной значимости;

3) в законодательство включены дополнительные гарантии предварительного и равноценного возмещения, однако за правообладателем изымаемого имущества так и не закреплено право выбора вида компенсации, которое должно быть предусмотрено законом;

4) гарантии прав и законных интересов бывших собственников должны выражаться не только в обеспечении своевременной и полной компенсации, но и в со-

блюдении условий и порядка изъятия для государственных и муниципальных нужд.

Как верно замечено, сделан большой вклад по урегулированию отношений по изъятию земельных участков и иных объектов частной собственности для государственных и муниципальных нужд, однако говорить об эффективности и жизнеспособности нововведений в данный правовой институт пока не представляется возможным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иеринг Р. Борьба за право. М., 1991. 64 с.

2. Анисимов А. П., Бутаева Е. М. Изъятие земельных участков для государственных и муниципальных нужд в России и США: дискуссионные вопросы // Градостроительное право. 2017. № 3. С. 31–34.

3. Рыженков А. Я. О некоторых проблемах изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд в России: проблемы теории и практики // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 3 (32). С. 228–232

4. Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации (постатейный) / под. ред. Боголюбова С. А. .2-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2017 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CMB&n=18308#0 (дата обращения: 14.10.2017).

5. Болтанова Е. С. Правовое регулирование принудительного отчуждения недвижимого имущества для государственных или муниципальных нужд // Имущественные отношения в РФ. 2015. № 6 (165) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJI&n=88095#0 (дата обращения: 14.10.2017).

6. Обзор судебной практики по делам, связанным с изъятием для государственных или муниципальных нужд земельных участков в целях размещения объектов транспорта, утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации от 10 декабря 2015 г. (п. 6. По материалам судебной практики Нижегородского областного суда, Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа, Курского областного суда) [Электронный ресурс] // СПС «ГАРАНТ». URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71174790/ (дата обращения: 14.10.2017).

7. Анисимов А. П. Теоретические основы правового режима земель поселений в Российской Федерации : автореф. дис. … канд. юрид. наук. Саратов, 2004. 56 с.

8. Железнов Д. Изменения в Земельный кодекс за 2015 год [Электронный ресурс] // Эж-Юрист. 2016. № 4. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=CJI;n=93691#0 (дата обращения: 14.10.2017).

9. Елисеева И. А. Об изменениях в законодательстве, регулирующем изъятие земельных участков для государственных или муниципальных нужд [Электронный ресурс] // Законы России: опыт, анализ, практика. 2016. № 3. Доступ из СПС «ГАРАНТ». URL: http://base.garant.ru/57282449/ (дата обращения: 14.10.2017).

REFENCES

1. Iyering R. Fight for the right. M., 1991. 64 p.

2. Anisimov A. P., Butaeva E. M. Withdrawal of land plots for state and municipal needs in Russia and the United States: discussable questions // Planning law. 2017. No. 3. P. 31–34.

3. Ryzhenkov A. Ya. On some problems of seizure of land plots for the state and municipal needs in Russia: problems of the theory and practice // Business. Education. Law. 2015. No. 3 (32). P. 228–232.

4. The comment to the Land Code of the Russian Federation (itemized) / u under the editorship of S. A. Bogolyubova. The 2nd edition revised and supplemented. M. : Avenue, 2017 [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CMB&n=18308#0 (date of viewing: 14.10.2017).

5. Boltanova E. S. Legal regulation of condemnation of real estate for the state or municipal needs // The Property relations in the Russian Federation. 2015. No. 6 (165) [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJI&n=88095#0 (date of viewing: 14.10.2017).

6. Review of legal practice on cases linked with withdrawal of land plots for state and municipal needs for the purpose of transport facilities deployment, approved by the decision of the Presidium of the Supreme Court of the Russian Federation of December 10, 2015 (the point 6 Adapted from the materials of legal practice of Nizhniy Novgorod Regional Court, Federal Arbitration Court of North Caucasian District, Kursk Regional Court) [Electronic resource] // RLS «Garant». URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71174790/ (date of viewing: 14.10.2017).

7. Anisimov A. P. a Theoretical basis of the legal regime of lands of settlements in the Russian Federation : abstract of thesis for doctor of legal sciences' degree. Saratov, 2004. 56 p.

8. Zheleznov D. Amendments to the Land Code for 2015 [Electronic resource] // Ezh-Yurist. 2016. No. 4. Access from RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=CJI;n=93691#0 (date of viewing: 14.10.2017).

9. Yeliseyeva I. A. On the amendments to the legislation regulating seizure of land for the state or municipal needs [Electronic resource] // Law of Russia: experience, analysis, practice. 2016. No. 3. Access from «GARANT». URL: http://base.garant.ru/57282449/ (date of viewing: 14.10.2017).

Как цитировать статью: Алтенгова О. Л. Соотношение частных и публичных интересов при изъятии имущества для государственных и муниципальных нужд // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 279–283.

For citation: Altengova O. L. Relation between private and public interests in case of withdrawal of property for the state and municipal needs // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 279–283.

УДК 340.1
ББК 67.1

Apolskiy Evgeniy Aleksandrovich,
candidate of law, associate professor,
head of the department of theory
and history of the state and law
of the Rostov institute (branch)
of the All-Russian State University of Justice,
Rostov-on-Don,
e-mail: apolski@mail.ru

Апольский Евгений Александрович,
канд. юрид. наук, доцент,
зав. кафедрой теории
и истории государства и права
Ростовского института (филиала)
Всероссийского государственного университета юстиции,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: apolski@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕННОМ (КОНСТИТУЦИОННОМ) ПРАВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН: ОПЫТ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ НАУЧНОЙ РАЗРАБОТКИ

FORMATION OF THE DOCTRINE OF THE STATE (CONSTITUTIONAL) LAW OF FOREIGN COUNTRIES: THE EXPERIENCE OF DOMESTIC PRE-REVOLUTIONARY SCIENTIFIC DEVELOPMENT

12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state

Данная статья представляет собой промежуточный этап разработки государственно-правовых учений государствоведов Российской империи XIX — начала XX века. Научному анализу подвергнуты защищенные диссертации, монографии и ключевые научные статьи в периодической научной дореволюционной печати, которые объединяет единый объект исследований — государственное (конституционное) право зарубежных стран. С помощью приемов толкования научных юридических текстов и формально-логического инструментария автор анализирует тематические и методологические предпочтения дореволюционных ученых и приходит к выводу, что в результате научной деятельности ученых-государствоведов в дореволюционной науке государственного права начинает формироваться научное знание о государственном (конституционном) праве зарубежных стран, однако превращения его в логически завершенное учение не произошло.

This article is an intermediate stage in the development of state and legal doctrines of the political scientists of the Russian Empire of the XIX — early XX centuries. The author analyzes dissertations, monographs and main scientific articles in the periodical scientific pre-revolutionary press which are united by a common object of research — the state (constitutional) law of foreign countries. With the help of methods of interpreting scientific legal texts and formal and logical tools, the author analyzes the thematic and methodological preferences of pre-revolutionary scientists and concludes that subsequent to the results of scientific activities of political scientists the scientific knowledge of the state (constitutional) law of foreign countries begins to be formed in the prerevolutionary science of state law, but transformation thereof into a logically completed teaching does not happen.

Ключевые слова: правовые учения, государственное право, конституционное право, зарубежные страны, диссертация, монография, научная статья, университет, государствоведы, Российская империя.

Keywords: legal doctrines, state law, constitutional law, foreign countries, thesis, monograph, scientific article, university, political scientists, the Russian Empire.

Введение

Как известно, развитие юридической науки предполагает осмысленное изучение исторического опыта, накопленного знания, его анализ, выявление закономерностей генезиса и эволюции тех или иных правовых институтов, явлений. Одной из важнейших задач в этой сфере является получение нового знания, способного оказать помощь в оценке научных фактов и явлений и в первую очередь в неразработанных или слабо изученных отраслях науки. Все эти функции успешно реализуются историей политических и правовых учений, способной служить основой для принятия осмысленных и взвешенных решений сегодня и прогнозирования развития государства и права в будущем.

Учитывая тот факт, что в настоящее время ощущается потребность в разработке такого интересного и всегда востребованного материала, как дореволюционные государственно-правовые учения отечественных государствоведов, **целью** исследования является тематический анализ и общетеоретическая оценка монографий, диссертаций и ключевых научных статей, в которых затрагивались проблемы государственного (конституционного) права зарубежных стран. Основной **задачей** исследования является поиск ответа на вопрос о том, сформировалось ли в Российской империи в XIX — начале XX века в результате научной деятельности ученых-государствоведов единое логически завершенное научное знание о государственном (конституционном) праве зарубежных стран. **Источниковой базой** исследования выступили защищенные на юридических факультетах российских императорских университетов магистерские и докторские диссертации по государственному праву, опубликованные монографические исследования и статьи в периодической юридической научной печати, которые объединяет единый объект исследования — государственное право зарубежных стран в том объеме и специфике,

как оно понималось в дореволюционном научном дискурсе. К выбору указанных источников (в особенности статей и монографий) применялись критерии научности, системности, логической завершенности, фундаментальности. **Методология** исследования основана на сочетании приемов толкования научных юридических текстов и формально-логического инструментария. **Научная новизна** исследования заключается в том, что выводы автора, равно как и сам методологический подход к выявлению, систематизации и оценке государственно-правовых учений, может быть использован в дальнейшей разработке правовых учений дореволюционного, советского и постсоветского периодов, их сравнительно-историческом анализе и формировании единой научной картины отечественных правовых учений. Настоящее исследование является очередным этапом масштабной работы по систематизации и общетеоретической оценке государственно-правовых учений государствоведов Российской империи в XIX — начале XX века.

Основная часть

Опираясь на справочные издания, в первую очередь на работы Г. Г. Кричевского и А. Н. Якушева [1; 2; 3; 4], выявлено десять магистерских и три докторских диссертации, защищенных в российских императорских университетах (Московский, Санкт-Петербургский, Казанский, Харьковский), авторы которых преимущественно затрагивали вопросы основ государственного устройства и системы органов управления и самоуправления зарубежных стран. Тематический анализ данных работ показывает, что определенная (весьма объемная) их часть посвящалась историческому исследованию государственно-правовых институтов (например, диссертации Н. К. Нелидова «Обзор некоторых существенных вопросов, относящихся к древнегерманскому государственному устройству» (1868), А. Н. Стоянова «История адвокатуры» (1869), С. А. Бершадского «Литовские евреи. История их юридического и общественного положения в Литве от Витовта до Люблинской унии» (1882), В. Н. Александренко «Английский тайный совет и его история» (1891), Л. П. Дымша «Государственное право Швеции» (1901) [5; 6; 7; 8; 9]). Это в целом соответствует общему направлению государственно-правовых исследований второй половины XIX века, когда при отсутствии возможности защищать диссертации по историческим «разрядам наук», ученые готовили свои труды в рамках специальности «государственное право».

Диссертации А. Л. Блока «Государственная власть в европейском обществе. Взгляд на политическую теорию Лоренца Штейна и на французские политические порядки» (1880) [10] и В. Г. Щеглова «Характеристика современного социально-политического строя главнейших западноевропейских государств (Германии, Австрии, Франции и Англии)» (1884) [11], хотя обе и касались политического строя европейских стран, но никак не были связаны. А. Л. Блок основное внимание уделил отрицанию авторитетности идей Л. Штейна (одновременно признавая за последним статус полезного руководителя «на скользком пути государственных знаний») с анализом законодательных актов Англии, некоторых континентальных государств и разбором политических порядков во Франции, а В. Г. Щеглов работу назвал не законченным целым, а лишь предварительным введением в ряд других работ по вопросу об отношении государства к отдельной личности.

Диссертационная разработка государственного права зарубежных стран сопровождалась монографической. Заметным событием стала публикация монографии Н. М. Коркунова «Сравнительный очерк государственного права иностранных держав. Ч. 1. Государство и его элементы» (1890), где автор подробно и в присущей ему блестящей манере исследовал теории о цели государства Гуго Гроция, Гоббса, Руссо, Шульце, Блюнчли, Аренса и Моля, проанализировал конституционные акты Франции и США, рассмотрел государство как юридическое отношение и получил массу общетеоретических выводов (понятие государства, государственной власти и др.) [12]. Интересную работу об историческом развитии депутатских привилегий совместно с анализом учений об иммунитете и их реализацией в «общей системе государственно-правовых институтов Франции» представил Л. А. Шалланд в 1910 году [13], однако никто из современников это направление вплоть до 1917 года не продолжил.

В то же время можно отметить повышенный интерес дореволюционных государствоведов к вопросам административной юстиции в зарубежных странах. Так, в 1880 году Н. О. Куплеваский защитил магистерскую диссертацию «Административная юстиция в Западной Европе» [14], а Н. М. Коркунов в своих научных статьях продолжил разработку вопроса, уделяя внимание теориям административной юстиции [15] и административным судам в Пруссии [16]. Оба автора отмечали отсутствие в отечественной литературе серьезных исследований в области организации административной юстиции, предприняли попытку снабдить отечественные правотворческие органы необходимой теоретической информацией относительно организации административной юстиции в целом, а Н. М. Коркунов, помимо последовательного изложения развития французской теории административной юстиции (как более старой, но послужившей основанием и для новейших учений) и изложения новой немецкой теории в различных ее модификациях, осуществил подробный анализ прусских законов относительно видов административных и административно-судных дел, юрисдикции административных судов, характера их компетенции и организации [16].

Этап своего формирования проходило и отечественное учение о представительстве в зарубежных странах. Наряду с двумя статьями М. А. Рейснера (о представительстве и его основных чертах в европейских государствах) [17] и Н. И. Лазаревского (о народном представительстве и его месте в системе государственных органов европейских государств) [18] в начале XX века была опубликована монография Л. А. Шалланд (1910) о развитии и современном состоянии депутатского иммунитета во Франции. Других серьезных исследований в этом направлении не выявлено.

Такое направление исследований, как управление и самоуправление в зарубежных странах, и вовсе не получило системной разработки. Диссертации по данной проблематике представили лишь В. В. Ивановский «Организация местного самоуправления во Франции и Пруссии, в отношении сравнительного участия в ней различных общественных классов, с обзором относящейся сюда новейшей немецкой и французской литературы» (1885) [19], З. Д. Авалов «Децентрализация и самоуправление во Франции. Департаментские собрания от реформы Бонапарта до наших дней» (1906) [20] и П. П. Гронский

«Общинное управление в главнейших государствах Германии» (1916) [21], а из монографий можно отметить только исследование С. А. Корфа «Автономные колонии Великобритании» (1914) [22].

Несмотря на существенную разницу в тематических и предметных предпочтениях авторов, объединяющим моментом указанных выше исследований можно назвать общие подходы к методологии научной разработки государственного (конституционного) права зарубежных стран. Многими авторами, наряду с историческим, активно использовался догматический подход, а также сравнительный метод, который блестяще применял выдающийся русский государствовед Н. М. Коркунов.

Заключение и выводы

В рамках настоящей статьи представить глубокий и содержательный анализ результатов рассмотренных работ не представляется возможным, однако, исходя из рассмотренных выше направлений исследований, можно утверждать, что к концу XIX — началу XX века в дореволюционной отечественной государственно-правовой науке прослеживается определенный и устойчивый интерес к зарубежному государственному праву, подкрепленный необходимостью исследования институтов государственного управления в западноевропейских странах. На рубеже столетий преподавание зарубежного государственного права больше не встречало цензурных препятствий, которые возникали в середине и второй половине XIX века, поэтому можно сделать вывод о том, что наука государственного права достигла бы весьма высокого уровня в рассматриваемом учении, но революционные события остановили начавшееся поступательное движение в разработке зарубежного государственного (конституционного) права.

Отвечая же на поставленный в начале настоящей статьи вопрос о наличии в дореволюционной науке государственного права единого логически завершенного научного знания (учения) о государственном (конституционном) праве зарубежных стран, можно утверждать лишь о начальном этапе его формирования в XIX — начале XX века в результате научной деятельности ученых-государствоведов, прервавшейся революционными событиями в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кричевский Г. Г. Летопись Министерства образования в области законодательства о порядке подготовки научных кадров и присуждения ученых степеней в России: 1724–2002. В 4-х т. Т. 2. 1844–1918 / под ред. Е. А. Корсакова ; сост. В. Н. Гавва, Е. А. Корсаков, В. И. Эйдельнант, А. Н. Якушев, Т. А. Якушева. Невинномысск : НГГТИ, 2002. 432 с.

2. Кричевский Г. Г. Магистерские и докторские диссертации, защищенные на юридических факультетах университетов Российской империи (1755–1918) : Библиографический указатель / сост., предисл. и науч. ред. А. Н. Якушева. Ставрополь : Сан-Сан, 1998. 201 с.

3. Кричевский Г. Г. Ученые степени в университетах дореволюционной России // История СССР. 1985. № 2. С. 141–153.

4. Присуждение учёных степеней в Российской империи: полное собрание правовых актов (1724–1917) / сост. А. Н. Якушев. 2-е изд., доп. Ставрополь : Ставропольсервисшкола, 2006. 537 с. (Серия «Учёные степени в России»).

5. Нелидов Н. К. Обзор некоторых существенных вопросов, относящихся к древнегерманскому государственному устройству. Казань, 1868. VI, 116 с.

6. Стоянов А. Н. История адвокатуры [у древних народов]. [Вып. 1]. Харьков, 1869. [Вып. 1]. Древний мир: Египет, Индия, евреи, греки, римляне. 1869. [4], 139 с.

7. Бершадский С. А. Литовские евреи. История их юридического и общественного положения в Литве от Витовта до Люблинской унии. 1388–1569. СПб., 1883. [8], 432 с.

8. Александренко В. Н. Английский тайный совет и его история. Т. 1. Ч. 1–2. СПб., 1888 ; Варшава, 1890.

Т. 1. Часть первая. От начала XIII столетия до смерти Генриха VIII. 1888. X, 338, [2], [2] с.

Т. 1. Часть вторая. (1547–1649). 1890. [6], XXII, 144, IV с.

9. Дымша Л. П. Государственное право Швеции. Том первый. СПб., 1901. Том первый. Часть историческая. 1901. XVI, 404, IV с.

10. Блок А. Л. Государственная власть в европейском обществе. Взгляд на политическую теорию Лоренца Штейна и на французские политические порядки. СПб., 1880. [2], II, [2], 191 с.

11. Щеглов В. Г. Характеристика современного социально-политического строя главнейших западноевропейских государств (Германии, Австрии, Франции и Англии). Казань, 1883. XII, 578, XII с.

12. Коркунов Н. М. Сравнительный очерк государственного права иностранных держав. Ч. 1. Государство и его элементы. СПб. : тип. М. М. Стасюлевича, 1890. 163 с.

13. Шалланд Л. А. Безответственность и неприкосновенность депутатов во Франции: Ист. развитие и соврем. обоснование иммунитета. Юрьев : тип. К. Маттисена, 1910. 123 с.

14. Куплеваский Н. О. Административная юстиция в Западной Европе. I. Харьков, 1879. I. Административная юстиция во Франции. 1879. [4], XXXII, 231 с.

15. Коркунов Н. М. Очерк теорий административной юстиции // Сборник статей Н. М. Коркунова. 1877–1897. Общие вопросы права. История права. Государственное право. Международное право. СПб. : изд. Юр. книж. маг. Н. К. Мартынова, 1898. С. 144–218.

16. Коркунов Н. М. Административные суды в Пруссии // Сборник статей Н. М. Коркунова. 1877–1897. Общие вопросы права. История права. Государственное право. Международное право. СПб. : изд. Юр. книж. маг. Н. К. Мартынова, 1898. С. 219–301.

17. Рейснер М. А. Основные черты представительства // Конституционное государство. Сборник статей. СПб. : тип. т-ва «Общественная польза», 1905. С. 121–178.

18. Лазаревский Н. И. Народное представительство и его место в системе других государственных установлений // Конституционное государство. Сборник статей. СПб. : тип. т-ва «Общественная польза», 1905. С. 179–222.

19. Ивановский В. В. Организация местного самоуправления во Франции и Пруссии, в отношении сравнительного участия в ней различных общественных классов, с обзором относящейся сюда новейшей немецкой и французской литературы. Исследование В. Ивановского. Казань : тип. Унив., 1886. 321 с.

20. Авалов З. Д. Децентрализация и самоуправление во Франции. Департаментские собрания от реформы Бонапарта до наших дней. СПб., 1905. VIII, 347 с.

21. Гронский П. П. Общинное управление в главнейших государствах Германии. Пг., 1916. VIII, 437 с.

22. Корф С. А. Автономные колонии Великобритании. СПб. : тип. Тренке и Фюсно, 1914. VII, [1], 453 с.

REFERENCES

1. Krichevskiy G. G. Annals of the Ministry of Education in the field of legislation on the procedure for training scientific personnel and awarding academic degrees in Russia: 1724–2002. In the 4 vols. V. 2. 1844–1918 / ed. E. A. Korsakov ; comp. V. N. Gavva, E. A. Korsakov, V. I. Eidelnant, A. N. Yakushev, T. A. Yakusheva. Nevinnomyssk : NGGTI, 2002. 432 p.

2. Krichevskiy G. G. Master's and doctoral dissertations, defended at the law faculties of the universities of the Russian Empire (1755–1918) : Bibliographic index / Compilation, preface and scientific redaction A. N. Yakushev. Stavropol : San-san, 1998. 201 p.

3. Krichevsky G. G. Scientific degrees in universities of prerevolutionary Russia // History of the USSR. 1985. No 2. P. 141–153.

4. Awarding academic degrees in the Russian Empire: a complete collection of legal acts (1724–1917) / comp. A. N. Yakushev. 2nd ed., supplem. Stavropol : Stavropolservisshkola, 2006. 537 p. (Series «Degrees in Russia»).

5. Nelidov N. K. Review of some significant issues relating to the ancient German state system. Kazan, 1868. VI, 116 p.

6. Stoyanov A. N. History of the advocacy [for ancient peoples]. [Issue. 1]. Kharkov, 1869. [Issue. 1]. Ancient world: Egypt, India, Jews, Greeks, Romans. 1869. [4], 139 p.

7. Bershadskiy S. A. Lithuanian Jews. The history of their legal and social status in Lithuania from Vitovt to the Lublin Union. 1388–1569. St. Petersburg, 1883. [8], 432 p.

8. Alexandrenko V. N. English secret council and its history. Vol. 1. Part. 1–2. St. Petersburg, 1888 ; Warsaw, 1890.

V. 1. Part one. From the early 13th century to the death of Henry VIII. 1888. X, 338, [2], [2] p.

V. 1. Part two. (1547–1649). 1890. [6], XXII, 144, IV p.

9. Dymsha L. P. State law of Sweden. Volume one. St. Petersburg., 1901. Volume one. Part historical. 1901. XVI, 404, IV p.

10. Block A. L. State power in European society. A look at the political theory of Lorentz Stein and the French political order. SPb., 1880. [2], II, [2], 191 p.

11. Shcheglov V. G. Characteristics of the modern socio-political system of the main Western European countries (Germany, Austria, France and England). Kazan, 1883. XII, 578, XII p.

12. Korkunov N. M. Comparative essay on the state law of foreign powers. Part 1. State and its elements. St. Petersburg, M. M. Stasyulevich printing house, 1890. 163 p.

13. Shalland L. A. Irresponsibility and immunity of deputies in France: historical development and modern. substantiation of immunity. Yuryev : K. Mattisen printing house, 1910. 123 p.

14. Kuplevaskiy N. O. Administrative justice in Western Europe. I. Kharkov, 1879. I. Administrative Justice in France. 1879. [4], XXXII, 231 p.

15. Korkunov N. M. Essay on the theories of administrative justice // Collection of articles of N. M. Korkunov. 1877–1897. General issues of law. History of law. State law. International law. St. Petersburg : publishing house «N. K. Martynov jur. books. mag.», 1898. P. 144–218.

16. Korkunov N. M. Administrative Courts in Prussia // Collection of articles of N. M. Korkunov. 1877–1897. General issues of law. History of law. State law. International law. St. Petersburg : publishing house «N. K. Martynov jur. books. mag.», 1898. P. 219–301.

17. Reisner M. A. Main features of representation // The constitutional state. Collection of articles. St. Petersburg : printing house of the partnership «Obshchestvennaya pol'za», 1905. P. 121–178.

18. Lazarevskiy N. I. Popular representation and its place in the system of other state institutions // The constitutional state. Collection of articles. St. Petersburg : printing house of the partnership «Obshchestvennaya pol'za», 1905. P. 179–222.

19. Ivanovskiy V. V. The organization of local self-government in France and Prussia, regarding the comparative participation therein of various social classes, with an overview of the latest relevant German and French literature. A study of V. Ivanovsky. Kazan : printing house of the. University, 1886. 321 p.

20. Avalov Z. D. Decentralization and self-government in France. Departmental meetings from the Bonaparte' reform of to the present. St. Petersburg, 1905. VIII, 347 p.

21. Gronskiy P. P. Community management in the main states of Germany. Pg., 1916. VIII, 437 c.

22. Korf S. A. Autonomous Colonies of Great Britain. St. Petersburg : Trenke and Fusno printing house, 1914. VII, [1], 453 p.

Как цитировать статью: Апольский Е. А. Формирование учения о государственном (конституционном) праве зарубежных стран: опыт отечественной дореволюционной научной разработки // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 284–287.

For citation: Apolskiy E. A. Formation of the state (constitutional) law of foreign countries: the experience of domestic prerevolutionary scientific development // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 284–287.

УДК 349
ББК 67.402

Bortnikov Sergey Petrovich,
candidate of law, associate professor,
associate professor of civil procedure
and business law department
Samara National Research
University named after academician S. P. Korolev,
Samara,
e-mail: serg-bortnikov@yandex.ru

Бортников Сергей Петрович,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского процессуального
и предпринимательского права
Самарского национального исследовательского
университета им. академика С. П. Королева,
г. Самара,
e-mail: serg-bortnikov@yandex.ru

О ДИСПОЗИТИВНОСТИ В НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

ON DISPOSITIVITY IN THE TAX RELATIONS

12.00.04 – Финансовое право; налоговое право; бюджетное право
12.00.04 – Financial law; tax law; budget law

В статье исследуется налоговая диспозитивность как характеристика источника налогового права. Налоговое право предусматривает возможность налогоплательщика выбирать наиболее удобный способ исполнения налоговой обязанности, самостоятельно формировать свою налоговую политику. Предусмотренная налоговым законом возможность заключения договора в налоговом праве также нуждается в согласовании воли налогоплательщика и уполномоченного органа государства. Утверждается, что результат применения диспозитивного порядка регулирования налоговых правоотношений, и в частности налоговый договор, следует рассматривать не только как юридический факт, то есть юридическое и фактическое основание для возникновения правоотношения, но и как форму, которую принимает соответствующее отношение, а также как само правоотношение.

In article the tax dispositivity is investigated as the characteristic of a source of the tax right. The tax law provides a possibility for the taxpayer to choose the most convenient way of execution of a tax duty, to form independently own tax policy. The possibility of signing of the contract provided by the tax law also requires coordination of will of the taxpayer and the authorized public body in view of tax regulations. The author asserts that the result of application of a dispositive order of regulation of tax legal relationship and, in particular, the tax contract, must be considered not only as a juridical fact, i.e. the legislative and actual grounds for legal relationship incurrence, but also as a form which is taken by the corresponding relation and also as legal relationship by itself.

Ключевые слова: дозволение, власть государства, исполнение налоговой обязанности, метод налогового права, обязывание, запрет, выбор налоговой системы, возникновение налогового обязательства, налоговое соглашение, субъективное право.

Keywords: permission, power of the state, execution of a tax duty, method of the tax law, obligation, prohibition, choice of tax system, prohibition, incurrence of the tax obligation, tax agreement, subjective right.

Введение

Формализация и определенность налогово-правовых норм должны обеспечивать их правильное понимание и применение. Неопределенность, противоречивость и фрагментация российского налогового права, напротив, представляют собой колоссальную проблему, на преодоление которой направлены усилия научного сообщества, законодателей всех уровней и представителей практической юриспруденции.

Задачей исследователя и правоприменителя является определение особенностей свода правил, в соответствии с которыми общественная власть имеет право требовать от налогоплательщиков перевода части их дохода или их собственности в публичных интересах. Налоговое право государства обычно уникально, хотя имеются подобия и общие элементы в законах различных стран. Вообще, налоговое право имеет отношение только к юридическим аспектам налогообложения, но не к финансовым, экономическим, бухгалтерским или другим его сторонам. Принятие решений по существу различных видов налогов, общего уровня налогообложения и ставки определенных налогов, например, не входит в область налогового права, это политический, но не юридический процесс, так как установление и введение налога осуществляется в форме и в процедуре принятия закона, что предшествует суть налоговым отношениям. Налоговые отношения возникают на основании уже принятых налоговых законов в связи с определенными юридическими фактами. Безусловно, налоговые нормы оказывают, в порядке обратных связей, свое влияние на процедуру принятия налоговых норм, но порождают налоговые отношения после вступления в силу и в связи с определенными юридическими фактами. Можно лишь предположить, что отнесение их ст. 2 Налогового кодекса РФ к предмету налогового правоотношения обусловлено их значимостью, а также фактом изъятия собственности у частных лиц на безэквивалентной основе.

Поднимаемая в статье проблема источниковедческой характеристики диспозитивности налоговой нормы в российской и зарубежной правовой доктрине не изучена и обладает как **научной новизной**, так и **значимостью** в правоприменении.

Целью настоящей статьи является определение особенностей формирования налоговой нормы волей налогоплательщика, определяющего наиболее удобный ему порядок и способ исполнения налоговой обязанности.

Основная часть

Правовой режим регулирования налоговых отношений

Многими исследователями отмечалось, что для каждой отрасли характерен свой специфический режим регулирования, и в нем концентрируется юридическое своеобразие отрасли [1, с. 34–39]. Данный режим регулирования был определен как «правовой режим», под которым в общих чертах понимался порядок регулирования, выраженный в многообразном комплексе правовых средств, характеризующих особое сочетание взаимодействующих между собой дозволений, запретов, а также позитивных обязываний и создающих особую направленность регулирования.

Налоговые правоотношения характеризуются не только властными, императивными нормами, но и согласованием, известной диспозитивностью.

Может ли свобода выбора правового поведения и договорной характер некоторых отношений отнести данные нормы к источникам налогового права? В первую очередь речь идет о нормах, формируемых в порядке диспозитивного регулирования: налоговая политика налогоплательщика, мировое соглашение в налоговом споре, соглашение об изменении срока уплаты налога и пр. С одной стороны, формируемые в указанном порядке нормы не создают правил для неограниченного круга лиц, с другой — налоговая обязанность формируется всегда с учетом особенностей частных ситуаций. Обратим внимание на подвижное место договоров, соглашений и диспозитивных начал в общей цепи правовых актов. Они могут служить правообразующим источником для законов и подзаконных актов, с одной стороны, и быть производными от них — с другой.

Одним из проявлений диспозитивного метода регулирования налоговых отношений является договор в сфере налогообложения. Формы налогового соглашения могут быть различными, причем они предусматриваются как налоговым законодательством, так и процессуальными актами: инвестиционный налоговый кредит (гл. 9 НК РФ); соглашения о ценообразовании для целей налогообложения (ст. 105.19 НК РФ), договоры о создании консолидированной группы налогоплательщиков (ст. 25.1 НК РФ), мировое соглашение (гл.15 АПК РФ) и пр.

Перераспределение полномочий в системе публичной власти и управления часто влечет за собой замену императивных регуляторов договорными, а иногда и замену последних актами правительственных, ведомственных и локальных актов. Импульсом для отмеченных рокировок служат правильно понятые перемены в объектах регулирования, но нередко и сугубо субъективистские и лоббистские мотивы и действия. Отмечается, что регулирующая роль договора сближает его с законом и иными нормативными актами, отличается от правовой нормы происхождением правил поведения (договор выражает волю сторон, а правовой акт — волю издавшего его органа) и различием пределов действия правила поведения: договор непосредственно рассчитан на регулирование поведения только его сторон — для тех, кто не является сторонами, он может создать права, но не обязанности.

Вместе с тем выбор правила поведения осуществляется налогоплательщиком на основе предоставленных ему налоговым законом полномочий.

В налоговом праве его диспозитивность прямо пропорциональна экономической (из частноправовых отношений) свободе и полноте благ: чем больше благ, тем больше налоговых последствий; чем меньше экономических прав и объектов, тем меньше налоговых обязанностей. Сам налогоплательщик как субъект гражданских правоотношений, осознающий последствия своих частноправовых трансакций, выбирает, какие принять блага и какие из этого могут возникнуть налоговые последствия. Причем легально выбирая различные правовые и экономические результаты, например по правовой форме, налогоплательщик осуществляет налоговую оптимизацию.

Дозволения с юридической стороны основываются на принципе свободы воли, диспозитивности и выражаются в юридических гарантиях и защите права субъекта самостоятельно определять форму, функцию своего как активного, так и пассивного поведения. Они призваны дать простор в поведении субъекта общественного отношения. Традиционно метод правового регулирования рассматривается исключительно с точки зрения традиционного властвования, когда стороны находятся в соподчиненном положении [2, с. 14].

С одной стороны, «о налогах не договариваются», однако именно налогоплательщик избирает форму налогообложения, льготный налоговый режим, выходит с инициативой заключения соглашения об инвестиционном налоговом кредите, о согласовании цены сделки для целей налогообложения и пр.

В настоящей статье не рассматриваются отдельные формы реализации диспозитивности, а исследуются условия формирования налоговой нормы во властных фискальных отношениях.

Дозволения в правовом регулировании

В русском дореволюционном законодательстве сделки по делам казны были просто запрещены [3, с. 63]. Соглашения в налоговой сфере (в том числе по вопросам налоговой ответственности) не являются запретными во многих странах, хотя большинство исследователей указывают на то, что они могут заключаться только по вопросам факта, а не права [4, с. 63–71]. Например, во Франции при урегулировании спора при участии омбудсмена соглашение может касаться только размера санкций (штрафа), но не размера налога: налогоплательщик обязан прекратить любые споры (судебные разбирательства) и уплатить штраф в срок (период), предусмотренный в соглашении. При этом сторонники естественноправовой школы рассматривали договор, скорее, « …как фактический, а не юридический источник позитивного права, как средство добровольного самоограничения свободной личности» [5, с. 15].

Юридические дозволения выражаются в субъективных правах, им свойственны усмотрения, юридические возможности. Дозволениями «пропитано» налоговое право, которому характерно не просто возможное поведение, а возможность выбрать вариант своего собственного поведения. Законодатель исключительно в форме закона определяет цель правового регулирования: уплата законно установленных налогов и сборов, а налогоплательщик сам определяет, когда ему платить налог, какую систему налогообложения выбрать, установить момент возникновения налогового обязательства (обязанности) и пр. Такое альтернативное поведение не может существовать в административном и финансовом праве, хотя, как указывалось выше, сам метод позитивного обязывания и метод дозволения присущ всем отраслям права, всему праву как системе.

В большинстве случаев дозволения в налоговом праве формулируются в тексте налогового кодекса в виде прямого наделения правомочием, где налогоплательщик вправе

совершить заранее определенные налоговым кодексом действия. Но налоговое законодательство также предполагает существование юридического дозволения, вытекающего из комплекса юридических норм. Здесь следует поставить вопрос о природе дозволения в налоговом праве как вытекающем из комплекса юридических норм (из НК РФ) или как отдельных институтах налогового права.

В налоговом праве дозволение всегда может иметь только позитивное выражение. Данное выражение может иметь четкую формализацию соответствующего дозволения или устанавливать общий принцип поведения. Обращает на себя норма п. 7 ст. 3 НК РФ, которая устанавливает, что « …все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов)». На первый взгляд здесь нет дозволения, нет прямого указания на свободу поведения налогоплательщика, однако данная норма указывает, что поведение налогоплательщика, неформализованное налоговым законодательством, должно признаваться правомерным. Это ли не дозволение налогоплательщику самому выбирать форму своего активного или пассивного поведения в соответствующих ситуациях?

Налоговый договор следует рассматривать не только как юридический факт, то есть юридическое и фактическое основание для возникновения правоотношения, но и как форму, которую принимает соответствующее отношение, а также как само правоотношение. Заключая мировое соглашение в судебном процессе, налогоплательщик и налоговый орган устанавливают особый порядок исполнения налоговой обязанности, а также могут отменить или изменить сумму штрафа. Выбор формы налогообложения (например, переход на упрощенную систему налогообложения) принадлежит налогоплательщику, который утверждает свою налоговую политику, уведомляет налоговый орган о принятом решении, тем самым опосредуя возникающее правоотношение.

Диспозитивность отражает определенный аспект воздействия налогового права: свободная реализация предоставленных прав и возложенных обязанностей, но в рамках закона; равенство прав и обязанностей применительно к одному и тому же виду субъектов; гарантированность прав и обязанностей. С другой стороны, налоговое право содержит и частноправовые начала диспозитивности, когда возникновение тех или иных отношений связывается исключительно с волей налогоплательщика: возврат налога, заключение соглашения об изменении срока уплаты налога и сбора и пр. В совокупности диспозитивность и императивность характеризуют метод налогового права.

Внутренним источником развития налоговых отношений является не только государственная власть, но и деятельность, воля субъектов, их субъективное право. Именно с этим связано такое широкое применение и значение, в отличие от административного и финансового права, дозволений и запретов, их многообразных сочетаний.

Конституционный Суд РФ в своем постановлении от 17 декабря 1996 г. № 20-П по делу «О проверке конституционности пунктов 2 и 3 части первой статьи 11 Закона Российской Федерации от 24 июня 1993 года «О Федеральных органах налоговой полиции» указал, что взыскание налога не может расцениваться как произвольное лишение собственника его имущества, оно представляет собой законное изъятие части имущества, вытекающее из конституционной публично-правовой обязанности.

В иных институтах налогового права законодатель, напротив, допускает максимальный уровень активности субъектов, где пределы их правовой самостоятельности ограничены самой обязанностью платить налоги и сборы. И вновь степень жесткости юридического регулирования возрастает в контрольных отношениях, которые максимально тяготеют уже к административно-правовому режиму юридического регулирования.

В контексте проводимого исследования допустимо применить определение нормативного договора для налогового права, предложенного В. В. Ивановым, который рассматривает договор, договорный акт в самом широком смысле как « …совместный правовой акт, представляющий собой оформление выражения обособленных согласованных автономных волеизъявлений двух или нескольких формально равных субъектов права, устанавливающих условия, исполнение которых предполагается обязательным» [6, с. 78].

Само правовое регулирование направлено на волевое поведение или деятельность участников правоотношений. В налоговом праве предметом регулирования является не только деятельность налогоплательщика, но и деятельность его «контрагентов»: ФНС Российской Федерации, ФТС Российской Федерации, Министерства Финансов Российской Федерации. Причем регулирование деятельности как налогоплательщика, так и «контрагентов» носит недирективный характер. Правомочия всех участников налоговых отношений установлены федеральным законом. Административное воздействие осуществляется в рамках системы того или иного органа (по регулированию его деятельности), а в отношении налогоплательщика только в системе контроля или изъятия налогов (понуждение к исполнению законодательно возложенной обязанности). Причем в отношении налогоплательщика — физического лица данная функция реализуется исключительно через судебные органы. Ни административное право, ни финансовое право не допускают такого регулирования отношений. В системе подчиненности доминирует обязывающая функция, сама же регулирующая норма генерируется вышестоящим органом.

Поле активности для налогоплательщиков обусловлено, в том числе и тем, что налоговое правоотношение тесно связано, как правило, с частноправовыми отношениями. Юридические факты, с которыми связано возникновение налогового обязательства (обязанности), находятся именно в сфере частноправовых отношений: получение дохода, право собственности в отношении недвижимого имущества, брачно-семейные отношения, получение заработной платы и пр. Эти особенности налогового права требуют и особого регулирования, в частности, регулирования института ответственности. Здесь следует отметить уникальность института пени в налоговом праве. КС РФ указал, что по смыслу ст. 57 Конституции РФ налоговое обязательство состоит в обязанности налогоплательщика уплатить определенный налог, установленный законом. Неуплата налога в срок должна быть компенсирована погашением задолженности по налоговому обязательству, полным возмещением ущерба, понесенного государством в результате несвоевременного внесения налога. Поэтому к сумме собственно не внесенного в срок налога (недоимки) законодатель вправе добавить дополнительный платеж — пеню как компенсацию потерь государственной казны в результате недополучения налоговых сумм в срок в случае задержки уплаты налога. Бесспорный порядок взыскания этих платежей с налогоплательщика — юридического лица выте-

кает из обязательного и принудительного характера налога в силу закона. Наделение налогового органа полномочием действовать властно — обязывающим образом при бесспорном взыскании налоговых платежей — правомерно в той степени, в какой такие действия, во-первых, остаются в рамках именно налоговых имущественных отношений, а не приобретают характер гражданско-правовых, административно-правовых или уголовно-правовых санкций и, во-вторых, не отменяют и не умаляют права и свободы человека и гражданина. Вместе с тем компенсационная природа пени явно свидетельствует о гражданско-правовых корнях данного института, и лишь одно указание закона о бесспорном характере ее взыскания изменяет весь правовой режим регулирования института.

Своеобразие той или иной модели правового регулирования может определяться по различным из оснований, одним из которых может быть выбрана категория субъективных прав и обязанностей, где в общедозволительной модели лицо имеет не просто субъективное право, а общее право, где воля активного субъекта ограничена волей и правами иных лиц, а также специальными запретами или обязываниями. Однако, если сферу административного права можно идентифицировать как общеобязывающую модель, сферу уголовного права — как общезапретительную модель, сферу гражданского права — общедозволительную модель, то в сфере многих правовых отраслей достаточно трудно выделить четкую доминанту соответствующей функции метода: дозволения, обязывание или запрет.

Сама постановка вопроса о том, какая система юридических средств в данном случае может быть признана наиболее эффективной, является неправомерной, так как отдельные социальные отношения требуют специального регулирования: если гражданские отношения подвергнуть обязывающему регулированию, они трансформируются в административные. Запретительный метод предоставляет больше свободы, он не предписывает, кому и что следует делать, но лишь устанавливает ограничения в поведении. Внутренние связи и внутренние закономерности существования и развития системы, задачей которой является увеличение товарооборота, производство товаров, работ и услуг, развитие новых производств и сфер, требуют независимости субъектов, их интереса, субъективной мотивации и пр. Казалось бы, обязывающая система — система строгих юридических обязанностей, подкрепляемая достаточно жесткой ответственностью. Однако она должна применяться в тех отношениях, где воля контрагента не имеет существенного значения для властного субъекта, где выполнение воли властного субъекта без предварительного акцепта — основа существования и развития отношений. С другой стороны, насколько широко может использоваться запретительный режим в гражданском праве и/или в праве предпринимательском, а дозволительный — в налоговом? Целью налоговых отношений является безвозмездное изъятие средств публичной властью у физических и юридических лиц. В самом содержании данных отношений существует конфликт. В различных теориях налогообложения предпринимались попытки примирить власть и налогоплательщика, оправдать фискалитеты как оправданный добровольный платеж. В XVIII веке Адам Смит попытался обосновать, что налоги для плательщика есть показатель свободы, а не рабства [7, с. 36]. Дозволительное регулирование не обеспечит цели сбора налогов, но там, где налоговые отношения тесно переплетаются с гражданскими, предпринимательскими, трудовыми и пр., власть допускает применение тех методов регулирования, которые действуют в указанных отраслях. Альтернатива поведения допускается также в патовых ситуациях, когда, например, налогоплательщик не в состоянии исполнить налоговую обязанность.

«Свобода не является противоречием закону,— подчеркивает М. Б. Разгильдиева,— а наоборот, подразумевает его в качестве своего условия, поскольку человеческие отношения предполагают следование субъектами этих отношений определенным правилам» [8, с. 21].

Основным критерием отнесения формируемого налогоплательщиком порядка исполнения налоговой обязанности, определяемого им в налоговой политике, является содержание в нем правил поведения, обладающих следующими признаками:

— они направлены на регулирование наиболее устойчивых и типичных отношений, связанных с деятельностью налогоплательщика;

— сформированные налогоплательщиком в его налоговой политике правила становятся значимыми для формально неопределенного круга лиц;

— сформированные правила рассчитаны на неоднократное применение и могут быть изменены только в прямо предусмотренных законом случаях;

— налоговая политика налогоплательщика сформирована на неограниченный период времени и не исчерпывается её применением;

— обязательность к исполнению, действие вне зависимости от возникновения или прекращения предусмотренных налоговой политикой или налоговым законодательством конкретных правоотношений (например, уплата налога за соответствующий налоговый период в связи с частным обстоятельством).

Для того чтобы ответить на вопрос, какую систему юридических методов использовать в соответствующих отношениях, необходимо раскрыть механизм внутреннего развития соответствующих отношений — частных и публичных: что движет предпринимателем в его деятельности, что повышает эффективность развития предпринимательской деятельности, ее результатов и частноправовых отношений?

Вмешательство власти, запреты и обязывания существуют как активные методы. Невмешательство власти в деятельность субъектов регулируемых отношений делает невмешательство также методом. Поэтому рассматривать функции метода правового регулирования вне правоотношений (модели поведения субъектов права) представляется неверным.

Методы регулирования связаны с властью, ее волей, направленной на то, как должны конструироваться и развиваться правоотношения: от императивных предписаний до максимально отдаленного от власти свободного выбора как поведения, так и (с санкции власти) конструирования правоотношений.

Особенности формирования налоговой нормы

Существует такой уровень структуры права, как юридическая норма. Можно ли ставить вопрос о существовании метода правового регулирования на этом, самом низком уровне структуры права? Думается, что такая постановка вопроса не только правомерна, но и объективно необходима, ибо здесь, на уровне правовых норм, юридический метод как раз и получает свое фактическое закрепление.

Самое примечательное состоит в том, что именно данный уровень структуры права обладает, если можно так сказать, всеобщей универсальностью, которая именно отсюда распространяется затем на всю систему права в целом, ибо на фундаменте этого уровня строится вся система права. Следовательно, особенности метода правового регулирования необходимо искать не на уровне отрасли, не на уровне правового института, а на самом низшем уровне правовой системы, то есть там, где метод правового регулирования реально и получает свое закрепление. Вот почему имеются все основания рассматривать метод правового регулирования не как признак, присущий исключительно отрасли, то есть только одному уровню структуры, а как свойство всей системы права в целом.

В. М. Горшенев правильно отмечает, что методы правового регулирования, будучи отраженными в нормах, являются «достоянием самого права, а не регулируемых правом общественных отношений» [9, с. 56]. Вместе с тем автор допускает известную непоследовательность, связывая особенности правового метода с субъектным составом отношений, которые он призван регулировать. Специфика метода обусловлена только характером норм, в известном смысле представляющих собой абстрактную модель поведения, ибо имманентный праву формализованный характер его норм, как правило, не связан с учетом личностных качеств потенциальных субъектов отношений, подлежащих правовому регулированию.

Метод

Установленный в отношении налоговых отношений метод правового регулирования основывается на одном из принципов, сформулированным еще в XIV веке арабским ученым ибн Хальдуном о наибольшем удобстве исполнения налоговой обязанности [10, с. 840]. Диспозитивные нормы позволяют участникам регулируемых ими отношений изменять предусмотренные такими нормами модели поведения [11, с. 18]. В зарубежной литературе диспозитивные нормы (англ. default rules), в отличие от императивных норм (англ. mandatory rules), именуют правилами, действующими по умолчанию, то есть они должны применяться, если налогоплательщиками не сделан выбор (англ. tax elections) в рамках предусмотренных Законом альтернатив [12, с. 21].

Выбранный законодателем метод правового регулирования, хотя и исходит из властных начал, однако императивная норма применяется постольку, поскольку субъекты права не установили своей волей и в своих интересах иные условия своих взаимодействий в пределах предоставленных законом полномочий и прав.

В. М. Горшенев не учитывает ситуации, когда действие метода правового регулирования строится таким образом, чтобы оно не порождало правоотношений. Следовательно, действие метода правового регулирования оказывается более широким, охватывающим все разновидности системных элементов социально-правовой среды, проявляющейся как единый предмет правового регулирования. Вот почему нельзя согласиться с мнением В. М. Горшенева, который ограничивает действие метода правового регулирования лишь задачей воздействия на соответствующие общественные отношения между определенными субъектами.

Налоговое право предоставляет налогоплательщику возможность самому определить порядок и условия исполнения налоговой обязанности, а также вступление в предусмотренные законом соглашения с налоговыми и финансовыми органами.

Заключение

Дозволения с юридической стороны основываются на принципе свободы воли, диспозитивности и выражаются в юридических гарантиях и защите права субъекта самостоятельно определять форму, функцию своего как активного, так и пассивного поведения. Они призваны дать простор в поведении субъекта общественного отношения.

Диспозитивный характер регулирования налоговых отношений основывается на принципе наибольшего удобства исполнения налоговой обязанности для налогоплательщика, однако применяется только в том случае, если такая возможность прямо предусмотрена законом, равно как и выбор поведения при формировании налоговой политики налогоплательщиком также должен быть прямо предусмотрен законом.

Результат применения диспозитивного метода в налоговых отношениях следует рассматривать не только как юридический факт, то есть юридическое и фактическое основание для возникновения правоотношения, но и как форму, которую принимает соответствующее отношение, а также как само правоотношение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Исаков В. Б. Правовые режимы и их совершенствование // XXVII съезд КПСС и развитие теории права. Свердловск, 1982.

2. Рукавишникова И. В. Метод финансового права : Монография. М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2004.

3. Васьковский Е. В. Учебник гражданского процесса. М., 1914.

4. Журавлева О. О. Принцип сотрудничества налоговых органов и налогоплательщиков // Журнал российского права. 2013. № 3.

5. Демин А. В. Нормативный договор как источник административного права // Государство и право. 1998. № 2.

6. Иванов В. В. К вопросу об общей теории договора // Государство и право. 2000. № 12.

7. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. СПб., 1908.

8. Разгильдиева М. Б. Теория финансово-правового принуждения и сферы его применения : автореф. дис. … д-ра юрид. наук. Саратов, 2011.

9. Горшенев В. М. Способы и организационные формы правового регулирования в социалистическом обществе. М., 1972.

10. Chapra, Umer M. Ibn Khaldun's theory of development: Does it help explain the low performance of the present-day Muslim world? // The Journal of Socio-Economics. 2008. Volume 37. Issue 2. P. 836–863.

11. Брюхов Р. Б. Диспозитивность в гражданском праве России : автореф. дис. … канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2006.

12. Field H. M. Tax Elections & Private Bargaining // Virginia Tax Review. 2011. Vol. 31. № 1. P. 3–60.

REFERENCES

1. Isakov V. B. Legal regimes and their improvement // XXVII congress of the CPSU and development of the theory of the right. Sverdlovsk, 1982.
2. Rukavishnikova I. V. Method of the financial law : Monograph. M. : OLMA-PRESS, 2004.
3. Vas'kovsky E. V. Textbook of civil process. M, 1914.
4. Zhuravleva O. O. Principle of cooperation of tax authorities and taxpayers // Journal of Russian law. 2013. No. 3.
5. Demin A. V. The law treaty as a source of administrative law // State and law. 1998. No. 2.
6. Ivanov V. V. On the issue of the general theory of the contract // State and law. 2000. No. 12.
7. Adam Smith. Study on the nature and the reasons of wealth of nations. SPb., 1908.
8. Razgildiyeva M. B. Theory of financial and legal coercion and sphere of its application : author's abstracts of the thesis for doctor of law' degree. Saratov, 2011.
9. Gorshenev V. M. Ways and organizational forms of legal regulation in socialist society. M., 1972.
10. Chapra, Umer M. Ibn Khaldun's theory of development: Does it help explain the low performance of the present-day Muslim world? // The Journal of Socio-Economics. 2008. Volume 37. Issue 2. P. 836–863.
11. Bryukhov R. B. Dispositivity in civil law of Russia : author's abstract of the thesis for candidate of law' degree. Yekaterinburg, 2006.
12. Field H. M. Tax Elections & Private Bargaining // Virginia Tax Review. 2011. Vol. 31. No. 1. P. 3–60.

Как цитировать статью: Бортников С. П. О диспозитивности в налоговых отношениях // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 288–293.

For citation: Bortnikov S. P. On dispositivity in the tax relations // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 288–293.

УДК 347.961.9
ББК 67.76

Golomanchuk Eyda Vladimirovna,
candidate of legal sciences,
associate professor, Department of Constitutional
and Administrative Law
of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
professor of the Russian Academy of Natural Sciences,
thesis advisor,
Volgograd,
e-mail: golomanchukav@mail.ru

Голоманчук Эйда Владимировна,
канд. юрид. наук,
доцент кафедры конституционного
и административного права
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
профессор Российской Академии Естествознания,
научный руководитель,
г. Волгоград,
e-mail: golomanchukav@mail.ru

Ponomareva Daria Andreevna,
student of Volgograd institute of management,
branch of the Russian Presidential Academy
of the National Economy and Public Administration,
Volgograd,
Russian Federation,
e-mail: pono-dasha7@yandex.ru

Пономарева Дарья Андреевна,
студент Волгоградского института управления,
филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Волгоград,
e-mail: pono-dasha7@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В НОТАРИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

THE MAIN DIRECTIONS OF PROTECTION OF THE RIGHTS AND LEGITIMATE INTERESTS OF MINORS IN TERMS OF NOTARY ACTIVITY

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law

В данной статье рассматриваются основные нотариальные действия, направленные на защиту прав и законных интересов несовершеннолетних в Российской Федерации, а также выделяются основные направления такой деятельности. Кроме того, статья содержит систематизированный перечень полномочий нотариусов по защите прав и свобод ребенка. Помимо этого, в статье характеризуется практический аспект и эффективность института нотариальной защиты прав и законных интересов несовершеннолетних. В статье также обосновывается значимость защиты и охраны прав несовершеннолетних, анализируются цели государственной политики Российской Федерации в области защиты прав и законных интересов несовершеннолетних.

This article discusses the main notarial actions aimed at protecting the rights and legitimate interests of minors in the Russian Federation and specifies the main directions of this activity. Moreover this article contains a systematic list of the powers of a notary for the protection of the rights and freedoms of the child. In addition, the article characterizes the practical aspect and the efficiency of the institution of notarial protection of the rights and legitimate interests of minors. Also the article explains the importance of the protection of minors' rights, analyzes objectives of the state policy of the Russian Federation in the field of protection of rights and legitimate interests of minors.

Ключевые слова: законные интересы несовершеннолетних, защита прав несовершеннолетних, защита семьи, нотариальная деятельность, нотариальные действия, нотариат, нотариус, права несовершеннолетних, права ребенка, правовой статус нотариуса, функции нотариата.

Keywords: legitimate interests of minors, protection of the minors' rights, family protection, notary activity, notarial actions, notaryship, notary, rights of minors, the rights of the child, the legal status of the notary, the functions of notaryship.

Введение

Конституция Российской Федерации (далее — Конституция РФ) в ст. 2 обязывает государство признавать, соблюдать и защищать права, то есть гарантировать свободы человека и гражданина [1]. Это положение также находит свое продолжение в ч. 2 ст. 38 Конституции РФ, где установлено, что материнство, детство и семья находятся под защитой государства [1]. Указанные нормы текстуально закреплены и в п. 1 ст. 1 Семейного кодекса РФ (далее — СК РФ) [2].

Государство уделяет особое внимание защите семьи, поскольку семья — это базовая, основная ячейка общества. В большей мере должна обеспечиваться защита прав и законных интересов несовершеннолетних, так как именно данная категория граждан наиболее уязвима с точки зрения права. Это убеждение закреплено в Конвенции о правах ребенка, где установлено, что защита детей необходима для того, чтобы семья как основная ячейка общества могла в полной мере исполнять обязанности в рамках деятельности общества [3].

В ст. 4 ФЗ от 24.07.1998 № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» определены цели политики государства в области защиты прав несовершеннолетних [4]. Наиболее важными среди них являются:

— осуществление конституционных прав детей;

— формирование и укрепление на законодательном уровне основных гарантий их прав и законных интересов;

— восстановление их прав в случаях нарушений.

Дееспособность несовершеннолетних ограничена, ввиду этого они не могут самостоятельно представлять свои интересы и эффективно защищать свои права. В соответствии с п. 1 ст. 21 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) дееспособность гражданина в РФ в полном объеме возникает по достижении им восемнадцатилетнего возраста, то есть до наступления этого возраста все лица признаются несовершеннолетними [5]. В ст. 1 ФЗ от 24.07.1998 № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» также определено, что лицо признается ребенком до достижения им совершеннолетия [4].

Научная новизна работы заключается в том, что это одно из немногих целостных исследований, посвященное анализу и характеристике направлений защиты прав и законных интересов несовершеннолетних в нотариальной деятельности.

Цель настоящего исследования состоит в выделении основных направлений защиты прав и законных интересов несовершеннолетних в нотариальной деятельности и их комплексном многоаспектном анализе.

Для достижения поставленной цели исследования надлежит решить следующие его **задачи**:

— дать характеристику основным направлениям защиты прав и законных интересов несовершеннолетних нотариусами;

— изучить действующее законодательство в указанной сфере;

— рассмотреть практико-правовые проблемы, возникающие в процессе защиты прав и законных интересов несовершеннолетних в нотариальной деятельности.

Основная часть

Если проанализировать нормативно-правовые акты России, то можно прийти к выводу, что защита прав и интересов несовершеннолетних возложена в первую очередь на родителей или лиц, их заменяющих, далее на органы опеки и попечительства, прокуратуру и суд.

Однако, кроме указанных субъектов, значительную роль в защите и реализации прав и интересов несовершеннолетних граждан играет нотариат. В ст. 1 Основ законодательства РФ о нотариате установлено, что нотариат призван обеспечивать защиту прав и интересов граждан путем совершения нотариальных действий от имени РФ [6]. Из этого следует, что нотариат также уполномочен защищать и права несовершеннолетних. В научной литературе отмечено, что защита прав и законных интересов граждан, исходящих из семейных отношений, представляет собой одно из приоритетных направлений деятельности нотариата [7].

В особенности необходимо уделить внимание тому, что нотариус при совершении нотариальных действий осуществляет свою деятельность не как частное лицо или представитель какого-либо государственного органа или учреждения, а всегда действует от имени государства [8, с. 47].

Нотариус, действуя как представитель государства, осуществляет такую важную задачу, как обеспечение особой заботы о ребенке. Нотариус представляет собой самостоятельный субъект права, наделенный особым публично-правовым статусом, позволяющим ему осуществлять действия профессионально, добросовестно и разумно, обеспечивая соблюдение законности и справедливости путем совершения юридически значимых действий. Принципы деятельности нотариуса исключают нарушение прав и интересов человека, а следовательно, и ребенка. Так, например, Профессиональный кодекс нотариусов РФ в подп. 2.6–2.9 п. 2 разд. II о принципах деятельности нотариуса обязывает нотариусы при осуществлении своей деятельности советоваться с Честью, руководствоваться Справедливостью, ограничиваться Законом, работать с Достоинством [9]. Таким образом, обладая рассмотренными особенностями, нотариат в полной мере обеспечивает защиту прав и интересов граждан.

Также необходимо отметить, что деятельность нотариусов носит превентивный характер, направленный на предотвращение возможного спора. В сфере защиты прав

и интересов несовершеннолетних эта функция реализуется при совершении различных нотариальных действий, потому что они направлены на снижение риска возникновения какой-либо конфликтной ситуации с участием несовершеннолетнего, а также позволяют избежать возможных потерь имущественного характера.

Применительно к сфере защиты прав несовершеннолетних в науке выделяются четыре основные функции нотариуса [10, с. 22].

Во-первых, нотариус выступает гарантом прав и законных интересов несовершеннолетних.

Во-вторых, нотариус контролирует правильность применения органами опеки и попечительства тех норм законодательства, которые направлены на защиту прав ребенка.

В-третьих, нотариус принимает конкретные меры по предотвращению нарушений прав и законных интересов несовершеннолетних — так выражается превентивная функция осуществляемой нотариусом деятельности.

В-четвертых, закон возлагает на нотариуса обязанность по охране прав и интересов еще не родившегося ребенка (насцитуруса). В данном случае имеется в виду, что нотариус приостанавливает выдачу свидетельства о праве на наследство при наличии зачатого, но еще не родившегося наследника, так как ребенок, родившийся после смерти наследодателя, также включается в круг обязательных наследников [11, с. 93].

Обеспечивая соблюдение прав и интересов ребенка, нотариус осуществляет разнообразную деятельность.

Первое направление деятельности нотариуса составляет удостоверение сделок. Согласно ст. 163 ГК РФ нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, когда это предусмотрено законом либо соглашением сторон [5].

В современной России несовершеннолетний, наряду с полностью дееспособными гражданами, обладает правом собственности на различные виды имущества, среди которого не только недвижимое, но и вещи, и имущественные права, полученные ребенком по наследству (в силу закона или по завещанию), в дар; имущество, перешедшее к нему на основании различных сделок гражданско-правового характера, в частности, в результате приватизации жилья и т. п.

Порядок реализации несовершеннолетними своих имущественных прав обладает существенными особенностями, обусловленными правовой охраной, осуществляемой органами опеки и попечительства, так как в силу своего возраста дети не в состоянии в полном объеме понимать значение тех или иных своих действий, не имеют возможности оценить все правовые и экономические последствия сделки и не могут самостоятельно защитить свои права и законные интересы.

При совершении нотариальных действий нотариус оказывает квалифицированную юридическую помощь обратившимся к нему лицам и обязан обеспечивать защиту их имущественных интересов. В соответствии с требованиями гражданского и семейного законодательства РФ распоряжение имуществом, принадлежащим несовершеннолетнему, возможно исключительно под строжайшим контролем и с разрешения органов опеки и попечительства. Поэтому для достижения общих целей по эффективной и результативной защите имущественных прав и интересов детей органам нотариата и органам опеки и попечительства необходимо взаимодействовать друг с другом.

Нотариус, удостоверяя какой-либо документ с участием несовершеннолетнего, затрагивающий его имущественный интерес и связанный с риском уменьшения и/или потери его имущества, должен обязательно убедиться в наличии соответствующего разрешения органов опеки и попечительства на совершение сделок и иных юридически значимых действий в предусмотренных законом случаях.

При предоставлении разрешения органов опеки и попечительства на совершение действий с имуществом несовершеннолетнего нотариус совершает нотариальное действие исходя из условий, указанных в разрешении. Так, может быть указано, что отчуждение имущества несовершеннолетнего должно быть произведено лишь с одновременным приобретением на его имя другого имущества. Такое требование исполнимо только в том случае, если приобретаемое и отчуждаемое имущество находится в одном субъекте РФ, и нотариус самостоятельно подает документы на государственную регистрацию перехода прав на недвижимость. Если же имущество территориально находится в разных субъектах страны, либо для его приобретения требуются средства от реализации отчуждаемого имущества, то выполнить указанное условие органов опеки и попечительства практически невозможно, или для его исполнения составляются дополнительные документы, которые, однако, не гарантируют исполнение выданного разрешения в полном объеме [12].

Кроме того, ситуация осложняется для нотариуса еще и в том случае, если в разрешении указано, что имущество несовершеннолетнего может быть отчуждено, а в последующем на его имя должно быть приобретено другое имущество. У нотариуса нет возможности убедиться в том, будет ли приобретено в последующем имущество на имя несовершеннолетнего, тем более что контроль над исполнением выданных разрешений на совершение сделок с имуществом несовершеннолетнего возложен на органы опеки и попечительства.

При этом мы считаем рассмотренную функцию нотариуса по защите интересов и прав ребенка крайне важной и уверены, что нотариус должен шире и тщательнее осуществлять сотрудничество с органами опеки и попечительства.

Защита финансовых интересов ребенка — важное направление нотариальной деятельности. Безусловно, родители обязаны обеспечивать своих детей, но в случае необходимости правового урегулирования расходов на содержание ребенка роль нотариуса становится первоочередной. Так, согласно п. 1 ст. 100 СК РФ обязательному нотариальному удостоверению подлежит соглашение об уплате алиментов [2]. При удостоверении соглашения об уплате алиментов нотариус осуществляет не только функцию обеспечения защиты интересов несовершеннолетнего, но и контрольную функцию. Например, нотариус вправе отказать в удостоверении алиментного соглашения, если размер алиментов, уплачиваемых по нему, будет ниже размера, установленного законом. Кроме того, нотариус в целях обеспечения максимальной защиты прав несовершеннолетних выясняет, каким именно образом будет производиться индексация алиментов, а также как родители будут нести дополнительные расходы, связанные с исключительными обстоятельствами [13, с. 446]. Совершенно необязательно при этом раздельное проживание родителей или расторжение их брака. Мы считаем, что указанная мера способствует эффективной защите прав несовершеннолетнего, поскольку тщательный скрупулезный анализ, проведенный нотариусом, исключает возможность мошенничества или иных незаконных действий родителей.

Важно также отметить, что соглашение об уплате алиментов, удостоверенное нотариусом, согласно п. 2 ст. 100 СК РФ по своей юридической силе приравнено законодателем к исполнительному листу [2]. Таким образом, соглашение об уплате алиментов, удостоверенное нотариусом, защищает права и интересы несовершеннолетнего и обеспечивает ему в дальнейшем надлежащий уровень жизни в большей мере, чем взыскание алиментов на его содержание в судебном порядке.

Следующее направление деятельности нотариуса, направленное на защиту прав ребенка, составляет удостоверение согласия родителей на усыновление ребенка. В ст. 129 СК РФ установлено, что в нотариальной форме может быть удостоверено согласие родителей на усыновление ребенка [2].

Нужно отметить, что обязательного требования о нотариальном удостоверении такого согласия в законодательстве РФ не существует. В соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 129 СК РФ помимо нотариуса такое согласие может быть заверено руководителем организации, в которой находится ребенок, оставшийся без попечения родителей, либо органом опеки и попечительства по месту производства усыновления ребенка или по месту жительства родителей, а также может быть выражено непосредственно в суде при производстве усыновления [2].

Следующим направлением деятельности нотариуса в области защиты прав и интересов несовершеннолетних является выдача свидетельства о праве на наследство на имя несовершеннолетнего.

Как было отмечено ранее, закон возлагает на нотариуса обязанность по охране прав и интересов еще не родившегося ребенка (насцитуруса) [11, с. 93]. Это положение содержится в п. 1 ст. 1116 ГК РФ, где указано, что к наследованию могут призываться граждане, зачатые при жизни наследодателя и родившиеся живыми после открытия наследства. Проблема охраны интересов зачатого ребенка обсуждается еще со времен римского права, когда предлагали, не признавая такого ребенка как существующего, имеющего спектр прав и свобод человека, способного приобретать права и обязанности, приравнять его к субъекту гражданского права при условии, что он впоследствии родится живым. Согласно действующему на сегодняшний день законодательству в соответствии с п. 3 ст. 1163 ГК РФ выдача свидетельства о праве на наследство при наличии зачатого, но еще не родившегося наследника приостанавливается, ввиду того что родившийся после смерти наследодателя ребенок автоматически включается в круг наследников. Раздел же наследственной массы также может быть осуществлен только после рождения такого наследника согласно ст. 1166 ГК РФ [5].

Необходимо отметить, что данная сфера является весьма перспективной и с позиций биоэтики, поскольку бурное развитие медицины сегодня предоставляет возможность зачатия насцитуруса после смерти наследодателя, а в перспективе возможно и автономное развитие плода. Считаем, что нотариус должен подтверждать согласие на включение в круг наследников насцитурусов, рожденных после смерти гражданина, при условии, что этот гражданин знал о своем донорстве клеток, из которых возможно впоследствии рождение ребенка.

Разрешение вопроса о наследовании ребенком, родившимся с применением суррогатного материнства, имеет важное значение как для практики, так и для теории. При суррогатном материнстве в настоящее время данный вопрос решается по воле суррогатной матери — если она дает согласие на запись потенциальных родителей в качестве родителей в акте записи о государственной регистрации рождения ребенка, то родителями становятся именно потенциальные родители. В случае если суррогатная мать не дает такого согласия, она получает весь комплекс родительских прав и обязанностей.

Мы считаем, что отсутствие законодательного регулирования наследственных отношений, по сути, не отвечает интересам родившегося ребенка, ставит его в неравное положение с детьми, родившимися в семьях в нормальных, естественных условиях (и естественными способами) и, в частности, лишает права наследования. Такое положение явно не отвечает провозглашенному в России принципу специальной заботы о ребенке. Полагаем, что всем детям в России должны быть представлены равные права, касающиеся установления их происхождения, а следовательно, и равные наследственные права.

Следующим видом нотариальных действий, направленных на защиту прав несовершеннолетнего, является удостоверение согласий на совершение определенных действий. Например, согласие на выезд ребенка в соответствии со ст. 20 ФЗ от 15.08.1996 № 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» в обязательном порядке должно быть оформлено именно нотариально [14].

Оформление нотариусом подобных согласий — это действенный способ защиты прав и интересов несовершеннолетних в первую очередь в силу того, что законодательные акты России возлагают обязанность установления родственной связи между ребенком и родителями на основании свидетельства о рождении либо права и полномочия опекуна или попечителя только на нотариуса [15, с. 37]. Наряду с этим действием нотариус проверяет дееспособность, волеизъявление, а также предупреждает о возможных последствиях.

И, наконец, к нотариальным действиям, направленным на защиту прав ребенка, мы считаем возможным отнести письменные обязательства собственников недвижимого имущества, приобретающих это имущество за счет кредитных средств и использующих денежные средства материнского капитала на погашение кредитных обязательств. На основании п. 8 Постановления Правительства РФ от 12.12.2007 № 862 «О Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий» родители составляют у нотариуса письменное обязательство по использованию денежных средств материнского капитала, которыми они желают воспользоваться для улучшения своих жилищных условий [16]. Такое обязательство выступает гарантией защиты жилищных прав несовершеннолетнего в будущем.

Помимо вышеперечисленного, согласно п. 2 ст. 54 ФЗ от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» все сделки по отчуждению недвижимого имущества, принадлежащего несовершеннолетнему гражданину, должны быть нотариально удостоверены [17]. Это требование также подтверждает защитную функцию нотариуса в сфере обеспечения прав ребенка.

Немаловажное значение в настоящее время придается защите авторских прав физических лиц, к которым, конечно же, относятся также и несовершеннолетние [18, с. 13].

Отметим особо — права авторства никак не зависят от возраста. Для их возникновения, осуществления

и защиты не требуется государственная или иная регистрация произведения или же соблюдение любых подобных формальностей. То есть при идеальном развитии ситуации произведение получает охрану, а автор становится носителем всей полноты авторских прав с того момента, когда оно было создано, выражено в какой-либо объективно воспринимаемой форме (письменной, устной, в виде изображения, звуко-, аудио- и видеозаписи, в объемно-пространственной форме и т. д.).

Отсутствие формальностей и необходимости государственной регистрации — всегда сложная с практической точки зрения ситуация, поскольку облегчение положения автора автоматически влечет за собой трудности защиты его прав. Особенно если речь идет о несовершеннолетних. Вряд ли ребенок без посторонней помощи догадается послать самому себе свое творение, как часто советуют сделать для обеспечения подтверждения своего авторства, или же (тем более) депонировать экземпляр рукописи (этим занимаются, например, Институт научной информации по общественным наукам, Всероссийский институт научной и технической информации, Российское авторское общество, Российское авторско-правовое общество). В итоге несовершеннолетние лишаются возможности в дальнейшем, если произведение не было опубликовано, воспользоваться «презумпцией авторства» (ст. 1257 ГК РФ).

Главный и единственный критерий охраны произведения — это оригинальность, при этом ни достоинство, ни назначение, ни новизна значения не имеют. Охране подлежит как произведение в целом, так и его часть, но часть произведения, название персонажей подлежат охране лишь тогда, когда они самобытны, не похожи ни на что (такой вывод можно сделать из п. 7 ст. 1259 ГК РФ). По причине неоригинальности суд отказал в свое время в регистрации авторских прав на словосочетание «33 коровы» [19], а Российское авторское общество отправилось в суд с просьбой взыскать с одного из банков Свердловской области компенсацию в пользу детей, чьи рисунки были без их разрешения использованы в фирменном календаре.

Детский рисунок, несомненно, является творческой деятельностью. Конечно, творчество несовершеннолетних может быть заимствованным, но и это не исключает возможности охраны, если произведение обладает признаками оригинальности.

Оригинальность и только оригинальность является единственным условием признания творения ребенка объектом авторского права [20].

К сожалению, авторские права ребенка — крайне незащищенный институт в современных условиях. Результаты детского творчества публикуются и используются без указания авторства, и впоследствии права присваивают взрослые. Довольно часто рисунками и поделками детей распоряжаются без учета их мнения. Даже детские журналы нередко публикуют их письма, рисунки, рассказы, фотографии без выплаты вознаграждения, взамен дети в лучшем случае получают какие-то призы.

В силу указанных причин к одному из эффективных способов защиты авторских прав несовершеннолетних можно отнести удостоверение времени предъявления документа. Это такое нотариальное действие, которое при отсутствии законодательно разработанной и текстуально закрепленной официальной процедуры регистрации авторских прав позволяет в упрощенном порядке осуществлять защиту авторских прав несовершеннолетних на музыкальное произведение (нотную запись), произведения литературы (стихи, рассказы), науки, искусства (художественную фотографию), выраженные в печатной или письменной форме, а также на электронном носителе (аудио- и видеозапись). Таким образом, нотариус удостоверяет юридический факт — признание авторского права несовершеннолетнего на произведения литературы, науки, искусства [21, с. 8]. Однако следует отметить, что данное нотариальное действие защищает права несовершеннолетних в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет, так как именно в этом возрасте несовершеннолетний лично предъявляет документ, являющийся результатом его интеллектуальной деятельности.

Заключение

Проведенный в данной статье анализ позволяет сделать вывод о том, что нотариат играет важную роль в защите и охране прав и интересов несовершеннолетнего наряду с другими субъектами, призванными защищать эти права в нашей стране. Рассмотренные нами нотариальные действия подтверждают высокую степень значимости нотариата в защите прав и законных интересов несовершеннолетних.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2014. № 31. Ст. 4398.

2. Российская Федерация. Законы. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (в редакции от 1 мая 2017 года) // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1996. № 1. Ст. 16.

3. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для России с 15 сентября 1990 года) // Сборник международных договоров СССР. 1993. Вып. XLVI.

4. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 24.07.1998 № 124-ФЗ (в редакции от 28 декабря 2016) «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1998. № 31. Ст. 3802.

5. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в редакции от 29 июля 2017 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1994. № 32. Ст. 3301.

6. Российская Федерация. Законы. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 № 4462-1) (в редакции от 3 июля 2016 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2017) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 10. Ст. 357.

7. Саенко Л. В., Фадеева Г. В. Взаимосвязь деятельности нотариата и суда по защите семейных прав // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 252–255.

8. Леженникова И. М. Ювенальная юстиция в России и нотариат // Нотариус. 2010. № 6. С. 47–48.

9. Кодекс профессиональной этики нотариусов в Российской Федерации (утв. Минюстом России 19.01.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189129/ (дата обращения: 10.09.2017).

10. Левушкин А. Н., Николаев С. Н. Нотариус как защитник имущественных прав несовершеннолетнего в сфере семейных правоотношений // Нотариус. 2015. № 1. С. 20–23.

11. Зайцева Т. И., Крашенинников П. В. Наследственное право. Комментарий законодательства и практика его применения. 6-е изд., перераб. и доп. М. : Статут, 2009. 557 с.

12. Верзуб Б. М. Некоторые вопросы взаимодействия органов опеки и попечительства и нотариата по защите прав и законных интересов несовершеннолетних при совершении сделок // Нотариус. 2015. № 5. С. 69–71.

13. Пчелинцева Л. М., Пчелинцев С. В. Семейный кодекс Российской Федерации (с постатейным приложением нормативных актов и документов). М. : Норма, 2006. 800 с.

14. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 15.08.1996 № 114-ФЗ (в редакции от 29 июля 2017 года) «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1996. № 34. Ст. 4029.

15. Леженникова И. М. Участие нотариуса в защите прав и интересов несовершеннолетних в сфере семейных и жилищных правоотношений // Нотариус. 2017. № 5. С. 36–38.

16. Постановление Правительства РФ от 12.12.2007 № 862 (в редакции от 25 мая 2017 года) «О Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2007. № 51. Ст. 637.

17. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ (в редакции от 29 июля 2017 года) «О государственной регистрации недвижимости» (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.08.2017) // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2015. № 29 (часть I). Ст. 4344.

18. Леженникова И. М. Участие нотариуса в защите личных имущественных и неимущественных прав несовершеннолетних // Нотариус. 2017. № 4. С. 11–14.

19. Постановление ФАС Московского округа от 29.07.2002 № КА-А40/4933-02 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 11.10.2017) свободный.

20. Тарасенкова А. Н. Труд детей и подростков: что говорит закон. М. : Редакция «Российской газеты», 2015. Вып. 21. 128 с.

21. Шахбазян А. А. Правовая природа защитной функции нотариата в гражданском обороте // Нотариус. 2009. № 6. С. 6–10.

REFERENCES

1. Constitution of the Russian Federation (passed by nation-wide voting of December 12, 1993) (with amendments entered in terms of Amendments to the the Russian Federation Constitution Acts of the Russian Federation of 30.12.2008 No. 6-FKZ, of 30.12.2008 No. 7-FKZ, of 05.02.2014 No. 2-FKZ, of 21.07.2014 No. 11- FKZ) // Collection of the RF legislation. M. : Legal literature, 2014. No. 31. Art. 4398.

2. The Russian Federation. Law. The Family code of the Russian Federation of 29.12.1995 No. 223-FL (ed. of 01.05.2017) // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 1996. No. 1. Art. 16.

3. Convention on the Rights of the Child (ratified by the UN General Assembly on the 20.11.1989) (effective in the Russian Federation as of September 15, 1990) // The collection of international treaties of the USSR. 1993. Issue XLVI.

4. The Russian Federation. Law. Federal law dated the 24.07.1998 No. 124-ФЗ (as amended on the December 28, 2016) «On basic guarantees of the child rights in the Russian Federation» // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literaturea, 1998. No. 31. Art. 3802.

5. The Russian Federation. Law. The Civil code of the Russian Federation (p. 1) of 30.11.1994 No. 51-FL (ed. of 29.07.2017) (rev. and supplem., effective as of 06.08.2017) // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literature, 1994. No. 32. Art. 3301.

6. The Russian Federation. Laws. The fundamentals of the Russian Federation Notary Law (approved by Supreme Court of the Russian Federation on the 11.02.1993 No. 4462-1) (ed. of 03.07.2016) (rev. and supplem., effective as of 01.07.2017) // Records of Congress of People's Deputies and Supreme Court. 1993. No. 10. Art. 357.

7. Saenko L. V., Fadeyeva G. V. The relationship between the notaries and court activities for protection of the family rights // Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 252–255.

8. Lezhennikova I. M. Juvenile justice in Russia and the notaries // Notarius. 2010. No. 6. P. 47–48.

9. The code of the notary professional ethics in the Russian Federation (approved by the Ministry of Justice on the 19.01.2016) [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189129/ (date of viewing: 10.09.2017).

10. Levushkin A. N., Nikolaev S. N. The notary as a defender of property rights of minors in the field of family relations // Notary. 2015. No. 1. P. 20–23.

11. Zaytseva T. I., Krasheninnikov P. V. The inheritance law. Review of legislation and practice. 6th ed., rev. and supplem. M. : Statut, 2009. 557 p.

12. Verzub B. M. Some questions of interaction between tutorship and guardianship bodies and notaries for the protection of the rights and legitimate interests of minors in transactions // Notarius. 2015. No. 5. P. 69–71.

13. Pchelintseva L. M., Pchelintsev S. V. The Family code of the Russian Federation (with article-by-article application of the regulations and documents). M. : Norma, 2006. 800 p.

14. The Russian Federation. Laws. Federal law dated the 15.08.1996 No. 114-FZ (as amended on July 29, 2017) «On the Procedure of Exit from the Russian Federation and Entry to Russian Federation» // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 1996. No. 34. Art. 4029.

15. Lezhennikova I. M. The notary's participation in the protection of the rights and interests of minors in the area of family and housing relationships // Notarius. 2017. No. 5. P. 36–38.

16. Resolution of the Government of the Russian Federation of 12.12.2007 No. 862 (ed. from 25.05.2017) «About Rules of transferring funds (a part of funds) maternity (family) capital on improvement of living conditions» // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2007. No. 51. Art. 637.

17. The Russian Federation. Laws. Federal law dated the 13 July of 2015 No. 218-FZ (as amended on July 29, 2017) «On state registration of the real estate» (with amendments and supplements effective as of 11.08.2017) // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2015. No. 29 (p. I). Art. 4344.

18. Lezhennikova I. M. The notary's participation in the protection of personal property and non-property rights of minors // Notarius. 2017. No. 4. P. 11–14.

19. The Decree of the Federal Anti-Monopoly Service of the Moscow district of 29.07.2002 No. KA-A40/4933-02 [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 11.10.2017) free.

20. Tarasenkova A. N. The work of children and adolescents: what the law says. M. : The Editorial Board of «The Russian newspaper», 2015. Issue 21. 128 p.

21. Shakhbazian A. The Legal nature of the protective functions of notaries in civil circulation // Notarius. 2009. No. 6. P. 6–10.

Как цитировать статью: Голоманчук Э. В., Пономарева Д. А. Основные направления защиты прав и законных интересов несовершеннолетних в нотариальной деятельности // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 293–299.

For citation: Golomanchuk E. V., Ponomareva D. A. The main directions of protection of the rights and legitimate interests of minors in terms of notary activity // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 293–299.

УДК 34.096
ББК 66.2(2Рос)

Gorokhova Svetlana Sergeevna,
candidate of legal Sciences, associate professor,
associate professor of the Department of legal regulation
of economic activity
of Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: Swettalana@yandex.ru

Горохова Светлана Сергеевна,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент Департамента правового регулирования
экономической деятельности
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: Swettalana@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

THE MAIN OBJECTIVES OF THE STATE POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SPHERE OF ECONOMIC SECURITY

12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state

Статья посвящена вопросам определения новых целей государственной политики Российской Федерации в сфере обеспечения экономической безопасности в связи с обнародованием «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», утверждённой Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208, пришедшей на смену «Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основным положениям)» 1996 года. В исследовании проводится анализ отдельных норм новой Стратегии экономической безопасности Российской Федерации, а также положений иных нормативных правовых актов, конкретизирующих и детерминирующих вопросы целеполагания и стратегического планирования в сфере обеспечения экономической безопасности в государственном масштабе.

The article is devoted to the state policy of the Russian Federation in the sphere of ensuring economic security, in connection with the publication of the «Strategy of economic security of the Russian Federation for the period till 2030», approved by presidential decree No. 208 dated May 13, 2017 which replaces the «State strategy of economic security of the Russian Federation (Main provisions)» dated the year 1996. The study analyzes certain provisions of the new Strategy of economic security of the Russian Federation and the provisions of other normative legal acts, specifying and determining issues of goal setting and strategic planning in the sphere of ensuring economic security on the national level.

Ключевые слова: государственная стратегия, стратегия экономической безопасности, безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность,

вызовы и угрозы экономической безопасности, экономический потенциал, экономические санкции, национальная экономика, экономический суверенитет.

Keywords: state strategy, state strategy of economic safety, security, national security, economic security, challenges and threats to economic security, economic potential, economic sanctions, national economy, economic sovereignty.

13 мая 2017 года Указом Президента РФ была принята Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [1]. Этот документ пришел на смену ранее действующей Государственной стратегии экономической безопасности, утвержденной Указом Президента РФ 29 апреля 1996 года [2]. Принятие нового стратегического плана действий нашего государства в сфере обеспечения экономической безопасности было вполне ожидаемо, поскольку, как отмечалось в Послании В. В. Путина Федеральному Собранию РФ 1 декабря 2016 года, « …два года назад мы столкнулись с серьезными экономическими вызовами, с неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках, с санкциями, которыми нас пытались заставить плясать под чужую дудку, как у нас говорят в народе, пренебречь своими фундаментальными национальными интересами» [3]. Такая ситуация, безусловно, не могла не отразиться на государственной стратегии вообще и на стратегии обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в частности.

В связи с вышеуказанными обстоятельствами, **целью** исследования является анализ отдельных норм «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», утверждённой Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208, а также иных нормативных правовых актов, конкретизирующих вопросы целеполагания и стратегического планирования в сфере обеспечения экономической безопасности в государственном масштабе.

Новая Стратегия, принимая во внимание сложившуюся обстановку, закрепила обновленные приоритеты государственной защиты в экономической сфере, выдвинув на первое место достижение состояния защищенности национальной экономики в целях обеспечения экономического суверенитета страны, единства ее экономического пространства, условий для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

Кроме этого, стратегия указала на вызовы и угрозы экономической стабильности и процветанию государства, исходящие как извне, так и со стороны самой экономической подсистемы нашего общества.

Так, в качестве внешних угроз и вызовов в числе прочего названы:

— стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики в качестве инструмента глобальной конкуренции;

— усиление структурных дисбалансов в мировой экономике и финансовой системе;

— использование дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики Российской Федерации;

— повышение конфликтного потенциала в зонах экономических интересов Российской Федерации, а также вблизи ее границ;

— изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления, развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоемкости, развитие «зеленых» технологий и другое.

К потенциально опасным факторам внутреннего характера Стратегия причислила:

— исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития;

— слабую инновационную активность, отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий, недостаточный уровень квалификации и ключевых компетенций отечественных специалистов;

— истощение ресурсной базы топливно-сырьевых отраслей по мере исчерпания действующих месторождений;

— ограниченность масштабов российского несырьевого экспорта, связанная с его низкой конкурентоспособностью;

— низкие темпы экономического роста, обусловленные внутренними причинами, в том числе ограниченностью доступа к долгосрочным финансовым ресурсам, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры;

— недостаточно эффективное государственное управление;

— высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере;

— усиление дифференциации населения по уровню доходов;

— снижение качества человеческого потенциала и недостаточность трудовых ресурсов;

— неравномерность пространственного развития Российской Федерации;

— установление избыточных требований в области экологической безопасности и другое.

Очевидно, что и внешние, и внутренние перечисленные факторы представляют серьезную угрозу для российской экономической системы, однако, по словам Президента РФ В. В. Путина, « …главные причины торможения экономики кроются, прежде всего, в наших внутренних проблемах» [3]. С этим трудно не согласиться, поскольку значительная подверженность любой системы внешнему влиянию в первую очередь вызывается, как правило, причинами ее внутренней слабости, зависимостью, недостатком «иммунитета» в нашем случае национальной экономики.

Принимая во внимание вышеизложенные угрозы и вызовы, Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года в своем разделе III определяет цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности страны.

Известно, что «цель» есть не что иное, как мыслимая конструкция предполагаемого (желаемого) итога, конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс. Поэтому этап целеполагания в любом виде деятельности является наиболее важным, поскольку устанавливает идеальный или реальный предмет (объект, состояние) сознательного или бессознательного стремления субъекта. От того, что же видится в качестве целей, зависит и конкретная постановка задач, и выбор основных направлений деятельности, и непосредственные механизмы их реализации, и в конечном счете достижимость самих ожидаемых результатов.

Каковы же цели Стратегии экономической безопасности, установленные в разделе III?

Всего их запланировано шесть, и на первое место поставлено укрепление экономического суверенитета Российской Федерации.

Отметим, что «экономический суверенитет Российской Федерации», определяемый (впервые в отечественном правовом поле) Стратегией как объективно существующая независимость государства в проведении внутренней и внешней экономической политики с учетом международных обязательств, может вызвать определенные вопросы, с точки зрения выделения «экономического суверенитета» из состава суверенитета государственного. Поскольку, исходя из теоретических взглядов на последний, он, то есть «государственный суверенитет», представляет собой верховное неотчуждаемое право государства *самостоятельно решать все вопросы* внутреннего и внешнего характера. При этом совершенно очевидно, что экономическая независимость государства есть основа и гарантия его суверенности. Однако история знает немало государств (например, бывшие колонии), вначале получивших государственный суверенитет, и только потом, используя его возможности, достигших экономической независимости (или, по крайней мере, ее высокой степени). Кроме того, полагаем, что в современном мире полная экономическая независимость возможна только при полной внутренней изоляции государства от внешнего мира. Поэтому полагаем, что включение данного термина в законодательство помимо того, что не подкрепляется существующей парадигмой научного знания по данному вопросу (хотя конечно есть и сторонники выделения экономического суверенитета [4]), может вызвать к жизни очередной «парад суверенитетов», теперь уже в рамках одного государства, который приведет к появлению «политического суверенитета», «культурного суверенитета», «экологического суверенитета» и др., посягательства на которые уже не будут означать посягательств на суверенитет государственный, закрепленный конституционно. Такой «расколотый» суверенитет, по нашему мнению, выглядит уже значительно слабее, чем его более ранняя монолитная версия.

Всецело признавая важность экономической независимости государства, в связи с вышеизложенным считаем, что закрепление в качестве цели «укрепление экономической независимости» или же как вариант «снижение уровня экономической зависимости», хотя и выглядело бы менее элитарно, чем «укрепление экономического суверенитета Российской Федерации», более бы соответствовало современной теории и практике и не наносило бы «смыслового урона» государственному суверенитету Российской Федерации в целом.

В качестве следующей цели, которую планируется достигнуть, Стратегия устанавливает повышение устойчивости экономики к воздействию внешних и внутренних вызовов и угроз. Данная цель крайне важна, и стремление к ней, безусловно, необходимо (особенно когда речь идет об ужесточении международной конкуренции или же о дискриминационных мерах в отношении России). Хотя при соотнесении указанной цели с некоторыми другими вызовами и угрозами из раздела II Стратегии (и их совместном восприятии), возникают сомнения, нужно ли повышать устойчивость экономики к исчерпанию экспортно-сырьевой модели экономического развития, к неэффективному государственному управлению, к высокому уровню криминализации и коррупции в экономической сфере, к усилению дифференциации населения по уровню доходов, к снижению качества человеческого потенциала и недостаточности трудовых ресурсов и т. д.? Очевидно, что такое прочтение выглядит несколько двусмысленно. Ведь что такое устойчивость? Это способность системы сохранять текущее состояние при влиянии внешних воздействий. Или же другое определение: долгосрочное равновесие между эксплуатацией ресурсов и развитием человеческого общества. Надеемся, что все-таки в виду имелось не совсем это, поскольку, во-первых, сохранение текущего состояния российской экономики не устраивает, наверное, никого. Во-вторых, установившееся равновесие между эксплуатацией ресурсов и развитием общества не может быть признано допустимым. И, в-третьих, по нашему мнению, цель Стратегии обеспечения экономической безопасности Российской Федерации просто не должна состоять в повышении устойчивости (считай невосприимчивости) к перечисленным выше внутренним факторам системы (неэффективному управлению, криминогенности, бедности и дифференциации населения, снижению качества человеческого потенциала и т. д.).

Очевидно, что в отношении внешних угроз вполне закономерно определить в качестве цели повышение устойчивости к ним со стороны национальной экономики, ведь это, по сути, все, что мы можем сделать. Но что касается внутренних (то есть присущих самой системе) негативных факторов российской экономической действительности, здесь, безусловно, требуется какой-то иной подход в выработке конечного результата реализации Стратегии, цель которой должна сводиться к устранению этих угрожающих показателей, а не в игнорировании их и не приспособлению к ним.

Поэтому полагаем, что из редакции подп. 2 п. 14 Стратегии, устанавливающим в качестве одной из ее целей «повышение устойчивости экономики к воздействию внешних и внутренних вызовов и угроз», было бы желательно исключить слово «внутренних», сосредоточив усилия при реализации данной цели на противостоянии угрозам внешним.

Следующая цель государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности установлена подп. 3 п. 14 Стратегии, и это — обеспечение экономического роста. Безусловно, экономический рост — наиболее общий и явный показатель эффективности деятельности государства в экономической сфере. Как правило, под ним в экономике понимают количественное увеличение и качественное совершенствование валового внутреннего продукта (далее — ВВП) и его составляющих. А ВВП, в свою очередь, представляет собой конечный результат производственной деятельности экономических единиц-резидентов, который измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования [5].

Собственно практически такую же цель («защита и обеспечение устойчивости рубля… для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста») и уже довольно давно, как явствует из ст. 34.1 (введена в 2013 году) Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [6], преследует и денежно-кредитная политика Банка России.

Остается только надеяться, что уже приложенные усилия по реализации денежно-кредитной политики Банка России, в сочетании с осуществлением государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности, увенчаются успехом и приведут страну к сбалансированному и устойчивому экономическому росту.

Затем, в дереве целей рассматриваемой Стратегии идет указание на необходимость поддержания научно-технического потенциала развития экономики на мировом уровне и повышения ее конкурентоспособности.

Эта позиция крайне важна, поскольку, как устанавливает сама Стратегия, экспортно-сырьевая модель экономического развития, присущая России до недавнего времени, себя исчерпала, и добиться конкурентного преимущества на мировом рынке возможно только с помощью «высоких технологий (в том числе информационных)».

Тем не менее при анализе редакционных особенностей фиксирования данной цели обращает на себя внимание следующий момент.

Подп. 4 п. 14 говорит о « …*поддержании* (курсив мой. — *С. Г.*) научно-технического потенциала развития экономики на мировом уровне». Значит, предполагается, что такой потенциал уже имеется, не взирая на « …отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий (в том числе технологий цифровой экономики), недостаточный уровень квалификации и ключевых компетенций отечественных специалистов» (подп. 12 п. 12), «низкую конкурентоспособность российского несырьевого экспорта» (подп. 14 п. 12), «недостаточное развитие транспортной и энергетической инфраструктуры» (подп. 14 п. 12) и даже «снижение качества человеческого потенциала» (подп. 21 п. 12) в целом.

На наш взгляд, при таких фактических условиях возможно правильнее было бы указать на необходимость формирования научно-технического потенциала определенного уровня или хотя бы его повышения до мирового уровня, но уж никак не поддержания.

То же самое в определенной степени можно сказать и о конструкции, следующей по порядку цели, зафиксированной в подп. 5 п. 14, а именно поддержание потенциала отечественного оборонно-промышленного комплекса на уровне, необходимом для решения задач военно-экономического обеспечения обороны страны. Действительно ли и в данном случае речь идет только лишь о поддержании потенциала?

Полагаем, одна из наиболее важных проблем правового регулирования в рамках российской правовой системы заключается как раз в том, что нормативные правовые акты, как и акты стратегического планирования, используют терминологию и выбирают речевые обороты, которые не в полной мере соответствуют окружающей действительности, недостаточно точно отражают реальное положение вещей, входят в противоречия с другими юридическими нормами. Это, в свою очередь, вводит в заблуждение добросовестного правоприменителя, желающего следовать букве закона, и создает возможности вариативного поведения для правоприменителя недобросовестного, преследующего собственные цели. Такое положение, причем в обоих случаях, самым негативным образом сказывается на правоприменительной практике и делает процесс достижения поставленных целей крайне затруднительным. Действительно, зачем, к примеру, добиваться увеличения научно-технического потенциала, если согласно Стратегии достаточно поддерживать его на имеющемся уровне, который уже соответствует мировому.

И, наконец, завершает перечень целей государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности позиция 6, гласящая о необходимости повышения уровня и улучшения качества жизни населения.

Мы не будем комментировать место данной цели в общем списке, поскольку анализ Общих положений Стратегии дает однозначное представление о смещении приоритетности государственной защиты в экономической сфере с позиций прав и свобод отдельной личности [7] на позиции первостепенной важности обеспечения экономического суверенитета страны, единства ее экономического пространства, а также условий для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

В **заключение** заметим только, что нас, российских граждан, данный вопрос, конечно, занимает не меньше (если не больше) других целей, занимающих более высокое положение в списке. Поэтому остается надеяться, что, реализуя указанные цели последовательно (по мере их важности) для обеспечения экономической безопасности, федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и Центральный банк Российской Федерации (чьи усилия в этом деле призвана консолидировать Стратегия) не оставят своим вниманием и последнюю из них, а значит уровень и качество жизни россиян к 2030 году существенным образом возрастет.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2017. № 20. Ст. 2902.

2. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1996. № 18. Ст. 2117.

3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016 // Парламентская газета. 2016. 02–08 дек. (№ 45).

4. Бондарева Е. А. Глобализация и суверенитет государства в экономической сфере // Общество и право. 2016. № 1 (55). С. 23–27.

5. Приказ Росстата от 14.01.2014 № 21 «Об утверждении Методики расчета показателей «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158370/ (дата обращения: 14.09.2017).

6. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2002. № 28. Ст. 2790.

7. Горохова С. С. О некоторых правовых подходах к определению критериев состояния экономической безопасности в России // Россия в XXI веке: факторы и механизмы устойчивого развития : сборник статей Международной научно-практической конференции (Пенза, 20 октября 2016 г.). Пенза : Наука и Просвещение, 2016. С. 87–91.

REFERENCES

1. The decree of the President of the Russian Federation No. 208 dated the 13.05.2017 «About the Strategy of economic security of the Russian Federation for the period till 2030» // Collection of the RF legislation. M. : Legal literature, 2017. No. 20. Art. 2902.
2. The presidential decree No. 608 dated April 29, 1996 «About the State strategy of economic security of the Russian Federation (Main provisions)» // Collection of the RF legislation. M. : Legal literature, 1996. No. 18. Art. 2117.
3. The State of the Nation Address dated the 01.12.2016 // Parlamentskaya Gazeta. 2016. 02–08 dec. (No. 45).
4. Bondareva E. A. Globalization and state sovereignty in the economic sphere // Society and law. 2016. No. 1 (55) P. 23–27.
5. The order of Rosstat No. 21 dated the 14.01.2014 «On approval of Methodology of calculation of indicators «the Share of production of high-tech and knowledge-intensive industries in the gross domestic product and the Share of production of technology-intensive industries in a gross regional product of the territorial entity of the RF» [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158370/ (date of viewing: 14.09.2017).
6. Federal law dated the 10.07.2002 No. 86-FZ (as amended on the 18.07.2017) «On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)» // Collection of the RF legislation. M. : Legal literature, 2002. No. 28. Art. 2790.
7. Gorokhova S. On some legal approaches to definition of criteria of the state of economic security in Russia // Russia in the XXI century: factors and mechanisms of sustainable development : a collection of articles of an International scientific-practical conference (Penza, October 20, 2016 г.). Penza : Nauka i prosveshcheniye, 2016. P. 87–91.

Как цитировать статью: Горохова С. С. Основные цели государственной политики Российской Федерации в сфере обеспечения экономической безопасности // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 299–303.

For citation: Gorokhova S. S. The main objectives of the state policy of the Russian Federation in the sphere of economic security // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 299–303.

УДК 342.553
ББК 67.3(2)

Sorokina Natalya Vladimirovna,
candidate of historical sciences,
associate professor of the department
of theory and history of state and law
of Volgograd Institute of Business,
Volgograd,
e-mail: n_v_sorokina_nv@mail.ru

Сорокина Наталья Владимировна,
канд. истор. наук,
доцент кафедры
теории и истории государства и права
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: n_v_sorokina_nv@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ПРАВЕ

PROBLEMS OF LEGAL LIABILITY OF OFFICIALS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES IN MUNICIPAL LAW

12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state
12.00.02 – Constitutional law; constitutional litigation; municipal law

В данной статье автором рассматриваются и характеризуются основные термины и определения по теме исследования. В работе произведена попытка обоснования коллизий законодательства Российской Федерации в области ответственности органов местного самоуправления. Отдельным аспектом в работе рассматриваются виды юридической ответственности органов местного самоуправления и должностных лиц. В работе также выявляются и определяются пробелы в правоприменительной практике по теме исследования. В заключение статьи приведены предложения по оптимизации и улучшению законодательства, регламентирующего основы ответственности органов местного самоуправления.

In this article the author discusses and describes basic terms and definitions on the research topic. The work attempts to justify of conflicts of laws of the Russian Federation in the sphere of liability of local self-government bodies. The types of legal liability of local self-government bodies and officials are considered as separate aspect of the paper. The paper also identifies and defines gaps in law enforcement practice on the topic of research. In conclusion the article provides suggestions for optimization and improvement of the legislation regulating bases of liability of local self-government bodies.

Ключевые слова: администрация, глава муниципального образования, должностное лицо, законодательство, коллизии, локальная степень власти, муниципальное

право, норма права, органы местного самоуправления, оптимизация, политический кризис, юридическая ответственность.

Keywords: administration, head of a municipal entity, official, legislation, conflicts, local level of government, municipal law, norm of law, local self-government bodies, optimization, political crisis, legal liability.

Введение

Актуальность исследования. К определению и содержанию муниципального права на данный момент существует некоторое количество подходов. В учебной литературе, сформировавшейся к этому времени, этот термин подразумевает собой комплексную отрасль российского права, представляющую собой объединение правовых норм, которые не только фиксируют, но и стабилизируют общественные связи, появляющиеся в течение организации местного самоуправления [1].

Из того, что опорной характеристикой института местного самоуправления является право населения на независимое разрешение вопросов локального значения и обособление органов местного самоуправления в системе органов публичной власти, следует ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления за осуществление задач и присущих им функций. В теории и практике выделяются самые разные основания наступления этого вида ответственности, различные варианты его исполнения и лица, перед которыми он наступает.

Цель данной работы:

— проанализировать проблемы ответственности в муниципальном праве и органах местного самоуправления;

— дать характеристику выявленных проблем и предложить их перспективное решение.

Вследствие этого **научная новизна** данного исследования характеризуется тем, что проблемы ответственности в данной сфере имеют весомое значение и являются относительно неурегулированным спектром, а также нуждаются в законодательных поправках.

Основная часть

Ответственность как юридическое понятие имеется во всей системе законодательства РФ. Тем не менее дословной формулировки данного разряда попросту нет в целом ряде областей права, а ее базисом являются соответствующие кодексы (ГК РФ, УК РФ, Кодекс об административных правонарушениях РФ, ТК РФ и т. д.).

Ст. 24 и 70–74 ФЗ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», которые охватывают положения, устанавливающие ответственность депутатов и других выборных лиц местного самоуправления перед государством и населением особенно, выступают законодательной основой ответственности органов местного самоуправления.

Именно норма ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления направлена на результативную деятельность по достижению намеченных задач, отнесенных к локальной степени власти, а также учет и защиту прав, свобод и законных интересов местных жителей. Конкретно в данной ситуации имеется в виду применение населением муниципалитетов различных форм контроля за работой органов и должностных лиц местного самоуправления, которые содержатся в уставе муниципального образования [2]. Должная реализация органами местного самоуправления обязанностей, взятых напрямую перед населением, является императивом демократического правового государства в сфере организации муниципальной публичной власти, что выделялось Конституционным Судом РФ в своих решениях.

Если случился экономический и/или политический кризис, главной проблемой реализации ответственности органов местного самоуправления и муниципалитета будет являться законодательство, регулирующее институт ответственности перед населением: равным образом не хватает непредвзятости в прописанных нормах, регламентирующих ответственность перед государством. Наперекор постоянному переустройству данной области, животрепещущей трудностью значится неимение в РФ единой базы, регламентирующей процесс привлечения к этому виду ответственности.

Вопреки постоянному реформированию этой отрасли, главным осложнением является неимение в РФ единой основы, регламентирующей процесс привлечения к данной категории ответственности. Необходимо отметить, что в отечественной правовой системе отсутствует как таковой узаконенный термин «юридическая ответственность», и при его применении в законодательстве появляются трудности для рассмотрения этой правовой категории, что лишь осложняет развитие не только самой юридической науки, но и муниципального права, и менеджмента в частности. Поэтому любой исследователь будет выделять ту сторону явления, которую считает самой важной, если категория «ответственность» воспринимается по-всякому. Особенно часто встречающимся является объяснение понятия юридической ответственности как меры государственного принуждения, как реакции на совершенное преступление или правонарушение.

Невзирая на разногласия ученых в понятиях, юридическая ответственность неизменно связана с государственным принуждением. Государство в лице своих органов реагирует на противоправное поведение путем возложения обязанности претерпевать определенные негативные для лица последствия. Эта роль является составляющей правоохранительного отношения, возникающего между такими субъектами права, как государство и физическое или юридическое лицо, нарушившее требования нормативного предписания.

В теории права различаются следующие виды ответственности: гражданская, административная, уголовная, дисциплинарная, материальная, конституционно-правовая и т. д., ни одна отрасль права не может работать, если у нее нет собственного института юридической ответственности. На конституционно-правовую ответственность обращают внимание лишь с относительно недавних пор. Вследствие того, что советские Конституции являли собой показной характер, в Советской России такой вид ответственности не фигурировал в качестве вопроса широкого научного рассмотрения.

Нередко в правоприменительной практике встает дилемма о привлечении должностных лиц к административной ответственности. В квалификации деяния и в порядке привлечения к ответственности осложнений не возникает, если обсуждать должностные лица как лица, которые наделены функциями представителя власти в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных организациях. Обычно правоприменители конфликтуют с иной категорией должностных лиц, которых законодатель определил как лиц, совершивших правонарушения, предусмотренные отдельными статьями КоАП РФ.

Невозможно выразить согласие с вышеуказанным утверждением законодателя в ст. 2.4 КоАП РФ, так как, поставив в зависимость от совершенного правонарушения

признание лица как «должностное», законодатель разрешит этому субъекту избежать административной ответственности. Потому как на момент возбуждения дела об административном правонарушении и при сборе доказательств, указывающих на его вину, лицо еще не является должностным, что воздействует на правильную квалификацию и степень административной ответственности.

То, что понятие «должностные правонарушения» в действующем законодательстве как самостоятельная категория отсутствует, хотя встречается в научной литературе, также является осложнением в разграничении юридической ответственности. Взамен этого в большинстве случаев используются такие понятия, как «должностные преступления», «административные правонарушения должностных лиц» и др. С некоей долей условности под должностными правонарушениями позволительно понимать правонарушения, совершаемые должностными лицами в связи с исполнением или неисполнением ими должностных обязанностей. К этим правонарушениям надлежит, прежде всего, причислять правонарушения, предусмотренные уголовным, административным законодательством [3].

Следовательно, можно считать, что вопросы ответственности за неподобающее исполнение отдельных государственных полномочий органами и должностными лицами местного самоуправления разработаны в федеральном и региональном законодательстве в скудной мере. Между тем при разработке надлежащих правовых норм не стоит забывать, что несоответствующая реализация органами и должностными лицами местного самоуправления государственных полномочий может иметь вид неисполнения круга обязанностей, предустановленного подобающими государственными полномочиями, по их объему или структуре. Если так, неподобающее выполнение государственных полномочий указывает на несоответствующее совершение должностными лицами местного самоуправления их служебных обязанностей, за которые предусмотрены другие виды ответственности должностных лиц — дисциплинарная и перед населением.

За 2003–2015 годы в РФ произошло много законодательных перемен в системе местного самоуправления, посредством нормотворчества были установлены и урегулированы отдельные актуальные проблемы, среди которых и ответственность местного самоуправления за свою управленческую деятельность.

Впрочем, на данный момент в системе местного самоуправления набралось бессчетное количество трудностей. В то же время объем ответственности и ресурсы муниципалитетов не сбалансированы и посредством государственного реформирования. Из этого следует постоянный беспорядок с полномочиями. Последние не только размыты, но и все время перескакивают с одного уровня власти на другой: из района — в регион, с поселения — на район и обратно. Органы местного самоуправления непрестанно сотрясают новости о вынужденных перестановках в кадрах и коррупционные скандалы муниципальных менеджеров.

Перечень субъектов ответственности перед населением в ФЗ от 27 декабря 2009 г. № 365-ФЗ был дополнен органами местного самоуправления. Этим было устранено внутреннее противоречие ФЗ № 131-ФЗ. Например, согласно ч. 16 ст. 35 Закона уставом муниципального образования может быть предусмотрено досрочное прекращение полномочий представительного органа муниципального образования в случае нарушения срока издания муниципального правового акта, требуемого для реализации решения, принятого путем прямого волеизъявления граждан. В ФЗ № 131-ФЗ, во всяком случае, не конкретизирована конструкция осуществления данного вида ответственности. По этой причине встает вопрос о группах правонарушений представительного органа и о критериях, по которым их можно будет отнести к категориям, влекущим за собой его ответственность.

Кроме отмеченного в ч. 3 ст. 45 ФЗ № 131-ФЗ основания, разумным было бы использование местными жителями подобной меры ответственности и за иной вид пассивности представительного органа муниципального образования — непроведение без уважительных причин в течение трех месяцев подряд правомочного заседания. При всем том законодателем определена ответственность за такого рода правонарушение не перед населением, а перед государством.

Еще одна категория дел: к ней можно отнести ситуации, затрагивающие решения представительного органа, связанные с реализацией непосредственных форм осуществления местного самоуправления. Вот почему требуется, чтобы мероприятия, которые выражают волеизъявление населения, в определенных случаях не проводились, проводились со значительными нарушениями, коверкающими истинную волю местных жителей, или решение представительного органа было принято при полном игнорировании выраженной воли населения.

Но развернуто прописать в каком-либо отдельном нормативном правовом акте все эти случаи нелегко, вследствие чего следует ограничиться имеющимися формулировками, а конкретную ситуацию, обусловленную применением такого рода ответственности, следует рассматривать в индивидуальном порядке с учетом всех иных факторов. Если анализировать голосование населения о прекращении деятельности представительного органа муниципального образования в качестве обстоятельства, влекущего ответственность, то можно выделить ряд сложностей при его организации, включая трату финансов на его проведение. Вследствие этого на первый план выходит общая консультативная форма выражения сомнения населения в своем представительном органе.

Так как обращения, принимаемые собранием или конференцией граждан, в обязательном порядке рассматриваются органами и должностными лицами местного самоуправления, имеющими равносильные полномочия, с направлением письменного ответа, поэтому собрания и конференции можно использовать и как инструмент общественного контроля, и как возможность повлиять на работу представительного органа, которая может повлечь неблагоприятный исход для этого органа в виде обязанности по принятию определенных мер по данному обращению с последующим официальным опубликованием итогов собрания или конференции граждан.

Появляется надобность обозначить и иные варианты, которые будут являться для представительного органа мерами дополнительной ответственности перед населением: обязанность представительного органа объявить депутатам предупреждение; внести изменения в свой регламент, усиливающие требования к деятельности депутатов, либо ужесточающие их ответственность перед населением, и другие меры, в том числе дисциплинарной ответственности.

При изучении порядка отзыва главы муниципального образования избирателями достаточным основанием служат его определенные незаконные решения или действия, когда они доказаны в результате судебного разбирательства.

Наряду с этим в качестве оснований отзыва главы муниципального образования можно рассматривать: нарушение интересов граждан либо действующего законодательства;

халатное исполнение своих обязанностей; утрата связи, контактов с избирателями; осуществление деятельности, пятнающей статус выборного лица, и другие.

Порядок, в соответствии с которым происходит отзыв, близок к порядку проведения местного референдума. Глава муниципального образования считается отозванным, если за это решение проголосовало не менее половины избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании.

Представляется рациональным разработать и закрепить в действующих муниципальных правовых актах положение об установлении определенного срока, во время которого не может состояться повторное возбуждение вопроса об отзыве главы муниципального образования в случае признания голосования по отзыву несостоявшимся или недействительным с целью обеспечения стабильности деятельности системы органов местного самоуправления конкретного муниципального образования (в частности, дополнив ст. 24 ФЗ № 131-ФЗ частью 2.2 с соответствующей формулировкой).

В некоторых научных публикациях предлагается введение дополнительных мер ответственности главы муниципального образования (временное приостановление полномочий и предупреждение). Опять-таки в большинстве случаев эти основания являются пресекательными мерами, что находит подтверждение и на практике. В свою очередь, законодатель не рассматривает ответственность самой местной администрации, упоминая лишь ее главу.

Считается, что в законодательных актах малоубедительно отражены положения, касающиеся ответственности глав местных администраций, назначенных на должность по контракту, перед населением. Поводом тому является ограниченность бюджетных средств, на местном уровне в аналогичных условиях в ход могут идти такие формы непосредственной демократии, как собрания, конференции, опросы.

Надлежит не забывать, что косвенно в реализацию ответственности перед населением вовлечена и местная администрация. Широко известно, что в соответствии со ст. 36 и 37 ФЗ № 131-ФЗ глава муниципального образования, возглавляющий местную администрацию, подконтролен и подотчетен населению и представительному органу муниципального образования, а глава местной администрации, реализующий полномочия на основе контракта,— представительному органу. В соответствии с этим глава местной администрации ежегодно представляет на рассмотрение представительного органа отчеты о результатах своей деятельности и деятельности местной администрации.

Один из недостатков закона — это норма в отношении контрольно-счетного органа в ч. 5 ст. 14 ФЗ от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований», в ней говорится о том, что должностные лица ответственны за контрольно-счетные органы, за достоверность и объективность результатов, проводимых ими контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, а также за разглашение государственной и иной охраняемой законом тайны. Если проанализировать практику местного самоуправления в России, можно выделить тот факт, что муниципалитеты все же испытывают недостаток в автономии, не имеют полномочий по принятию законов, недостаточно обеспечены финансированием. Органы местного самоуправления также склонны к политическому влиянию, что несовместимо с понятием «муниципалисты — вне политики». В этой связи важно иметь четкое разграничение компетенций региональных и центральных органов.

Срочно требуется более конкретно определить и разграничить полномочия в органах муниципальной власти на уровне законодательства, установить их обязательность за принятие решений. Связанные с определением полномочий недостатки открывают возможности для проявления злоупотреблений властью и коррупции в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Михнева С. В., Сорокина Н. В. Правовое регулирование и кадровая обеспеченность органов местного самоуправления: исторический аспект и современные основы : учебное пособие. Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2013. 211 с.

2. Сорокина Н. В. Некоторые аспекты проблемы комплектования кадров местных органов государственной власти, 1941–1943 гг.: на материалах Нижнего Поволжья // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2011. № 16. С. 175–181.

3. Михнева С. В., Сорокина Н. В. Методика обучения и профессиональная подготовка муниципальных служащих в условиях демократического развития Российской Федерации // Современные тенденции инновационного, экономического и правового развития общества : Сб. материалов науч.-практ. конф. (Волгоград, 19–21 ноября 2012 г.). Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2012. С. 89–93.

REFERENCES

1. Mihneva S. V., Sorokina N. V. Legal regulation and availability of human resources of local self-government bodies: historical aspect and modern essentials: a training manual. Volgograd : Volgograd scientific publishing house, 2013. 211 p.

2. Sorokina N. V. Some aspects of the problem of recruitment for local agencies of state power, 1941-1943: on materials of the Lower Volga region // Bulletin of Volgograd Academy of the MIA of Russia. 2011. No. 16. P. 175–181.

3. Mihneva S. V., Sorokina N. V. Methods of teaching and professional training of municipal employees in terms of democratic development of the Russian Federation // Modern trends of innovative, economic and legal development of the society : Collection of materials of a research and practice conference (Volgograd November 19–21, 2012). Volgograd : Volgograd scientific publishing house, 2012. P. 89–93.

Как цитировать статью: Сорокина Н. В. Проблемы юридической ответственности должностных лиц органов местного самоуправления в муниципальном праве // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 303–306.

For citation: Sorokina N. V. Problems of legal liability of officials of local self-government bodies in municipal law // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 303–306.

УДК 342
ББК 67.400

Gazvinova Elmira Elchinovna,
master in law,
doctoral candidate of the department of constitutional law
of Baku State University,
teacher of the department of theory of state and law
of the Academy of Police of the Ministry of Internal Affairs
of the Republic of Azerbaijan,
Baku,
e-mail: qazvinova.elmira@mail.ru

Газвинова Эльмира Эльчиновна,
магистр права,
докторант кафедры «Конституционное право»
Бакинского Государственного Университета,
преподаватель кафедры «Теория государства и права»
Академии Полиции МВД
Азербайджанской Республики,
г. Баку,
e-mail: qazvinova.elmira@mail.ru

УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ПРАВОТВОРЧЕСТВА

PRESIDENTIAL DECREE AS ONE OF THE TYPES OF LAWMAKING

12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право
12.00.02 – Constitutional law; constitutional process; municipal law

В данной статье автор попытался проанализировать правотворческую деятельность Президента, разграничить понятия «указ» и «распоряжение», а также проклассифицировать указы Президента. Президент Азербайджана принимает определенные акты. Эти правовые акты отражают повседневную деятельность Президента. В общем, данные акты в юридической литературе оцениваются по-разному. На сегодняшний день в юридической литературе не сформировалось стабильное мнение о юридической природе данных актов, их месте в системе юридических актов. Указы олицетворяют деятельность главы исполнительной власти. На сегодняшний день по юридическому значению акты Президента не отстают от иных актов, входящих в систему законодательства.

In this article the author tries to analyze the law-making activities of the President, delineate the concepts of «decree» and «order», and also to classify the decrees of the President. The President of Azerbaijan accepts certain acts. These legal acts reflect the daily activities of the President. These acts are generally evaluated in different ways in the legal literature. For the present the legal literature has not formed a stable opinion on the legal nature of these acts, their place in the system of legal acts. The decrees are the image of the activities of the head of executive power. According to the legal significance, the acts of the President are not currently in arrears of other acts included in the system of legislation.

Ключевые слова: Конституция, Президент, указ, распоряжение, акт, правотворчество, исполнительная власть, деятельность Президента, законодательство, нормативно-правовой акт.

Keywords: Constitution, president, Decree, order, act, law-making, executive power, presidential activity, legislation, regulatory act.

Введение

Возникновение института Президента обуславливает принятие актов Президентом при исполнении своих функций. В юридической литературе нередко делались попытки классифицировать нормативно-правовые акты Президента. Но нельзя забывать, что к актам Президента относятся и распоряжения. В науке конституционного права предпринимались попытки анализировать акты Президента Азербайджанской Республики (далее — АР), но эти исследования носили преимущественно несистематизированный, фрагментарный характер и касались в основном только указов главы государства. Определение классификации актов Президента, несоответствия названия акта Президента его юридической природе являются **актуальными** вопросами на сегодняшний день.

Изученность проблемы и **научная новизна**. Полномочия Президента, а также принимаемые в связи с осуществлением данных полномочий акты Президента достаточно хорошо изучены в отечественной и зарубежной литературе. Вместе с тем необходимо отметить, что существует потребность в определении юридической природы актов Президента Азербайджанской Республики, определить классификацию указов Президента, выявить перечень указов, которые не обладают свойством нормативности.

Целью исследования является исследование юридической природы актов главы государства, их видов и классификаций, критериев разграничения нормативных актов Президента от ненормативных актов. В связи с этим поставлены следующие **задачи** исследования:

— проанализировать институт Президента, особенности его функционирования и тенденции развития, выявить его место в системе органов государственной власти Российской Федерации;

— определить понятие, виды актов Президента Азербайджанской Республики, классифицировать их;

— разграничить понятия «указ» и «распоряжение»;

— определить юридическую природу актов Президента Азербайджанской Республики;

— исследовать проблему «смешанных указов».

Основная часть

Президент Азербайджана принимает определенные акты. Эти правовые акты отражают повседневную деятельность Президента. В общем, данные акты в юридической литературе оцениваются по-разному. На сегодняшний день в юридической литературе не сформировалось стабильное мнение о юридической природе данных актов, их месте в системе юридических актов.

Ст. 113 Конституции посвящена актам Президента. Согласно ч. I данной статьи, по общим вопросам Президент принимает указы, по другим вопросам — распоряжения [1]. Эти акты олицетворяют деятельность главы исполнительной власти. На сегодняшний день по юридическому значению акты Президента не отстают от иных актов, входящих в систему законодательства Азербайджанской Республики. Акты Президента олицетворяют его полномочия. В этих актах отражается воля Президента, а это очень важно для деятельности государственного органа. С помощью этих актов Президент применяет право. Все акты Президента должны претворяться в жизнь, так как в них материализуется государственная воля. Опубликование актов Президента — обеспечение информационной безопасности: информация не исчезнет, не может измениться, ее опровергнуть будет сложно.

Официальный юридический акт считается основой нормативности государственной воли. Принятое в определенной законом форме решение Президента входит в систему нормативных актов и каждый раз при решении касающихся вопросов обретает свойство регулирующей нормы. В связи с этим государственная воля выступает как нормативный эталон [2, с. 122]. Другими словами, когда президент издает указ, он издает не свою волю, а государственную, стабильно сохраняет информацию и обеспечивает понимание информации одинаково для всех в одинаковой степени, нормализует конкретное решение, превращает его в норму законодательной системы или в совокупность норм.

В Конституции отражено, что Президент принимает указы по общим вопросам. Общее правило, исходя из духа Конституции, можно понимать как норму. Таким образом, при определении нормы или нормативном регулировании какого-либо вопроса — это указ, при одноразовых конкретных правоотношениях — распоряжение.

Смысл ст. 148 Конституции АР указывает, что в систему законодательства АР входят только указы Президента, в данной статье отсутствует иной акт Президента — распоряжение.

По своему содержанию указы и распоряжения различны. Они принимаются по разным вопросам. На первый взгляд указы Президента должны регулировать лишь правовые вопросы. Но указы играют большую роль в даче оценки политическим событиям. Разнообразие содержания президентских указов исходит из особенностей полномочий Президента. Полномочия Президента охватывают разнообразные сферы общественной жизни, а указы — форма реализации этих полномочий. Разнообразие содержания указов Президента влияет на их классификацию.

Очень много указов Президента, связанных с принятием и применением законов. Например, указ Президента Азербайджанской Республики о применении закона № 530-VQ «О военном положении» от 14 февраля 2017 г.; Указ Президента Азербайджанской Республики о применении закона № 765-VQ «О страховании безработицы» от 30 июня 2017 г. [3]. В данных законах отражаются новые полномочия, мероприятия, а также органы, которые должны осуществить эти полномочия. Указы Президента АР по своему юридическому действию служат целям осуществления законов. Так, указ Президента АР о применении закона с точки зрения юридической природы носит правоприменительный характер.

Эти указы — исключительно правовые. В то же время в этих указах нет необходимости в аргументации положений и политической оценке каких-либо событий или определение официальной позиции чему-то, высказывания мнения тоже нет. Содержания по своей структуре однородны, эти указы первоначально определяются для реализации этих законов: какие средства и какие мероприятия должны осуществляться после этого, если есть необходимость в конкретизации положений — конкретизируются [4, с. 214].

Но есть ряд указов, которые в корне отличаются от предыдущих. Эти указы различаются как по содержанию, так и по значению. Этот тип указов, по нашему мнению, является не только правовыми. В этих указах дается оценка социально-политическим вопросам и определяется конкретная норма. Указ Президента Азербайджанской Республики «О геноциде азербайджанцев» от 26 марта 1998 года. Вторая часть данного указа частично похожа на другие указы: определяются мероприятия, субъекты осуществления этих мероприятий. Как видно, здесь дается официальная оценка социальным факторам, и для реализации этой оценки определяются мероприятия. В отличие от предыдущих указов политико-правовые указы отражают в себе последовательное и обширное обоснование мыслей. От простого обоснования политических мыслей данный указ отличается лишь результативной частью указа. На наш взгляд, в указах данного типа необходимость обоснования обуславливается важностью социально-политических событий, его ролью в жизни общества и государства. Но данные политические события, как обычно, не регулируются правом, так как здесь не имеются положения, которые должны регулироваться правом.

Указы Президента считаются нормативно-правовыми актами. Для этого есть два основания: во-первых, ст. 113 определяет, что Президент принимает по общим вопросам указы, по другим вопросам — распоряжения; во-вторых, ст. 148 определяет, что нормативно-правовыми актами Президента являются указы. Ряд актов Президента вообще подпадают под признаки нормативно-правового акта, с этим не возникает никаких проблем. Но есть ряд указов Президента, которые вообще нельзя считать нормативными. Особенно это касается утвердительных указов Президента. Эти указы применяются один раз, известен субъект назначения. Этот тип указов обычно регулирует одноразовые индивидуальные правоотношения. Возникает проблема определения нормативно-правовых актов.

Во многих указах Президента определяются нормы многократного применения, в то же время поручается Кабинету Министров проведение в жизнь одноразовых мероприятий. Было высказано мнение, что эти указы или акты обладают своеобразными специфическими чертами. Несмотря на то что они адресованы конкретному лицу, рассчитаны на длительное и беспрерывное применение, и до изменения статуса лица они остаются в силе. Здесь имеется определенная истина, действительно, если даже министр назначен на должность указом Президента, после назначения нецелесообразно ждать, что указ потерял силу (этот признак характерен для одноразовых актов), так как тогда за этим возникающие правоотношения указом должны быть ликвидированы, и вновь назначенный министр должен уйти с должности (нет правового основания). В связи с этим только акт, направленный на создание государственного органа, считается нормой, так как до ликвидации данного органа он остается в силе, составляет основу деятельности данного органа. Это положение относится и к указам о вознаграждении. Для преодоления этого парадокса некоторые авторы называют их «смешанные акты» и предлагают их классификацию как «специальный вид».

Из анализа ст. 113 Конституции можно прийти к выводу, что «утвердительные указы» надо исключать из списка нормативно-правовых актов, потому что они не определяют общие правила (Конституционный закон «О нормативно-правовых актах»). Даже если акт о поощрении и назначении на должность сохраняет свою силу долгое время и выступает как основание, но они не определяют общие правила. Кроме этого, указы входят в систему законодательства, отраженную в ст. 148 конституции АР, а в систему законодательства входят только нормативно-правовые акты. Из актов Президента сюда входят только указы Президента, так как они определяют общие правила. Есть связь между общими правилами и ст. 148. Значит, утвердительные акты коренным образом отличаются от нормативно-правовых актов. Но необходимо отметить, что утвердительные акты на сегодняшний день принимаются в форме распоряжений. До 2016 года акты о помиловании принимались в форме указов, а это противоречит определению о нормативно-правовом акте, отраженном в Конституционном законе «О нормативно-правовом акте». Акты о помиловании рассчитаны на конкретный круг субъектов и на однократное применение.

Определение классификации указов, связанных с применением законов, проблематично. Некоторые эти указы определяют правовую норму и обеспечивают одинаковое понимание и применение этих законов. Во второй группе пунктов определяют конкретные мероприятия. Эти мероприятия осуществляются один раз. Целесообразно называть эти акты смешанными. Некоторые юристы-ученые считают, что эти акты необходимо разделить на индивидуальные и нормативные правовые акты. Но это предложение не было принято [5, с. 130].

Политико-правовые указы по своей структуре можно считать смешанными. Отнесение данных указов к нормативно-правовым актам является спорным. Аргументационная часть этих указов не может содержать нормативные положения, так как последовательность человеческих мыслей остается в стороне от воли, и обеспечение их принудительными средствами вне возможностей правового регулирования. Заключительная часть указов, касающихся событий 20 января, геноцида Ходжалы, мартовского геноцида 1918 года, характеризуется наличием конкретных мероприятий и органов, претворяющих это в жизнь. Логика рассуждения приводит к тому, что данные указы являются ненормативными. Но, с другой стороны, в этих указах есть и нормативность: каждый год в один и тот же день отмечаются праздник или день скорби, то есть многократно применяется, а это признак нормативности. Даже если это не отражено в Конституции, указы являются административно-правовыми актами. В Конституции АССР было отражено, что органы исполнительной власти могут принимать нормативно-правовые акты на основании и во исполнение закона. Эти акты в праве называют подзаконными. Эти акты по своей юридической природе стоят ниже. Иногда говорят, что они называются актами применения права. А это небеспочвенно, так как для исполнения положения законов, которые нуждаются в конкретизации, нужен дополнительный правовой акт.

На практике указы Президента издаются на основании и во исполнение закона. Нетрудно это доказать. Президент обычно издает указ о применении закона, а этот указ издается на основании закона (если нет закона, нет и указа) и для закона (уточняются его требования с целью применения закона) [6, с. 334].

Президент издает указы по многим вопросам, относящимся к его полномочиям, и этот указ не основывается на каком-либо законе, не уточняет какой-либо акт. Другими словами, указы выступают как первичные регулирующие источники. А это вдвойне усиливает значимость указов. И законы в полной мере применяются после уточнения, а также выступает указ как средство регулирования независимо ни от чего. Указом регулируется широкий круг общественных отношений. Доктор философии по праву Р. Наджафгулиев отмечает, что принимаемые Президентом указы обычно служат двум целям:

1) регулирование вопросов применения закона, принятого законодателем;

2) определение общих правил по областям, не относящимся к полномочиям законодателя [7, с. 123].

Указы принимаются только по общим вопросам. Принятие смешанных указов, определяющих в себе общие правила и положения, применяющихся однократно, соответствует ст. 113 Конституции, так как однократные положения определяются для реализации общих правил, и играет роль средство его применения. В отличие от этого, не содержащие в себе общие положения утвердительные указы противоречат ст. 113 Конституции Азербайджанской Республики. На первый взгляд здесь только имеется смена названия. Другими словами, акт, который должен именоваться распоряжением, именуется указом. Но это не просто смена названия акта. На самом деле это нарушение формы акта. Согласно мнению, выработанному в юридической литературе, название акта определяет его форму [8, с. 110]. А согласно Конституционному закону «О нормативно-правовых актах» форма акта является его реквизитом и основным признаком [9]. Это означает, что нормативно-правовой акт по содержанию охватывает ненормативное содержание. Или наоборот, ненормативный правовой акт охватывает содержание нормативно-правового акта.

Выводы и заключения

Президент издает указы по многим вопросам, относящимся к его полномочиям. Другими словами, указы выступают как первичные регулирующие источники. А это вдвойне усиливает значимость указов. И законы в полной мере применяются после уточнения, а также выступают как средство регулирования независимо ни от чего. Указом регулируется широкий круг общественных отношений.

Обобщив вышеизложенное, можно прийти к выводу, что в настоящее время указы используются все больше, и с помощью данных актов рассматриваются и как правовые, так и социально-политические вопросы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Азербайджанской Республики [Электронный ресурс]. Официальный интернет-сайт Президента Азербайджанской Республики. URL: http://ru.president.az/azerbaijan/constitution (дата обращения: 27.09.2017).

2. Чиркин В. Е. Глава государства: Сравнительно-правовое исследование / В. Е. Чиркин ; Ин-т государства и права РАН. М. : Норма : ИНФРА-М, 2010. 239 с.

3. Документы. Указы [Электронный ресурс]. Официальный интернет-сайт Президента Азербайджанской Республики. URL: http://ru.president.az/ (дата обращения: 27.09.2017).

4. Аскеров З. Конституционное право. Учебное пособие. Баку, 2002. 632 с.
5. Правотворческий процесс : учебно-методический комплекс / В. А. Кодавбович, Е. В. Жигалко ; Минский институт управления. Минск : Изд-во МИУ, 2008. 232 с.
6. Лазарев В. В. Научно-практический комментарий Конституции РФ 2-е изд., доп. и перераб. М. : Спарк, 2001.
7. Наджафгулиев Р. И. Административно-правовой статус беженцев и вынужденных переселенцев в Азербайджанской Республике : монография. – М. : ИД «МВМ», 2015. 204 с.
8. Радченко В. И. Президент в конституционном строе Российской Федерации / под ред. Б. С. Эбзеева ; Сарат. гос. акад. права. Саратов, 2000. 184 с.
9. Конституционный Закон Азербайджанской Республики «О нормативно-правовых актах» от 21.12.2011 №21-IVKQ [Электронный ресурс] // Законодательство стран СНГ [веб-сайт]. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=33085 (дата обращения: 27.09.2017). Доступ по паролю.

REFERENCES

1. Constitution of the Republic of Azerbaijan [Electronic resource]. Official web-site of the President of the Republic of Azerbaijan. URL: http://ru.president.az/azerbaijan/constitution (date of viewing: 27.09.2017).
2. Chirkin V. E. Head of State: Comparative legal research / V. E. Chirkin ; Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences. M. : Norma : INFRA-M, 2010. 239 p.
3. Documents. Decrees [Electronic resource]. Official web site of the President of the Republic of Azerbaijan. URL: http://ru.president.az/ (date of viewing: 27.09.2017).
4. Askerov Z. Constitutional law. Tutorial. Baku, 2002. 632 p.
5. The law-making process: training and metodology complex / V. A. Kodavbovich, E. V. Zhigalko ; Minsk Institute of Management. Minsk : MIU Publishing, 2008. 232 p.
6. Lazarev V. V. Scientific and practical commentary to the Constitution of the Russian Federation 2nd ed., supplemented and revised M. : Spark, 2001.
7. Nadzhafguliyev R.I. The administrative and legal status of refugees and internally displaced persons in the Republic of Azerbaijan: monograph. M. : MVM publishing house, 2015. 204 p.
8. Radchenko V. I. President in the constitutional system of the Russian Federation / under editorship of B. S. Ebseev ; Saratov State Academy of Law. Saratov, 2000. 184 c.
9. The Constitutional Law of the Republic of Azerbaijan «On Regulatory Acts» of 21.12.2011 No. 21-IVKQ [Electronic resource] // Legislation of CIS countries [web-site]. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=33085 (date of viewing: 27.09.2017). Available upon password entry.

Как цитировать статью: Газвинова Э. Э. Указ Президента как один из видов правотворчества // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 307–310.

For citation: Gazvinova E. E. Presidential decree as one of the types of lawmaking // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 307–310.

УДК 347.44
ББК 67.404.2

Sevostyanov Vadim Vladimirovich,
teaching assistant of the chair for civil law and processes
at Volzhsky branch
of Volgograd State University,
Volzhsky,
e-mail: Vad1705@mail.ru

Севостьянов Вадим Владимирович,
ассистент кафедры гражданского права и процесса
Волжского филиала
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: Vad1705@mail.ru

ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА МОДЕЛИ ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ КАК РАЗНОВИДНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

THE CONCEPT AND STRUCTURE OF THE MODEL OF THE CONTRACTUAL REGULATION OF OPERATION OF THE HAZARDOUS INDUSTRIAL FACILITIES AS A FORM OF ENTREPRENEURSHIP

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law

В статье аргументируется положение о том, что реализация предпринимательской инициативы граждан по эксплуатации опасных производственных объектов как процесса осуществления гражданских прав невозможна без учета договорного регулирования. В результате проведенного анализа разработана модель договорного регулирования, структурными элементами которой являются: субъекты, договор как индивидуально-правовой регуля-

тор, предмет как правоотношение, а также соотношение с иными видами правового регулирования. Эта модель соответствует современным потребностям гражданского оборота, так как направлена на упорядочивание устойчивых правовых связей между участниками предпринимательской деятельности в изучаемой сфере.

In the article the author argues that the implementation of entrepreneurial initiatives of citizens on the operation of hazardous industrial facilities as the process of implementation of civil rights must take into account contractual regulation. The analysis results allow elaboration of a model of a contractual regulation which includes the following structural elements: entities, agreement as an individual legal regulator, subject as legal relationship and also correlation with other types of legal regulation. This model meets modern requirements of civil circulation by reason of the fact that it aims to organize a stable legal relations between participants of business activities in the studied area.

Ключевые слова: договорное регулирование, предпринимательское отношение, модель договорного регулирования, эксплуатация опасных производственных объектов, предпринимательская деятельность, виды правового регулирования, сделка, юридический факт, документ, правоотношение, обязательство.

Keywords: contractual regulation, entrepreneurial attitude, model of contractual regulation, operation of hazardous industrial facilities, business activity, types of legal regulation, transaction, legal fact, a document, legal relationship, commitment.

Актуальность темы публикации обусловлена одновременным развитием научно-технического прогресса и предпринимательской деятельности. В настоящее время достижения науки и техники позволяют не только повысить эффективность различных видов предпринимательства, но и увеличить при этом вероятность причинения вреда жизни и здоровью людей, имуществу, окружающей среде. Не является исключением и осуществление предпринимательской деятельности по эксплуатации опасных производственных объектов, представляющей собой процесс осуществления гражданских прав и базирующейся на основных началах частноправовой науки, одним из которых является договорное регулирование.

Исходя из легальных критериев предпринимательства, закрепленных в ч. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) [1], оборот вещей и иного имущества, выполнение работ и оказание услуг с целью извлечения прибыли становятся возможны только на основании гражданско-правовых договоров (купли-продажи, подряда и др.), представляющих собой основу искомого регулирования.

Таким образом, **целью** публикации является определение понятия «договорное регулирование деятельности по эксплуатации опасных производственных объектов» и выявление структурных элементов модели этого регулирования.

Для достижения поставленной цели, прежде всего, необходимо воспользоваться опытом накопленных знаний в изучаемой сфере.

Следует заметить, что становление и состояние договорного регулирования напрямую зависят от динамики общественных отношений в различные исторические периоды. Так, по мнению М. И. Клеандрова, в социалистический период хозяйствования действовала своеобразная система приоритетов: «идеология — политика — право — экономика» [2, с. 6–8], в которой договорное регулирование в современном его понимании было далеко не на первом месте. Например, действующие в это время договорные модели определялись не столько свободным волеизъявлением сторон, сколько необходимостью регулирования отношений между хозяйствующими субъектами в целях выполнения соответствующих планов и в меньшей — извлечения прибыли. Как отмечает Б. И. Пугинский, существование договорных моделей было продиктовано «решениями XXVI съезда КПСС», требующими укрепить роль хозяйственного договора в достижении плановых производственных показателей и усилить значимость экономических санкций за их невыполнение [3, с. 30]. Кроме того, в рассматриваемый исторический период еще не было получено многих результатов научно-технического прогресса и вследствие этого еще не существовало многих видов предпринимательства, представляющих высокую опасность для окружающих лиц и классифицируемых как процесс эксплуатации опасных производств.

Вступление в силу первой части ГК РФ, законодательно закрепившего понятие «предпринимательская деятельность», а также появление современных концепций о гражданско-правовом договоре дало толчок для развития договорного регулирования в целом и в изучаемой сфере в частности.

Так, автор одной из таких концепций Ю. В. Романец отмечает, что договорному регулированию подлежат те общественные отношения, которые обладают «правовыми признаками», имеющими экономико-правовую природу и проявляющиеся в положении субъектов, их правах и обязанностях, «направленности обязательства», его предметном составе [4, с. 4–7, 29–30].

А. Д. Корецкий видит в договоре согласованные действия его сторон, выраженные в определенной законом форме и направленные на возникновение, изменение или прекращение правоотношений в дозволенных государством пределах. Ученый признает договор как документ, отражающий содержание, форму и структуру соглашения, как юридический факт и как само правоотношение [5, с. 11–13, 17–23].

Суть концепции, разработанной М. Ф. Казанцевым, заключается в том, что договор рассматривается как системное средство правового регулирования, а возникающее на его основе договорное регулирование определяется как «автономное, частное» регулирование, осуществляемое субъектами на базе заключаемых между собой гражданско-правовых договоров. Ученый констатирует взаимодействие искомого регулирования с иными видами правового регулирования и отмечает, что его предметом выступают «подвластные» или не исключенные из системы договорного процесса правоотношения [6, с. 5–8, 21–22].

Исследователи отдельных видов предпринимательской деятельности отмечают, что договор представляет собой одно из средств ее правового регулирования, поскольку по своей юридической природе направлен на установление, изменение или прекращение соответствующих предпринимательских отношений [7, с. 252–254].

Б. И. Пугинский подчеркивает, что участники гражданского оборота вступают в договорные отношения, опираясь при этом на «достигнутый баланс своих интересов»,

реализуемый посредством их совместных действий, которые и составляют основу договорного регулирования [8, с. 26].

Подводя итоги опыта накопленных знаний, можно сделать следующие выводы, необходимые для достижения поставленной в публикации цели. Во-первых, договор представляет собой системную правовую категорию, объединяющую в себе целый комплекс гражданско-правовых категорий. Во-вторых, в предпринимательской деятельности договор выступает средством правового регулирования соответствующих отношений и является его основой. При этом специфика договорного регулирования зависит от правовых свойств договора и в структуре конкретных отношений проявляется в форме соответствующей модели. В-третьих, договорные условия, оформленные в качестве документа, являются не только формой выражения волеизъявления сторон, но и одним из обязательных требований, необходимых для получения лицензии на эксплуатацию опасного производственного объекта, без чего становится невозможной реализация специальной гражданской правоспособности организации в изучаемой области и, как следствие этого, процесс осуществления гражданских прав. В-четвертых, договорное регулирование, будучи разновидностью правового регулирования, соотносится с его другими видами, что в конечном счете повышает его эффективность в изучаемой области. В-пятых, договор представляет собой соглашение о действиях сторон, выступающих предметом договора и воздействующих на определенные объекты гражданских прав. Содержание этих действий, наряду с объектом приложения усилий сторон, предопределяет правовую природу договора и делает договор основой исследуемого регулирования.

Таким образом, под договорным регулированием в изучаемой сфере следует понимать разновидность гражданско-правового регулирования, базирующегося на соглашении между организацией, осуществляющей деятельность по эксплуатации опасного объекта и другим субъектом, возникающую с целью упорядочивания между ними правовых связей, обусловленных надлежащей эксплуатацией объекта как составного элемента процесса осуществления гражданских прав.

Рассматриваемое регулирование осуществляется на основании соответствующих правил, стандартов, требований, которые в совокупности образуют ее модель. Использование структурных элементов этой модели дает возможность ее участникам извлекать полезные свойства регулирования в контексте достижения своих правовых целей в различных областях предпринимательской деятельности.

На основании проведенного в статье анализа автор определяет модель договорного регулирования как совокупность взаимосвязанных элементов, направленных на договорное регулирование отношений по осуществлению предпринимательской деятельности, связанной с эксплуатацией опасных производственных объектов. Структурными элементами модели являются: 1) субъекты — организация, эксплуатирующая опасные производственные объекты и другие участники гражданского оборота; 2) индивидуально-правовой регулятор отношений — гражданско-правовой договор; 3) предмет — правоотношение, обусловленное эксплуатацией опасных производственных объектов; 4) соотношение договорного регулирования с другими видами правового регулирования.

Рассмотрим структурные элементы модели более подробно.

Первым элементом искомой модели являются субъекты, правовое положение которых, хотя и определяется гражданским законодательством, но в контексте проводимого исследования все же требует уточнения. С одной стороны, в силу предпринимательского характера изучаемой деятельности ее субъектами выступают коммерческие организации и индивидуальные предприниматели (ст. 23, 50 ГК РФ). С другой — согласно ч. 4 ст. 50 ГК РФ право на получение дохода имеют и некоммерческие организации. Однако автор полагает, что это не дает им оснований для обладания правовым положением рассматриваемых субъектов: во-первых, получение дохода этими организациями не является главной целью их деятельности; во-вторых, организации изначально учреждаются для достижения не предпринимательских целей и, самое главное, не подлежат государственной регистрации в качестве лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Кроме того, согласно закону [9] лица, осуществляющие свою деятельность в отношении опасных объектов, именуются как «организации, эксплуатирующие опасные производственные объекты», в число которых входят коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

Вторым элементом рассматриваемой модели является гражданско-правовой договор, проявляющий свои правовые свойства как индивидуально-правовой регулятор предпринимательских отношений. Исследователи отдельных видов предпринимательства отмечают, что сущность регулятивной роли договора проявляется во «внедрении» гражданско-правовых норм в структуру отношений его сторон [10, с. 263].

Базируясь на цивилистической доктрине о признании договора юридическим фактом появления правоотношения и самим правоотношением [11, с. 14], автор публикации предлагает рассматривать договор как совокупность двух гражданско-правовых категорий: сделки и правоотношения. При этом в структуру договора-сделки входят понятия «юридический факт», «соглашение» и «документ», в структуру договора-правоотношения — понятие «обязательство». Такой подход позволяет применить к договору соответствующие нормы ГК РФ о сделках и обязательствах, что ставит договорное регулирование на прочный фундамент гражданского законодательства.

Детализируем вышеуказанные структурные элементы договора.

Следует заметить, что «сделочная природа» договора была отмечена во всех существовавших в нашем государстве гражданских кодексах и стала базой для действующего ГК РФ [11, с. 146]. В структуре договора его «сделочная модель» может быть представлена как «юридический факт — соглашение — форма — действительность».

Юридический факт выражается в виде правомерных действий субъектов. Соглашение характеризует договор как необходимость согласовать волю сторон и оформить ее в качестве «единого волевого акта» [11, с. 147]. Сущность договора-документа заключается в двух аспектах. Первый из них обусловлен правилами ГК РФ о форме сделок, согласно которым искомый договор заключается в простой письменной форме, поскольку его стороной всегда выступает организация, эксплуатирующая опасные производственные объекты. Второй аспект основывается на предоставлении письменного договора в лицензирующий орган как одного из обязательных документов, необходимых для получения разрешения на эксплуатацию опасных объектов [12].

Следовательно, отсутствие договора-документа не даст возможности организации осуществлять свои гражданские права в изучаемой сфере. «Действительность» договора-сделки обусловлена совершением сторонами действий, направленных на возникновение, изменение и прекращение соответствующих прав и обязанностей. В случае если эти действия не преследуют достижения определенной правовой цели или преследуют в нарушение установленных правил (ст. 166-181 ГК РФ), то следует констатировать недействительность договора как сделки.

Договор-правоотношение рассматривается в широком и узком смысле слова. В широком смысле он представляет собой предпринимательское правоотношение, детализируемое через свои субъекты, объект и содержание. В узком смысле договор выступает как обязательство и регулируется соответствующими нормами ГК РФ об обязательствах.

Предметом рассматриваемого договорного регулирования является правоотношение, обусловленное эксплуатацией опасных производственных объектов, которое в силу своих структурных элементов, обладает предпринимательским характером [13, с. 242]. Под этим отношением понимается упорядоченное публично-правовыми и частноправовыми средствами отношение, существующее в форме правовой связи между участниками предпринимательской деятельности, направленной на производство имущества, выполнение работ или оказание услуг, обладающих вредоносными свойствами и в силу этого представляющих повышенную опасность для окружающих, гарантированное применением мер государственного принуждения.

Поскольку договорное регулирование искомого отношения базируется на публично-правовых и частноправовых началах, то оно соотносится и с его соответствующими видами: нормативно-правовым, в отдельных случаях с административным (ненормативным) и судебным регулированием, лицензированием, саморегулированием, государственным надзором и контролем.

Общее сходство всех без исключения видов регулирования заключается в их направленности на упорядочивание правовых связей субъектов, возникающих по поводу эксплуатации опасных производственных объектов.

Частные сходства и различия договорного регулирования проявляются по отношению к отдельным видам регулирования.

Сходство с нормативно-правовым регулированием заключается в письменном оформлении правовых норм. Различия проявляются в субъектах, формирующих эти нормы, в уровнях правового регулирования, в круге лиц, по отношению к которым действуют эти нормы. Так, условия договора определяются сторонами самостоятельно и обязательны для исполнения только ими. В свою очередь, субъектами нормативно-правового регулирования являются органы власти (например, Государственная дума РФ и др.), его уровни определяются административно-территориальным устройством государства (федеральный, региональный, муниципальный), а юридическая сила действует в отношении круга лиц соответствующего уровня регулирования или определенного вида деятельности. Различия проявляются и в мерах юридической ответственности, применяемых за нарушение правовых норм и договорных условий, а также в методе правового регулирования: императивном для нормативно-правового регулирования и диспозитивном для договорного регулирования.

Административное и судебное правовое регулирование, в отличие от договорного регулирования, может возникать лишь в отдельных случаях. Первый из них связан с защитой субъективных прав сторон договора при их обращении в суды различных инстанций. Второй случай обусловлен применением в отношении правонарушителей мер административной или уголовной ответственности. Кроме того, различными являются субъекты (органы публичной власти), объекты (императивная защита субъективных прав или принятие государственно-принудительных мер) и источники регулирования (судебный или административный акты).

Лицензирование и договорное регулирование сходны в том, что они представляют собой элементы правоспособности организации, эксплуатирующей опасный производственный объект. Это продиктовано тем, что названная деятельность может осуществляться только на основании лицензии, а договор представляет собой не что иное, как элемент «сделкоспособности», выступающей составной частью правоспособности. Различия выявляются в субъектах, объектах, целях и задачах. Так, процесс лицензирования, по сути, представляет собой выдачу специальных разрешений для ведения отдельных видов деятельности и осуществляется с целью защиты прав граждан, охраны окружающей среды. Он выполняется соответствующими органами власти и имеет императивный характер, игнорирование которого участниками договорного регулирования может повлечь за собой применение мер административного принуждения.

В отличие от других видов регулирования, саморегулирование имеет с договорным регулированием больше сходств, чем различий. Цивилисты объясняют это предпринимательской сущностью договора, которая предопределяет уменьшение степени воздействия «государственного регулирования» и возрастание роли «саморегулирования» [14, с. 199–200]. Так, сходство соотносимых видов регулирования обусловлено самостоятельной, инициативной деятельностью субъектов, формирующих условия договора и правила саморегулирования, обязательные только для него. Основное различие заключается в том, что саморегулирование, в отличие от договора, пока не нашло адекватного применения в деятельности по эксплуатации опасных производств. Во многом это обусловлено степенью потенциальной опасности таких источников для жизни и здоровья людей, природной среды и, как следствие этого, обязательностью использования публично-правовых средств (надзора, контроля, лицензирования и др.).

Государственный надзор и контроль отличаются от договорного регулирования по всем вышеуказанным параметрам. Он осуществляется органами государственной власти, публично-правовой природой их прав и обязанностей, исключительно императивным характером правового воздействия на общественные отношения, а также правомочиями в области применения к правонарушителям санкций публично-правовой ответственности.

Подводя итоги публикации, можно сделать следующие **выводы**.

1. Дано определение понятия «договорное регулирование деятельности по эксплуатации опасных производственных объектов», которое позволяет раскрыть регулятивные свойства договора как совокупности цивилистических категорий.

2. Разработана модель договорного регулирования деятельности организаций по эксплуатации опасных производственных объектов, которая отвечает современным потребностям гражданского оборота, поскольку направлена на урегулирование правовых связей между субъектами в исследуемой сфере предпринимательства.

3. Выявлено соотношение договорного регулирования с иными видами правового регулирования в рассматриваемой области, что дает возможность увеличить его эффективность на базе фундаментальных гражданско-правовых ценностей: равноправия сторон, их автономной воли и имущественной самостоятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Клеандров М. И. Нефтегазовое законодательство в системе российского права. Новосибирск : Наука, 1999. 144 с.

3. Пугинский Б. И. Избранные труды : сборник к 75-летнему юбилею. М. : Юрайт, 2016. 522 с.

4. Романец Ю. В. Система договоров в гражданском праве России : дис. … д-ра юрид. наук. М., 2001. 418 с.

5. Корецкий А. Д. Теория договорного регулирования гражданско-правовых отношений : автореф. дис. … д-ра юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2007. 59 с.

6. Казанцев М. Ф. Концепция гражданско-правового договорного регулирования : автореф. дис. … д-ра юрид. наук. Екатеринбург, 2008. 42 с.

7. Шаронов С. А. Средства правового регулирования охранной деятельности: понятие, необходимость применения и классификация // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 4 (29). С. 251–254.

8. Пугинский Б. И. Теория и практика договорного регулирования. М. : Зерцало-М, 2008. 224 с.

9. Федеральный закон от 21.07.1997 № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 1997. № 30. Ст. 3588.

10. Шаронов С. А. Динамика договора охраны // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 3 (28). С. 263–265.

11. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. Изд. доп., стереотип. (5-й завод). М. : Статут, 2002. 848 с.

12. Постановление Правительства РФ от 10.06.2013 № 492 «О лицензировании эксплуатации взрывопожароопасных и химически опасных производственных объектов I, II и III классов опасности» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2013. № 24. Ст. 3014.

13. Бабайцева Е. А. Предпринимательское правоотношение: понятие, предпосылки возникновения, структура и классификация // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 3 (32). С. 240–243.

14. Романец Ю. В. Указ. соч.

REFERENCES

1. Civil code of the Russian Federation (part one) of 30.11. 1994 No. 51-FZ // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 1994. No. 32. Art. 3301.

2. Kleandrov M. I. Oil and gas law in the Russian law. Novosibirsk : Nauka, 1999. 144 p.

3. Puginsky B. I. Selected works: a collection in the event of the 75th anniversary. M. : Yurayt, 2016. 522 p.

4. Romanets Yu. V. System of contracts in civil law of Russia : thesis for the degree of Doctor of Law. M., 2001. 418 p.

5. Koretsky A. D. Theory of contractual regulation of civil law relations : abstract of a thesis for the degree of Doctor of Law. Rostov-on-don, 2007. 59 p.

6. Kazantsev M. F. The concept of civil contractual regulation: abstract of a thesis for the degree of Doctor of Law. Yekaterinburg, 2008. 42 p.

7. Sharonov S. A. Means of legal regulation of security guard activities: concept, necessity of application and classification // Business. Education. Law. 2014. No. 4 (29). P. 251–254.

8. Puginsky B. I. The theory and practice of contractual regulation. M. : Zertsalo-M, 2008. 224 p.

9. Federal law of 21.07.1997 No. 116-FZ «On industrial safety of hazardous industrial facilities» // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 1997. No. 30. Art. 3588.

10. Sharonov S. A. The dynamics of security guard services contract // Business. Education. Law. 2014. No. 3 (28). P. 263–265.

11. Braginsky M. I., Vitrianskii V. V. Contractual law. Book number first: General provisions. supplemented stereotyped edition. (5 th plant). M. : Statute, 2002. 848 p.

12. Resolution of the government of the Russian Federation dated the 10.06.2013 No. 492 «On licensing of operation of explosive and chemically hazardous industrial facilities I, II and III classes of hazard » // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2013. No. 24. Art. 3014.

13. Babaytseva E. A. Business relationship: concept, background, structure and classification // Business. Education. Law. 2015. No. 3. P. 240–243.

14. Romanets Yu. V. Index of works.

Как цитировать статью: Севостьянов В. В. Понятие и структура модели договорного регулирования деятельности по эксплуатации опасных производственных объектов как разновидности предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 310–314.

For citation: Sevostyanov V. V. The concept and structure of the model of the contractual regulation of operationof the hazardous industrial facilites as a form of entrepreneurship // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 310–314.

УДК 340.13
ББК 67.0

Arnautova Alexandra Alexandrovna,
post-graduate student of the chair of theory of state and law
Kutafin Moscow State
Law University,
Moscow,
e-mail: alexandraarnaut111@gmail.com

Арнаутова Александра Александровна,
аспирант кафедры теории государства и права
Московского государственного
юридического университета им. О. Е. Кутафина,
г. Москва,
e-mail: alexandraarnaut111@gmail.com

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ: ЮРИДИКО-ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

METHODOLOGY OF ANTI-CORRUPTION EXAMINATION: LEGAL AND LINGUISTIC UNCERTAINTY

12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве
12.00.01 – Theory and history of law and state; history of the concept of law and state

Статья посвящена вопросу проведения антикоррупционной экспертизы. Проанализирована Методика проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов, в которой перечислены две группы коррупциогенных факторов. Очень важным коррупциогенным фактором является юридико-лингвистическая неопределенность. Потенциал антикоррупционной экспертизы не может использоваться в полной мере по причинам: отсутствия в методике проведения антикоррупционной экспертизы указания на методы и этапы ее проведения, деления коррупциогенных факторов в рамках методики на две группы, отнесения юридико-лингвистической неопределенности только к одной группе коррупциогенных факторов, не совсем удачной формулировки определения юридико-лингвистической неопределенности.

The article is devoted to the issue of carrying out an anti-corruption examination. The Methodology of carrying out of anticorruption examination of normative legal acts and projects of normative legal acts is analyzed; this methodology lists two groups of corruptogenic factors. A very important corruptogenic factor is legal and linguistic uncertainty. The potential of anti-corruption examination cannot be fully utilized for the following reasons: the methodology for carrying out an anti-corruption examination lacks references to methods and stages of conduct thereof; the corruptogenic factors are divided into two groups; legal and linguistic uncertainty is attributed to only one group of corruptogenic factors; the definition of legal and linguistic uncertainty is not aptly stated enough.

Ключевые слова: коррупция, юридическая техника, антикоррупционная экспертиза, коррупциогенный фактор, юридико-лингвистическая неопределенность, методика антикоррупционной экспертизы, нормативный правовой акт, правонарушение, правовая экспертиза, лингвистическая экспертиза.

Keywords: corruption, legal engineering, anti-corruption examination, corruptogenic factor, legal and linguistic uncertainty, methodology of anti-corruption examination, normative legal act, offence, legal examination, linguistic examination.

Введение

Коррупция в России приобрела масштаб серьезной проблемы еще в XVII веке. Сейчас она является одной из существенных причин отставания в развитии экономических отношений. Долгое время борьба с коррупцией осуществлялась путем ужесточения наказаний за правонарушения коррупционной направленности. Теперь законодатель пытается предупредить совершение таких правонарушений, в частности, исключить принятие нормативных правовых актов в редакции, содержащей коррупциогенные факторы. За последние десять лет существенно расширена законодательная база для борьбы с коррупцией. Приняты федеральные законы, ряд подзаконных актов, в государственных органах созданы подразделения, занимающиеся вопросами противодействия коррупции.

Актуальность. Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов обладает большой практической ценностью. Однако теоретическая основа и вопросы проведения антикоррупционной экспертизы как нового средства борьбы с коррупцией и повышения эффективности нормативных правовых актов требуют обсуждений с целью их совершенствования.

Цель научного исследования заключается в выявлении особенностей проведения антикоррупционной экспертизы и определения путей ее совершенствования. **Задачами**, поставленными для достижения указанной цели, выступили: изучение методики проведения антикоррупционной экспертизы, анализ формулировок коррупциогенных факторов, принципа группировки коррупциогенных факторов.

Научная новизна и **значимость**. В статье, с учетом научных разработок ученых, анализа законодательства, определено, что действующая методика проведения антикоррупционной экспертизы и отдельные перечисленные в ней коррупциогенные факторы требуют совершенствования с учетом положений юридической техники.

Основная часть

Коррупциогенность нормативного правового акта часто обуславливается его языковой формой. Неудачное словесное выражение правовых норм приводит к невозможности эффективно осуществлять правовое регулирование. Например, не удается точно выяснить, что представляют собой « …принципы разумности и баланса процессуальных прав и обязанностей сторон», упомянутые в Определении

Верховного Суда РФ от 31.08.2015 № 309-ЭС14-648 по делу № А50-22095/2012. Юридический термин «работник» имеет разные определения в Федеральном законе «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» и в Трудовом кодексе Российской Федерации [1].

Для предупреждения коррупциогенности нормативных правовых актов проводится антикоррупционная экспертиза. Согласно положениям Модельного закона «Основы законодательства об антикоррупционной политике», принятого 15 ноября 2003 года Постановлением 22-15 на 22-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ, антикоррупционная экспертиза правовых актов — это деятельность специалистов (экспертов) по выявлению и описанию коррупциогенных факторов, относящихся к действующим правовым актам и их проектам; разработке рекомендаций, направленных на устранение или ограничение действия таких факторов.

На федеральном уровне определение антикоррупционной экспертизы закреплено не было. Документом, относящимся к содержанию антикоррупционной экспертизы, является методика, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 26 февраля 2010 года № 96 «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» (далее — Методика). Положения, закрепленные в Методике, безусловно, имеют огромное значение для правотворческого процесса. Тем не менее назвать данную Методику методикой в общепринятом смысле нельзя. Об этом пишет В. В. Астанин, ссылаясь на современный экономический словарь, отмечая, что в таком содержании методику можно операционально определять с приставкой «эрзац», а осуществление антикоррупционной экспертизы по ней — как паллиативную помощь в решении проблем нормотворчества [2]. Такая точка зрения на действующую Методику подтверждается положениями теории судебной экспертизы: «Методика экспертного исследования характеризуется системой (совокупностью) методов, причем включенные в ее содержание, структуру методы применяются в определенной последовательности, зависящей как от поставленных задач и этапов их решения, так и от условий, в которых проводится исследование» [3]. Система методов в данной методике отсутствует, как и этапы, и задачи экспертного исследования.

Все коррупциогенные факторы в Методике поделены на две группы:

— устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил;

— содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям.

Группировка коррупциогенных факторов осуществлялась по субъектам правоотношений. В первую группу включены девять коррупциогенных факторов, а во вторую группу — три коррупциогенных фактора.

Наряду с двумя другими коррупциогенными факторами, содержащими неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям, в методике перечислена юридико-лингвистическая неопределенность. В подп. «в» п. 4 Методики сказано, что « …юридико-лингвистическая неопределенность — употребление неустоявшихся, двусмысленных терминов и категорий оценочного характера».

Во-первых, включение юридико-лингвистической неопределенности во вторую группу коррупциогенных факторов позволяет сделать вывод о том, что юридико-лингвистическая неопределенность будет являться коррупциогенным фактором только в том случае, когда она относится к положениям, « …содержащим неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям». Если юридико-лингвистическая неопределенность выявляется в положениях, « …устанавливающих для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил», она теряет значение коррупциогенного фактора, не является коррупциогенным фактором.

Во-вторых, прилагательное «неопределенный» употреблено в тексте Методики два раза. Находим два случая употребления существительного «неопределенность». В первой группе в подп. «а» коррупциогенный фактор «широта дискретных полномочий» сформулирован таким образом: « …отсутствие или неопределенность сроков, условий или оснований принятия решения, наличие дублирующих полномочий государственных органов, органов местного самоуправления или организаций (их должностных лиц)». Какая неопределенность сроков, условий, оснований принятия решения имеется в виду? Трактовать «неопределенность» в этом случае как отсутствие сроков, условий, оснований принятия решения не можем, так как на отсутствие сроков, условий, оснований принятия решения указано отдельно. Нельзя в этом случае говорить и о юридико-лингвистической неопределенности, так как была возможность использовать специальный термин, введенный этой же Методикой. В результате подобные определения отдельных коррупциогенных факторов создают сложность в понимании их содержания. Представляется, что данная «неопределенность» может легко преобразоваться в «юридико-лингвистическую». Например, в тексте нормативного правового акта или его проекта могут быть употреблены категории оценочного характера: «длительный срок», «достаточные основания», «веские причины». И такие формулировки представляют собой юридико-лингвистическую неопределенность согласно Методике.

В-третьих, коррупциогенный фактор первой группы «определение компетенции по формуле „вправе“», указанный в подпункте «б», имеет чисто лингвистический характер. Слово «вправе» в данном случае выступает индикатором «широты дискреционных полномочий». Представляется, данный коррупциогенный фактор необоснованно выделен в качестве самостоятельного. Следовательно, могли быть выделены в качестве самостоятельных коррупциогенных факторов и другие слова-индикаторы коррупциогенности.

В-четвертых, формулировки некоторых коррупциогенных факторов содержат категории оценочного характера. Подп. «в» п. 3 — «необоснованного установления исключений», подп. «а» п. 4 — «неопределенных, трудновыполнимых и обременительных требований». Из этого следует, что редакция самих коррупциогенных факторов могла бы быть признана коррупциогенной, так как содержит юридико-лингвистическую неопределенность. Стоит вспомнить принцип римского права: «С неправомерного не может следовать право» — который воплотился и в нормах российского законодательства.

В-пятых, темой дискуссий является определение самой юридико-лингвистической неопределенности.

Согласны с мнением Е. И. Галяшиной о том, что юридико-лингвистическая неопределенность обозначена довольно узко [4]. Содержание юридико-лингвистической неопределенности не может ограничиваться только употреблением неустоявшихся, двусмысленных терминов и категорий оценочного характера. Неопределенность может возникнуть и в результате построения предложения определенным образом, то есть использования той или иной синтаксической конструкции, допущение ошибки в ней. К примеру, затрудняет понимание размещение причастного оборота вдали от определяемого слова.

Так, в ч. 1 ст. 13.25 «Нарушение требований законодательства о хранении документов» КоАП РФ указано: «Неисполнение акционерным обществом, профессиональным участником рынка ценных бумаг, управляющей компанией акционерного инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда или негосударственного пенсионного фонда либо специализированным депозитарием акционерного инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда или негосударственного пенсионного фонда *обязанности* по хранению *документов*, которые предусмотрены законодательством об акционерных обществах, о рынке ценных бумаг, об инвестиционных фондах и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами и хранение которых является обязательным, а также нарушение установленных порядка и сроков хранения таких документов… ». Из текста статьи следует, что для местоимения «которые» определяемым словом выступает существительное «документы». На наш взгляд, определяемым словом в этой статье должно являться существительное «обязанность», так как ответственность должна наступать именно за неисполнение обязанности по хранению документов, которая предусмотрена законодательством. Такая формулировка статьи облегчила бы понимание ее сути и не было необходимости добавлять фразу «хранение которых является обязательным». Также в данной статье дистанцируются понятия «законодательство» и «нормативный правовой акт». Данные понятия находятся в отношении подчинения. Понятие «нормативный правовой акт» обладает большим объемом (подчиняющее) и является родовым. Понятие «законодательство» обладает меньшим объемом (подчиненное) и является видовым. «Законы — это нормативно-правовые акты, принятые в особом порядке органом законодательной власти или референдумом, обладающие высшей юридической силой» [5]. Вместе с тем в классификации нормативных правовых актов выделяют и локальные нормативные правовые акты, действующие в пределах предприятия, учреждения, организации их принявших. Статья будет распространяться на такие нормативные правовые акты? Выходом из данной ситуации является указание в статье видов нормативных правовых актов, которыми возможно установление обязанности по хранению документов, сроков и порядка хранения. Часто даже в простых конструкциях допускаются ошибки.

Закрепленное в Методике определение юридико-лингвистической неопределенности допускает различные толкования. О. Н. Родионова, отмечая, что « …использованное в подп. «в» п. 4 Методики тире может замещать разные фрагменты текста», предлагает три варианта толкования приведенного пункта [6]. «Если в соответствии с подп. «в» п. 4 Методики попробовать оценить сам подпункт, то можно сделать вывод: он имеет юридико-лингвистическую неопределенность, возникшую в результате деления фразы на две части, соотношение которых между собой не совсем понятно в силу использования двусмысленного (если употреблять терминологию второй части формулировки названного подпункта) знака препинания. Следовательно, эксперты получат противоположные результаты: те, кто будет ориентироваться на первый и второй варианты понимания нормы, сочтут ее некоррупциогенной, а те, кто будет исходить из третьего варианта, признают ее коррупциогенной» [7].

Заключение

Н. В. Белоконь предлагает новое определение юридико-лингвистической неопределенности: « …целесообразно определить юридико-лингвистическую неопределенность как неопределенность понятий, терминов и формулировок смыслового (содержательного) характера, возникшую вследствие несоблюдения содержательных, логических и лингвистических правил юридической техники и способную вызвать произвольное толкование и применение правовой нормы» [8]. Такое определение соответствует положениям юридической науки. Юридическая техника является относительно автономным разделом, научным направлением теории права [9]. Она оперирует не только положениями юриспруденции, а аккумулирует положения наук лингвистики и логики.

Несоблюдение правил юридической техники выявляется в ходе правовой, лингвистической, юридико-технической экспертиз проектов нормативных правовых актов, следовательно, для выявления юридико-лингвистической неопределенности как одного из коррупциогенных факторов требуется применение и правовых, и лингвистических знаний, проведения соответствующих экспертиз.

Роль юридико-лингвистической неопределенности явно недооценена. Для эффективного проведения антикоррупционной экспертизы и устранения коррупциогенных факторов из текстов нормативных правовых актов необходимо расширить содержание коррупциогенного фактора «юридико-лингвистическая неопределенность», и он не должен быть отнесен к какой-либо одной группе коррупциогенных факторов. Совершенствование методики проведения антикоррупционной экспертизы должно осуществляться с учетом положений юридической техники.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Туранин В. Ю. Теория и практика использования законодательных дефиниций. М. : МЭСИ, 2009. С. 61–62.

2. Астатин В. В. Антикоррупционная экспертиза в вопросах доктрины и практики // Российская юстиция. 2016. № 8. С. 5–9.

3. Россинская Е. Р., Галяшина Е. И., Зинин А. М. Теория судебной экспертизы (судебная экспертология) : учебник / под ред. Е. Р. Россинской. М. : Норма : ИНФРА-М, 2016. С. 124.

4. Галяшина Е. И. Антикоррупционная юридико-лингвистическая экспертиза нормативных правовых актов и их проектов // Антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов / сост. Е. Р. Россинская. М. : Проспект, 2010. С. 27–33.

5. Кирдяшова Е. В., Батлер В., Гафуров З. Ш., Денисов Г. И., Жуков В. Н., Керимов Д. А. Теория государства и права : учебник для вузов / под общ. ред. О. В. Мартышина. М. : Юрлитинформ, 2012. С. 269.

6. Родионова О. Н. Юридико-лингвистическая неопределенность юридико-лингвистической неопределенности [Электронный ресурс] // Российский юридический журнал 2015. № 4 (июль-август). Доступ из СПС «ГАРАНТ». URL: http://base.garant.ru/57349506/ (дата обращения: 20.03.16).

7. Родионова О. Н. Указ. соч.

8. Белоконь Н. В. Юридико-лингвистическая неопределенность: содержание понятия // Вестник Воронежского государственного университета. 2012. № 1 (12). С. 54.

9. Кашанина Т. В. Юридическая техника : учебник. М. : Норма : ИНФРА-М, 2011. С. 23.

REFERENCES

1. Turanin V. Yu. Theory and practice of using legislative definitions. M. : MESI, 2009. P. 61–62.

2. Astatin V. V. Anticorruption examination in matters of doctrine and practice // The Russian Justice. 2016. No. 8. P. 5–9.

3. Rossinskaya E. R, Galyashina E. I., Zinin A. M. Theory of forensic examination (forensic expertology) : textbook / ed. E. R. Rossinskaya. M. : Norma : INFRA-M, 2016. P. 124.

4. Galyashina E.I. Anticorruption juridic and linguistic examination of normative legal acts and their projects // Anticorruption examination of normative legal acts and their projects / comp. E. R. Rossinskaya. M. : Prospekt, 2010. P. 27–33.

5. Kirdyashova E. V., Butler V., Gafurov Z. S., Denisov G. I., Zhukov V. N., Kerimov D. A. Theory of State and Law : A Textbook for Universities / under the general editorship of O. V. Martyshin. M. : Yurlitinform, 2012. P. 269.

6. Rodionova O. N. Legal and linguistic uncertainty of legal and linguistic uncertainty [Electronic resource] // Russian Juridical Journal. 2015. No. 4 (July-August). Access from LRS «Garant». URL: http://base.garant.ru/57349506/ (date of viewing: 20.03.16).

7. Rodionova O. N. Index of works.

8. Belokon’ N. V. Legal and linguistic uncertainty: the content of the concept // Bulletin of Voronezh State University. 2012. No. 1 (12). P. 54.

9. Kashanina T. V. Legal engineering: a textbook. M. : Norma : INFRA-M, 2011. P. 23.

Как цитировать статью: Арнаутова А. А. Методика проведения антикоррупционной экспертизы: юридико-лингвистическая неопределенность // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 315–318.

For citation: Arnautova A. A. Methodology of anti-corruption examination: legal and linguistic uncertainty // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 315–318.

УДК 347.191.43
ББК 67.404.219

Garaschuk Olga Alexeevna,
post-graduate student of Russian University of Transport,
Moscow,
e-mail: olga_garaschuk@mail.ru

Гаращук Ольга Алексеевна,
аспирант Российского университета транспорта,
г. Москва,
e-mail: olga_garaschuk@mail.ru

ВОПРОСЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОБСТВЕННИКОВ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА И АКТУАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

ISSUES OF LIABILITY OF OWNERS OF A LEGAL ENTITY AND ACTUAL WAYS TO SOLVE THEM

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law

В рамках настоящей статьи проводится анализ регулирования ответственности собственников юридических лиц (участников, акционеров), а также их органов управления за принятие управленческих решений с учетом общей цели деятельности. Статья затрагивает вопросы бенефициарной собственности и понятия бенефициарного владельца бизнеса с учетом последних нововведений в действующее национальное законодательство, а также международные нормы права. Отдельная часть работы посвящена последним тенденциям судебной практики, которая следует доктрине «снятия корпоративной вуали» и возможным средствам раскрытия информации об имеющихся активах за рубежом с учетом положений иностранного законодательства.

The present article analyzes the regulation of the liability of owners of legal entities (participants, shareholders), as well as their managing bodies for making managerial decisions taking into account the common objective of the activity. The article touches upon the issues of beneficial ownership and the concept of the beneficial owner of business in consideration to the latest amendments to the current national legislation, as well

as in international norms of law. A separate part of the work is devoted to the latest tendencies in judicial practice, which follows the doctrine of doctrine of lifting the corporate veil as well as to possible means of disclosing information about available assets abroad with due regard for the provisions of foreign legislation.

Ключевые слова: гражданско-правовая ответственность, неплатежеспособность, банкротство, бизнес, собственники бизнеса, доктрина «снятия корпоративной вуали», ответственность органов управления юридического лица, автоматический обмен информацией, международные активы, бенефициар, бенефициарный владелец, рекомендации ФАТФ.

Keywords: civil responsibility, insolvency, bankruptcy, business, owners of business, doctrine of lifting the corporate veil, responsibility of the corporate bodies, automatic exchange of the information, international assets, beneficiary, beneficial owner, recommendations of the FATF.

Введение

Актуальность темы исследования. Проблема правовой квалификации юридических лиц как отдельных субъектов гражданского права является одной из наиболее насущных и неразрывно связанных с самой сутью гражданского законодательства. В настоящее время в условиях длящегося экономического кризиса количество неплатежеспособных юридических лиц постоянно увеличивается, тогда как объемы реального исполнения ими принятых на себя обязательств уменьшаются. Как следствие, тема неоднократно становилась предметом для дискуссий, прежде всего, в современной российской судебной практике.

Изученность проблемы. Научно-теоретических разработок в нашей стране по вопросам, связанным с обобщением статуса юридического лица как отдельного субъекта гражданского права и его участниками не проводилось. В зарубежной практике нормативное закрепление необходимых положений получило такое название, как доктрина «снятия корпоративной вуали». Данная доктрина на продолжение многих лет используется в странах англосаксонской правовой системы (Великобритания, США), в том числе при участии резидентов постсоветского пространства [1; 2].

Целесообразность разработки темы. Принимая во внимание, что суды России в последнее время начали напрямую делать ссылку на вышеупомянутую доктрину «снятия корпоративной вуали» непосредственно в текстах судебных актов [3], становится очевидным необходимость и целесообразность проработки данного вопроса на уровне законодательства.

Научная новизна настоящего исследования заключается в том, чтобы разработать конкретные предложения в российское законодательство, которые бы позволили применять в отношении собственников бизнеса меры ответственности за принятие решений в органах управления юридического лица, которые касаются самого юридического лица.

Целью настоящей статьи можно признать обозначение существующих проблем применения мер гражданско-правовой ответственности к собственникам юридического лица за принятие ими неправомерных решений.

Задачи исследования включают:

— анализ существующей ситуации на уровне законодательства, предусматривающий решение проблем неплатежеспособности юридического лица, включая процедуру банкротства;

— выявление конкретных положений закона, которые бы позволили применить меры ответственности, предназначенные для юридического лица, в отношении его участников (акционеров);

— рассмотрение текущей судебной практики по вопросу применения мер ответственности для участников юридического лица;

— рассмотрение текущего состояния законодательства по иным отраслям права, в которых вопрос ответственности участников юридического лица за деятельность самого юридического лица является актуальным.

Основная часть

С одной стороны, законодательство закрепляет равенство участников гражданского оборота, неприкосновенность собственности, свободы договора. С другой стороны, нельзя не учитывать тот факт, что юридические лица — это не что иное, как производная форма осуществления прав и обязанностей физическими лицами, которая не может самостоятельно осуществлять принадлежащие ей права и обязанности без непосредственного волеизъявления ее участников (членов, акционеров, товарищей и т. п.). Учитывая, что принятие решения от имени юридического лица эквивалентно принятию решения тем или иным органом управления юридического лица в зависимости от предписанных компетенций, можно сделать вывод, что волеизъявление юридического лица — это мнение некоего большинства физических лиц, уполномоченных на совершение определенных действий совместно. Как частный случай может рассматриваться юридическое лицо, состоящее из одного участника, который также является его единоличным исполнительным органом.

В соответствии с п. 1 ст. 48 действующей редакции ГК РФ [4] юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. По сути данное определение практически полностью воссоздает аналогичное, ранее существовавшее в ст. 23 Гражданского кодекса РСФСР [5]. Между тем ни один нормативный акт не содержал ранее и не содержит сейчас определения термина «организация». В обыденном значении данный термин зачастую замещают заимствованными из иностранных норм понятиями «компания» (англ. «company») или «бизнес» (англ. «business»). С точки зрения юридической квалификации соотношение понятийных значений данных терминов не совсем однозначно. Очевидно лишь то, что все указанные значения термина «организация» предполагают некую совокупность действий или мероприятий, направленных на достижение единой цели — извлечение прибыли (для коммерческих организаций), или не имеющих цели в виде извлечения прибыли и не распределяющих ее между участниками — для некоммерческих. Соответственно, в дальнейшем вся организация такой деятельности осуществляется уполномоченными органами управления, на которых лежит бремя принятия решений, и по логике на них же должна лежать ответственность за такие решения, потому что именно этих лиц можно считать собственниками юридического лица и бизнеса в целом. Тем не менее на практике данный вопрос вызывает множество противоречий.

Согласно п. 1 ст. 53.1 ГК РФ [4] лицо, которое на законном основании выступает от имени юридического лица, обязано возместить по требованию такого юридического лица, его учредителей (участников), выступающих в интересах

юридического лица, причиненные такому юридическому лицу убытки по вине такого лица. При этом данное лицо несет ответственность, если будет доказано, что при осуществлении своих прав и исполнении своих обязанностей оно действовало недобросовестно или неразумно, в том числе, если его действия (бездействие) не соответствовали обычным условиям гражданского оборота или обычному предпринимательскому риску. Данное положение закона является более чем спорным по следующим причинам. Во-первых, не совсем понятно, как соотносятся основания для применения ответственности с последствиями в виде убытков. Исходя из общих положений гражданского права негативные последствия для лиц, совершивших гражданско-правовые правонарушения, не ограничиваются лишь взысканием убытков. Таким образом, не совсем понятно, почему в данной конкретной ситуации, к примеру, нельзя применить последствия в виде признания недействительным решения общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью, или взыскать неустойку, или потребовать компенсацию морального вреда. Во-вторых, вызывает вопрос обязательного критерия в виде наличия вины. Так, п. 3 ст. 401 ГК РФ [4] устанавливает общий случай применения мер ответственности при осуществлении предпринимательской деятельности вне зависимости от наличия вины, что в целом соответствует всему подходу законодателя к предпринимателям. Данный подход кажется более чем обоснованным и в данном случае, когда, как уже было указано, негативные последствия происходят по причине противоправных действий фактических собственников бизнеса. И наконец, в части определения критериев недобросовестности и неразумности соответствующие разъяснения судебных органов касаются нарушений со стороны директора, иного единоличного или коллегиального органа управления, наблюдательного совета [6]. Однако для каждого юридического лица основным органом управления является, прежде всего, общее собрание участников (членов, учредителей, акционеров, товарищей), то есть тех же самых собственников бизнеса. Именно общее собрание выражает волеизъявление юридического лица по всем основополагающим вопросам и опосредованно по текущим путем избрания единоличного исполнительного органа, формирования совета директоров, утверждения редакции устава. Тем не менее ответственность за принятие решений данным органом напрямую не установлена. Закон предусматривает защиту прав отдельного участника юридического лица при принятии решений, однако в общем виде не содержит положений, в соответствии с которыми именно общее собрание должно нести ответственность за принятие любого своего решения и соответствующие последствия. Так, к примеру, если в соответствии с уставом общим собранием был избран генеральный директор, который в последующем осуществляет свои действия недобросовестно, подлежат оспариванию действия такого директора, ему могут присудить возместить соответствующие убытки, однако применить меры ответственности к общему собранию, в соответствии с решением которого именно данное лицо было избрано директором, практически невозможно. Само по себе основание для применения мер ответственности в отношении общего собрания как уполномоченного органа юридического лица возможно только при наличии вины — в теории, а на практике это практически недоказуемо. Между тем фактически юридическое лицо представляет собой объединение капитала и иных ресурсов, в том числе нематериальных активов, именно собственников бизнеса такого юридического лица как наиболее заинтересованных сторон в основной цели деятельности, будь то извлечение прибыли или достижение каких-либо иных общественно-полезных целей. Все иные органы управления могут действовать на иной правовой основе: трудовой договор, договор на оказание услуг или доверительного управления, или даже в силу закона, или правового акта уполномоченного государственного органа или органа местного самоуправления, за вознаграждение или без такового, но их деятельность в любом случае будет вторична и базироваться, прежде всего, на решениях собственников бизнеса, которыми являются участники юридического лица. По их решению данная деятельность была организована как деятельность самостоятельного субъекта гражданского права и по их решению она может быть прекращена. Кроме того, в случае если какие-либо права или обязанности иных органов управления, к примеру, могут быть переданы сторонним управляющим или иным лицам (в том числе представителям), то права и обязанности общего собрания неотчуждаемы. В любом случае вся судьба деятельности юридического лица напрямую зависит и определяется его участниками. Как следствие, логично, что данные лица должны нести ответственность перед третьими лицами, в случае если в соответствии с неправомерными действиями таких участников у указанных третьих лиц возникают убытки или иные негативные последствия.

Рассмотрим также практическую сторону данного вопроса. В качестве одного из возможных механизмов привлечения к ответственности собственников юридического лица или бизнеса в целом судебная практика начиная с недавнего времени стала рассматривать доктрину «снятия корпоративной вуали». Фактически такое решение возникло вовсе не из-за необходимости принятия решений по гражданско-правовым спорам с кредиторами, а на основании разработок и нововведений налогового законодательства, касающихся необходимости раскрытия информации в отношении бенефициарных владельцев. Так, в настоящее время данное определение четко сформулировано в ст. 3 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [7]. Данное определение было сформулировано на основе рекомендаций Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (далее — Рекомендации ФАТФ) [8], в пояснительной записке к которым (в частности, к 10-й Рекомендации ФАТФ) раскрывается понятие бенефициарного собственника как физического лица (лиц), которое(ые) в конечном счете владеет(ют) или осуществляет(ют) контроль над лицом, от имени которого проводится сделка [9]. Исходя из указанных норм, судебной практикой был сделан вывод, что под бенефициаром в Российской Федерации признается физическое лицо, которое владеет 25 % акций (долей) в обществе, которое осуществляет контроль над принадлежащими ему обществами и всеми последующими обществами в корпоративной структуре [10]. Таким образом, такое лицо фактически осуществляет правомочия в рамках принадлежащих ему корпоративных структур и входящих в их перечень юридических лиц. Следовательно, именно данное лицо должно нести меры ответственности даже в тех случаях, когда основания его привлечения к такой ответственности юридически не очевидны.

Ранее налоговое законодательство уже было дополнено соответствующими нормами, касающимися регулирования контролируемых сделок и контролируемых иностранных

компаний [11], вследствие чего упростился доступ к информации о фактических владельцах бизнеса не только в России, но и за рубежом. Таким образом, уже созданы реальные правовые условия для того, чтобы иметь возможности привлечения таких лиц к ответственности не только административной, но и гражданско-правовой. Кроме того, в настоящий момент на рассмотрении находится законопроект, касающийся принятия национального комплекса мер в рамках международного автоматического обмена информацией по международным активам [12]. При данной процедуре предполагается сбор, систематизация и обмен информацией между государствами как в отношении одного конкретного физического лица, имеющего активы в России и/или за рубежом, так и в отношении группы компаний по всем доступным юрисдикциям, связанным с данным лицом и между собой. Следовательно, с практической точки зрения возможно будет не только определить лицо, ответственное за нарушение юридическим лицом своих обязательств перед контрагентами, но и проследить цепочку оборота активов в целях получения реального исполнения присужденного. По факту в настоящий момент пострадавшим контрагентам должника-юридического лица приходится использовать целый ряд гражданско-правовых, а также процессуальных средств (среди которых уступка, зачет и т. д.) для того, чтобы привлечь в качестве ответчика не только само юридическое лицо должника, которое, как правило, уже не располагает достаточным для погашения имуществом, но и контролирующих такое юридическое лицо физических лиц. Тем не менее суды зачастую отказывают в вовлечении таких лиц в судебный процесс или, наоборот, не требуют от них должного исполнения процессуальных обязанностей, возложенных на них законом. Как следствие, даже в случае получения положительного судебного решения в отношении должника-юридического лица при возбуждении процедуры исполнительного производства становится явным, что оно будет только формальным и не удовлетворит в полном объеме пострадавшие интересы кредитора. Банкротство является еще наименее предпочтительным средством попытки взыскания, ввиду того, что сложность данной процедуры в принципе не предполагает получения кредитором соразмерного удовлетворения из конкурсной массы. Кроме того, решающее значение будут иметь сторонние обстоятельства дела, на которые отдельно взятый кредитор повлиять не может, а именно: структура и размер общих требований к должнику; состав и количество кредиторов каждой очереди; размер реальной конкурсной массы, на которую можно обратить взыскание. Принимая во внимание длительность и соответствующие инфляционные и временные потери, процедура банкротства для рядового случая понуждения к исполнению обязательств в целом не может рассматриваться как эффективная.

Таким образом, в настоящий момент мы можем стать свидетелями уникального правового феномена, в соответствии с которым реформирование одной отрасли права (налогового, административного) создает соответствующие предпосылки для глобального пересмотра также и иных отраслей, в частности гражданского, причем не только с формальной точки зрения, но и с позиции обеспечения реального исполнения. Как следствие, используемый в рамках судебной практики подход «снятия корпоративной вуали», а также раскрытия бенефициарных владельцев активов может получить узаконенный статус не только в зарубежном, но и в национальном российском законодательстве путем дополнения соответствующих норм в Гражданский кодекс Российской Федерации, а также в отдельные нормативные акты, касающиеся вопроса регулирования отдельных юридических лиц (обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ и т. п.)

Выводы и заключения

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Проблема неплатежеспособности юридических лиц приобретает особую актуальность в условиях длящегося экономического кризиса. Сложность и экономическая неэффективность процедуры банкротства не обеспечивает реальных интересов кредиторов юридического лица-должника.

2. Существующее российское законодательство не содержит работающих положений, которые бы позволили применять меры ответственности, предназначенные для юридического лица, в отношении его участников (акционеров).

3. Российская судебная практика самостоятельно начала использование доктрины «снятия корпоративной вуали», которая ранее использовалась в странах англосаксонской системы права, в целях применения мер ответственности к конкретным физическим лицам-бенефициарам юридического лица. В настоящий момент данные положения необходимо закрепить в российском гражданском законодательстве.

4. Принимая во внимание, что российское налоговое законодательство уже предусматривает механизмы, которые допускают фактическое выявление конечного бенефициара юридического лица, целесообразно унифицировать соответствующие нормы налогового и гражданского законодательства, которые бы позволили не только определить фактического собственника бизнеса, но и применить к нему меры не только административной (налоговой), но и гражданской ответственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. VTB Capital Plc v Nutritek International Corp & Ors [2011] EWHC 3107 (Ch) (Высокий Суд Англии и Уэльса); одобрено [2012] EWCA Civ 808 (Апелляционный Суд Англии и Уэльса); одобрено [2013] UKSC 5 (Верховный Суд Соединенного Королевства) [Электронный ресурс] // WikipediA. The Free Encyclopedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/VTB_Capital_plc_v_Nutritek_International_Corp (дата обращения: 29.08.2017).

2. VTBvNutritek [2013] UKSC 5 [Электронный ресурс] // База судебных решений Верховного суда Соединенного Королевства. URL: https://www.supremecourt.uk/cases/docs/uksc-2012-0167-judgment.pdf (дата обращения: 29.08.2017).

3. Решение Арбитражного суда Ярославской области от 06.06.2015 по делу № А82-10729/2013 [Электронный ресурс] // Картотека сайта Федеральные арбитражные суды Российской Федерации. URL: http://kad.arbitr.ru/Card/b6b48848-dda5-408a-a09d-01f9234061df (дата обращения: 29.08.2017).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.08.2017).

5. Гражданский кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964) (ред. от 26.11.2001) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.08.2017).

6. Постановления Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.08.2017).

7. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.08.2017).

8. Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения / пер. с англ. М. : Вече, 2012. 176 с.

9. Письмо Банка России от 15.10.2013 № 12-1-5/1665 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.08.2017).

10. Решение Арбитражного суда города Москвы от 05.08.2016 по делу № А40-104595/14 [Электронный ресурс] // Картотека сайта Федеральные арбитражные суды Российской Федерации. URL: http://kad.arbitr.ru/Card/0d788049-d131-49cb-ad40-2b9e4b2f6b79 (дата обращения: 29.08.2017).

11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.08.2017).

12. Законопроект № 231414-7 «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации (в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией о финансовых счетах и документацией по международным группам компаний)» [Электронный ресурс] // Государственная Дума. Официальный сайт. Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности. URL: http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=231414-7 (дата обращения: 29.08.2017).

REFERENCES

1. VTB Capital Plc v Nutritek International Corp & Ors [2011] EWHC 3107 (Ch); affirmed by [2012] EWCA Civ 808; affirmed by [2013] UKSC 5 [Electronic resource] // WikipediA. The Free Encyclopedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/VTB_Capital_plc_v_Nutritek_International_Corp (date of viewing: 29.08.2017).

2. VTB v Nutritek [2013] UKSC 5. [Electronic resource] // File of the site of the Supreme Court of the United Kingdom. URL: https://www.supremecourt.uk/cases/docs/uksc-2012-0167-judgment.pdf (date of viewing: 29.08.2017).

3. The Decision of the Arbitration Court of the Yaroslavl Region dated the 06.06.2015 on the case No. A82-10729/2013 [Electronic resource] // File of the site Federal of the Arbitration Courts of the Russian Federation. URL: http://kad.arbitr.ru/Card/b6b48848-dda5-408a-a09d-01f9234061df (date of viewing: 29.08.2017).

4. The Civil Code of the Russian Federation (Part One) dated the 30.11.1994 No. 51-FZ (as amended on the 28.03.2017) [Electronic resource]. Access from LRS «ConsultantPlus» (date of viewing: 29.08.2017).

5. Civil Code of the RSFSR (approved by the Supreme Soviet of the RSFSR on the 11.06.1964) (as amended on the 26.11.2001) [Electronic resource]. Access from LRS «ConsultantPlus» (date of viewing: 29.08.2017).

6. Resolution of the Plenum of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation No. 62 dated the July 30, 2013 «On Certain Issues of the Compensation for Losses by the People included into the Corporate Bodies of the Legal Entity» [Electronic resource]. Access from LRS «ConsultantPlus» (date of viewing: 29.08.2017).

7. Federal Law No. 115-FZ dated the 07.08.2001 «On Counteracting the Legalization (Laundering) of Proceeds from Crime and Financing of Terrorism» (as amended on December 28, 2016) [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 29.08.2017).

8. Recommendations of the FATF. International standards on combating money laundering, financing of terrorism and financing the proliferation of weapons of mass destruction / trans. from English. M. : Veche, 2012. 176 p.

9. The Letter of the Bank of Russia dated the 10.15.2013 No 12-1-5/1665 [Electronic resource]. Access from LRS «ConsultantPlus» (date of viewing: 29.08.2017).

10. The Decision of the Arbitration Court of the City of Moscow dated the 05.08.2016 on the case No. A40-104595/14 [Electronic resource] // File of the site Federal Arbitration Courts of the Russian Federation. URL: http://kad.arbitr.ru/Card/0d788049-d131-49cb-ad40 -2b9e4b2f6b79 (date of viewing: 29.08.2017).

11. The Tax Code of the Russian Federation (Part One) dated the 31.07.1998 No. 146-FZ (as amended on December 28, 2016) [Electronic resource]. Access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 29.08.2017).

12. Bill No. 231414-7 «On Amendments to the Tax Code of the Russian Federation (in connection with the implementation of the international automatic exchange of information on financial accounts and of documentation on international groups of companies)» [Electronic resource] // The State Duma. Official site. Automated system for ensuring legislative activity. URL: http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=231414-7 (date of viewing: 29.08.2017).

Как цитировать статью: Гаращук О. А. Вопросы ответственности собственников юридического лица и актуальные способы их решения // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 318–322.

For citation: Garaschuk O. A. Issues of liability of owners of a legal entity and actual ways to solve them // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 318–322.

УДК 343.3/.7
ББК 67.408.0

Laikova Elena Alexandrovna,
adjunct of the East-Siberian Institute
of MIA of Russia,
Irkutsk,
e-mail: elena-lajkova@yandex.ru

Лайкова Елена Александровна,
адъюнкт Восточно-Сибирского института
МВД России,
г. Иркутск,
e-mail: elena-lajkova@yandex.ru

НОВЫЙ ВИД ФИКТИВНОЙ РЕГИСТРАЦИИ И ФИКТИВНОЙ ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН И ЛИЦ БЕЗ ГРАЖДАНСТВА

A NEW KIND OF FICTITIOUS REGISTRATION AND FICTITIOUS REGISTRATION OF FOREIGN CITIZENS AND INDIVIDUALS WITHOUT CITIZENSHIP

12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право
12.00.08 – Criminal law and criminology; criminal and penal law

В статье рассматриваются тенденции преступности в сфере нарушения миграционного законодательства. Акцентируется внимание на таком сложном социальном явлении, как скрытая незаконная миграция в сфере регистрационного учета, которая превращается в высокодоходный теневой бизнес, который способствует развитию терроризма и экстремизма, а также приводит к росту преступности в стране. Проанализированы социально-экономические и правовые причины преступности в сфере миграционного учета граждан России, иностранных граждан и лиц без гражданства. В целях оптимизации уголовного законодательства предложены изменения и дополнения в Уголовный кодекс РФ.

The article considers the trends of crime in the field of immigration law violations. Focuses on the complex social phenomenon of hidden illegal migration in the register, which turns into a lucrative underground economy, promoting the development of terrorism and extremism, and also leads to an increase of crime in the country. Analyzed socio-economic and legal causes of crime in the sphere of migration registration of citizens, foreign citizens and individuals without citizenship. In order to optimize the criminal laws proposed changes and additions to the criminal code of the Russian Federation.

Ключевые слова: миграционные процессы, нелегальный мигрант, граждане Российской Федерации, уголовная ответственность, фиктивная регистрация, фиктивная постановка на учет, иностранные граждане, лица без гражданства, легализация, юридический адрес, принимающая сторона.

Keywords: migration, irregular migrants, citizens of the Russian Federation, criminal responsibility, fictitious registration fictitious registration of foreign citizens, persons without citizenship, legalization, legal address, the receiving party.

Введение

Российская Федерация является крупным мировым центром, привлекательным для трудовых ресурсов из стран СНГ и дальнего зарубежья, а также интересна для миграционного транзита. Миграционные процессы прямо или косвенно оказывают влияние на социально-экономическую и криминогенную обстановку, а также политическую ситуацию в России. Эти процессы неизбежны в условиях миграции населения, демографического спада. Они происходят в контексте развития рыночной экономики и растущего спроса на рабочую силу за счет мигрантов из-за рубежа [1]. На сегодняшний день рост незаконной миграции является главной причиной многих общественно опасных последствий для России, которые, в свою очередь, провоцируют расовую, религиозную, этническую вражду, формирование национальных диаспор, приводят к осложнению криминогенной обстановки в стране, способствуют развитию международного терроризма и экстремизма, воздействуют на преступность, связанную с проституцией, наркоманией, попрошайничеством, ростом теневой экономики.

В юридической литературе объективно отмечается, что незаконная миграция как непростое общественное явление, имея системный характер, содержит следующие основы: общеуголовную преступность мигрантов; организованную преступность мигрантов на национально-этнической почве; наркобизнес; проституцию, торговлю людьми; терроризм, незаконное пересечение Государственной границы Российской Федерации [2, с. 87]. **Целью** работы является исследование вопросов, касающихся совершения преступлений, связанных с фиктивной регистрацией граждан России, иностранных граждан и лиц без гражданства и фиктивной постановкой на учет иностранных граждан и лиц без гражданства.

Научная новизна исследования определяется целью и задачами исследования. В нем решены теоретические и прикладные аспекты применения уголовно-правовых мер противодействия организации преступности, связанной с фиктивной регистрацией и фиктивной постановкой на учет, их предупреждение в новых социально-экономических условиях, сложившихся в России.

Основная часть

Иностранные граждане и лица без гражданства, прибывающие на территорию Российской Федерации, имеют определенный правовой статус, который определяется внутренним законодательством государства и международными правовыми актами. Нормы действующего законодательства России, регламентирующие правовой статус

иностранных граждан, классифицируют их на три категории: временно прибывающие, временно проживающие и постоянно проживающие [3, с. 59].

По данным МВД России, на территорию Российской Федерации из стран ближнего и дальнего зарубежья в 2012 году въехало 15 889 421 человек, выехало — 14 306 029, находилось на территории России 10 085 049 иностранных граждан и лиц без гражданства, в 2013-м соответственно 17 342 369, 15 919 519, 10 847 352, в 2014 году — 17 281 971, 16 643 028, 11 072 255, в 2015-м — 17 333 777, 16 832 808, 9 990 267, в 2016 году — 16 290 031,14 614 071, 9 747 621 [4].

На своей территории каждое государство наделяет иностранных граждан определенными правами и обязанностями, оно исходит из необходимости выполнения международных договоров, общепризнанных правил и норм международного права, верховенства собственного суверенитета в пределах его полномочий, а также из правовых принципов (справедливости, равенства всех перед законом и т. д.).

В ст. 4 УК РФ уголовная ответственность конкретизируется и состоит в том, что лица, совершившие преступления, равны перед законом и подлежат уголовной ответственности независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений.

Пребывая в Россию с целью трудоустройства, нелегальный мигрант вынужден одновременно решить для себя массу проблем (миграционный учет, регистрация по месту пребывания, регистрация по месту жительства, трудоустройство, жилье), а также большинство из них стремятся приобрести гражданство Российской Федерации. Как правило, из-за своего нелегального положения они не имеют должного медицинского обслуживания, при трудоустройстве — социального пакета, не защищены перед работодателем в правовом положении, кроме того, их дети не посещают образовательные учреждения [5, с. 15].

Каждый год в Российской Федерации выявляются тысячи так называемых резиновых квартир, в которых сотнями регистрируются мигранты, не имея намерения в них проживать. В больших городах России благополучно процветает такой бизнес, как вымышленная регистрация и постановка на учет, которой занимаются не только физические лица — собственники жилья, но и юридические лица — чаще всего это посреднические агентства (агентства недвижимости). Данный бизнес состоит в том, что собственники жилых помещений (жилых домов, квартир, комнат и даже незначительных долей в них) предоставляют за определенную сумму свое жилье для регистрации граждан по месту жительства или пребывания. Рекламу данных услуг можно встретить в виде объявлений как в интернете, в СМИ, так и на столбах, в подъездах жилых домов [6, с. 2]. Также в подразделениях и территориальных пунктах ФМС России находятся лица (посредники), которые предлагают данные услуги не только иностранным гражданам и лицам без гражданства, но и гражданам России. Этими специфическими услугами занимаются представители местного населения. Как правило, жилье сдается неофициально, без уплаты налогов с прибыли.

Согласно данным агентов недвижимости, в течение года на рынке присутствует около 100–200 тыс. услуг аренды квартир. Граждане России ради своей выгоды сдают и регистрируют в них мигрантов, они не интересуются и не понимают, кто будет жить в их квартирах, и какой вред тем самым они наносят общественным отношениям.

Кроме иностранных граждан и лиц без гражданства, временная или постоянная регистрация необходима гражданам Российской Федерации. Такая регистрация является формой информирования государства и муниципальных служб о перемещениях гражданина, еще временная регистрация необходима для того, чтоб беспрепятственно взаимодействовать с муниципальными структурами, например, получать своевременное медицинское обслуживание в поликлиниках и больницах, без бюрократических сложностей оформлять детей в муниципальные образовательные учреждения, такие как детский сад и школа, получать своевременную помощь от правоохранительных структур, соблюдать требования государства относительно правил пребывания в населенных пунктах, официально трудоустраиваться, беспрепятственно взаимодействовать с финансовыми структурами — банками, пенсионным и страховым фондом — по этой причине и в силу ряда других различных причин большинство граждан России вынуждены фиктивно оформлять временную регистрацию по месту жительства.

Согласно нормам российского законодательства, вступивших в силу с середины 2014 года, ребенку при определенных условиях не обойтись без временной регистрации. Это во многом обусловлено тем, что в нашей стране действует территориальный принцип принятия в школу, и приоритет отдается ребенку, который прописан в том районе, который относится к школе. В некоторых образовательных учреждениях Екатеринбурга от 60 до 70 % зачисленных первоклашек имеют временную регистрацию по месту жительства. При этом те дети, которые постоянно проживают рядом с данными школами, не смогли в них попасть, на них просто не хватило мест. Родители фиктивно прописывали своего ребенка для того, чтобы он попал в лучшую школу. Проблемой фиктивных прописок уже обеспокоилась прокуратура Екатеринбурга. Уже выявлены адреса, по которым зарегистрированными оказались по четверо и более детей, не имеющих между собой никаких родственных связей [7]. Между тем мониторинг Федеральной миграционной службы России свидетельствует, что государственная услуга по регистрационному учету является одной из наиболее востребованных гражданами Российской Федерации [8].

Следовательно, это приводит к тому, что у регистрирующих органов отсутствует возможность направлять необходимые и достоверные данные в налоговые органы, военные комиссариаты, судебные органы, а также затрудняет учет иностранных граждан и лиц без гражданства [9].

В целях усиления контроля за регистрацией граждан России, иностранных граждан, лиц без гражданства и постановкой на учет иностранных граждан и лиц без гражданства в России Уголовный кодекс Российской Федерации (УК РФ) в декабре 2013 года был дополнен ст. 322^2 и 322^3, закрепляющими уголовную ответственность за фиктивную регистрацию гражданина Российской Федерации по месту пребывания или по месту жительства в жилом помещении в Российской Федерации, и фиктивную регистрацию иностранного гражданина или лица без гражданства по месту жительства в жилом помещении в Российской Федерации, а также за фиктивную

постановку на учет иностранного гражданина или лица без гражданства по месту пребывания в жилом помещении в Российской Федерации [10].

Согласно Пояснительной записке к проекту Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», целью законопроекта являлось усиление ответственности за нарушение правил регистрационного учета граждан Российской Федерации по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации и миграционного учета иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации [11].

Алексей Майоров отметил, что после ужесточения миграционного законодательства, в том числе и о квартирах, в которых сотнями регистрируются иностранные граждане и лица без гражданства, начали легализоваться новые теневые схемы, на смену этим квартирам пришли так называемые резиновые офисы. Основная схема сформирована на основании п. 4 п. 7 ст. 2 Федерального закона от 18 июля 2006 г. №109-ФЗ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства», который позволяет ставить иностранцев на миграционный учет не только у частных лиц, но и в организациях, в том числе и по месту их работы.

Примером тому могут служить данные о том, что в Москве появился такой теневой бизнес по регистрации десятков тысяч иностранных граждан и лиц без гражданства в вымышленных офисах фирм-однодневок, масштаб которого оценивается в 3 млрд руб. в год, кроме того, в последующем выявляется, что по адресу работодателя, у которого зарегистрированы мигранты, физически не существует, они стоят там на учете формально.

Главная опасность такой регистрации заключается в том, что мигранты выпадают из поля зрения надзорных и правоохранительных органов, так как место их нахождения неизвестно, что является благоприятной почвой для криминала, терроризма и экстремизма. После теракта в метро Санкт-Петербурга прокуратура и спецслужбы начали борьбу в Москве с этими офисами — фирмами-однодневками, созданными лишь для фиктивной регистрации сотен, а то и тысяч мигрантов по своему юридическому адресу. В одной фирме могут быть зарегистрированы сотни и даже тысячи человек. Так, в феврале 2017-го прокуроры в столице возбудили уголовное дело о постановке на учет больше 50 иностранцев в фиктивном офисе ООО «Спецы XXI». Сотрудники ведомства проверили собственника и выяснили много интересного. Например, что он никогда не сдавал в аренду помещение этой фирме, а поставленные на учет мигранты там никогда не проживали [12].

Легализация мигрантов с помощью в таких офисах или фирмах-однодневках — бизнес высокодоходный и носит только уведомительный характер. За денежное вознаграждение фирма-однодневка заключает (формальный) с иностранными гражданами и лицам без гражданства договор гражданско-правового характера для привлечения к выполнению определенных разовых услуг, кроме того, предоставляет им уведомление о постановке на миграционный учет по своему юридическому адресу.

Однако граждане Российской Федерации по таким адресам регистрироваться не могут, так как это установлено миграционным законодательством только для иностранных граждан и лиц без гражданства, поэтому уголовная ответственность граждан России за подобные деяния не требуется.

Также следует отметить, что установлена обязанность работодателя извещать территориальный орган ФСМ России о приеме на работу или прекращении договора гражданско-правового характера с иностранным лицом (п. 8 ст. 13 ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ» от 25.07. 2002 № 115-ФЗ), соответствующий порядок и форма документации установлены приказам ФМС России «О формах и порядке уведомления Федеральной миграционной службы об осуществлении иностранными гражданами трудовой деятельности на территории Российской Федерации» от 28.06.2010 № 147.

Следует отметить, что у сотрудников правоохранительных органов возникают вопросы с решением данной проблемы, связанной с фиктивной постановкой на миграционный учет иностранных граждан и лиц без гражданства по месту пребывания (проживания) на адреса юридических фирм, которые являются принимающей стороной, но по факту не предоставляют иностранцам помещения для пребывания (проживания). Это обусловлено тем, что на данный момент отсутствует уголовная ответственность за подобные деяния. Действующий же уголовный закон предусматривает ответственность за фиктивную регистрацию и фиктивную постановку на учет по месту жительства или месту пребывания только в жилом помещении в Российской Федерации.

Данному виду деятельности можно дать определение — «скрытая незаконная миграция», под которым предлагается понимать перемещение иностранных граждан и лиц без гражданства, без учета их по месту пребывания (проживания) на территории Российской Федерации.

Заключение

Принимая во внимание вышеизложенное, а также в целях установления и дифференциации уголовной ответственности [13] за фиктивную постановку на учет иностранных граждан и лиц без гражданства по месту пребывания в юридической организации предлагаем внести изменения в уголовное законодательство России, дополнив Уголовный кодекс РФ ст. 322^4, которую изложить в следующей редакции:

Статья 322^4 УК РФ Фиктивная постановка на учет иностранного гражданина или лица без гражданства по месту пребывания (проживания) в организациях Российской Федерации.

1. Фиктивная постановка на учет иностранного гражданина или лица без гражданства по месту пребывания (проживания) в организациях Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бормотова Т. М. Функция прогнозирования миграционных процессов в системе управления МВД : дис. … канд. юрид. наук. М., 2010. С. 290.

2. Джафаров С. А. Национальная безопасность России (аспекты: гражданство, иностранцы, транснациональная незаконная миграция). М. : ЦТМ Пресс, 2007. 599 с.

3. Собольников В. В. Миграционная преступность: криминологический анализ и предупреждение. Новосибирск : Наука, 2004. 288 с.

4. Статистика и аналитика [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации. URL: https://мвд.рф/Deljatelnost/statistics (дата обращения: 28.08.2017).

5. Репецкая А. Л. Постановка проблемы, миграции и преступности // Проблемы борьбы с организованной преступностью и коррупцией : Сб. науч. тр. Вып. 2 / науч. ред. А. Л. Репецкая. Иркутск, 2004. С. 115–116.

6. Лейба А. Нет «резиновым» квартирам // ЭЖ-Юрист. 2014. № 8. С. 1–3.

7. Скандалы на Урале: Запись детей в первые классы могут отменить [Электронный ресурс] // REGNUM. Информационное агентство. URL: https://regnum.ru/news/society/2258428.html (дата обращения: 28.03.2017).

8. Итоговый доклад о миграционной ситуации, результатах и основных направлениях деятельности Федеральной миграционной службы за 2015 год [Электронный ресурс] / Федеральная миграционная служба России. URL: https://гувм.мвд.рф/upload/site1/document_file/Itogovyy_doklad_na_19.02.16.pdf (дата обращения: 28.03.2017). Загл. с экрана.

9. Филимонов А. Меры по борьбе с «резиновыми квартирами» и фиктивной регистрацией граждан [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «ГАРАНТ». URL: http://www.garant.ru/article/522528/ (дата обращения: 17.03.2016).

10. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 376-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2013. № 51. Ст. 6696.

11. Толкаченко А. А. Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 200753-6 [Электронный ресурс] // АО «Кодекс». Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: http://docs.cntd.ru/document/902390503 (дата обращения: 28.08.2017).

12. Картышев А. Спецслужбы ищут террористов в «резиновых офисах» [Электронный ресурс] // L!FE # Расследования [веб-сайт]. URL: https://life.ru/t/расследования/1001842/spietssluzhby_ishchut_tierroristov_v_riezinovykh_ofisakh (дата обращения: 03.07.2017).

13. Рогова Е. В. Учение о дифференциации уголовной ответственности. М. : Юрлитинформ, 2014. 344 с.

REFERENCES

1. Bormotova T. M. Function of forecasting of migration processes in the system of administration of the Ministry of Internal Affairs : thesis for candidate of law's degree. M., 2010. P. 290.

2. Jafarov S. A. Russia's national security (aspects: citizenship, foreigners, transnational illegal migration). M. : TSTM Press, 2007. 599 p.

3. Sobolnikov V. V. Immigration crime: a criminological analysis and prevention. Novosibirsk : Nauka, 2004. 288 p.

4. Statistics and analytics [Electronic resource] // Official website of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation. URL: https://мвд.рф/Deljatelnost/statistics (date of viewing: 28.08.2017).

5. Repetskaya A. L. Statement of the problem, migration and crime // Problems of combating organized crime and corruption : Collection of scientific works. Vol.2 / scientific editorship of A. L. Repetskaya. Irkutsk, 2004. P. 115–116.

6. Leiba A. «No» to «rubber» apartments // EZH-Lawyer. 2014. No. 8. P. 1–3.

7. Scandals in the Urals: Records of children in the first classes can be cancel [Electronic resource] // REGNUM. Information agency. URL: https://regnum.ru/news/society/2258428.html (date of viewing: 28.03.2017).

8. Final report on the migration situation, the results and main lines of activities of the Federal migration service in 2015 [Electronic resource] // Federal Migration Service of Russia URL: https://гувм.мвд.рф/upload/site1/document_file/Itogovyy_doklad_na_19.02.16.pdf (date of viewing: 28.03.2017). Screen title.

9. Filimonov A.Measures against «rubber apartments» and the fictitious registration of citizens [Electronic resource]. Access from RLS «GARANT». URL: http://www.garant.ru/article/522528/ (date of viewing: 17.03.2016).

10. Federal Law of December 21, 2013 No. 376-FZ «On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation» // Collection of the legislation of the Russian Federation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2013. No. 51. Art. 6696.

11. Tolkachenko A.A. Note to the draft federal law «On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation» No. 200753-6 [Electronic resource] // Kodeks JSC. Electronic fund of legal and regulatory-technical documentation. URL: http://docs.cntd.ru/document/902390503 (date of viewing: 28.08.2017).

12. Kartyshev A. Intelligence agencies are looking for terrorists in «rubber offices»[Electronic resource] // L!FE # Investigations [website]. URL: https://life.ru/t/расследования/1001842/spietssluzhby_ishchut_tierroristov_v_riezinovykh_ofisakh (date of viewing: 03.07.2017).

13. Rogova E. V. Doctrine of differentiation of criminal liability. M. : Yurlitinform, 2014. 344 p.

Как цитировать статью: Лайкова Е. А. Новый вид фиктивной регистрации и фиктивной постановки на учет иностранных граждан и лиц без гражданства // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 323–326.

For citation: Laikova E. A. A new kind of fictitious registration and fictitious registration of foreign citizens and individuals without citizenship // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 323–326.

УДК 347.413
ББК 67.404

Lisitskaya Aleksandra Yurievna,
post-graduate student of the department of civil law
of Bashkir State University,
Ufa,
e-mail: legdlis@yandex.ru

Лисицкая Александра Юрьевна,
аспирант кафедры гражданского права
Башкирского государственного университета,
г. Уфа,
e-mail: legdlis@yandex.ru

ПОНЯТИЕ «СЛАБАЯ СТОРОНА ДОГОВОРА»

NOTION «WEAKER PARTY OF CONTRACT»

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law

Статья посвящена анализу понятия «слабая сторона договора» и его соотношению с принципом свободы договора. Методология исследования обусловлена спецификой избранного предмета и включает в себя общенаучные методы научного познания (анализ, синтез, сравнение). В результате проведенного анализа российского законодательства, практики его применения, научных точек зрения сформулировано определение понятия слабой стороны в договоре, предложен перечень оснований, влияющих на переговорные возможности слабой стороны договора, сделан вывод, что ограничение свободы договора в целях защиты слабой стороны должно осуществляться дифференцированно, в зависимости от субъектного состава правоотношений.

This article is dedicated to the analysis of the notion «weaker party of a contract», its correlation with the freedom of contract principle. The methodology of the research is determined by the specifity of the chosen subject and includes general scientific methods such as the analysis, the synthesis, the comparison. The results of research of the legislation of the Russian Federation, practice of its application, scientific points of view allow our defining the notion of weaker party of a contract, our offering the list of reasons that influence on negotiating possibilities of weaker party of a contract. The conclusion is made that the restriction on contract freedom to protect the weaker party of contract shall be made on a case by case basis, depending on the parties of legal relations.

Ключевые слова: договор, слабая сторона договора, стороны договора, свобода договора, ограничение свободы договора, гражданское правоотношение, субъект гражданского правоотношения, неравенство переговорных возможностей, информационная асимметрия, иррациональное поведение.

Keywords: contract, weaker party of contract, parties of contract, freedom of contract, restriction on contract freedom, civil-law relations, subject of civil legal relations, asymmetry of negotiating possibilities, information asymmetry, irrational behavior.

Введение

Принцип свободы договора является одним из основополагающих начал гражданского права. Однако уже в дореволюционной цивилистической литературе прослеживается точка зрения о том, что свобода договора требует установления в отношении себя определенных пределов [1]. Это мнение остается доминирующим и в современной доктрине, и в правоприменительной практике.

Одним из оснований ограничения свободы договора является профилактика нарушения правового и экономического положения слабой стороны в договоре.

Актуальность. На сегодняшний день, с учетом реформы обязательственного права и правовых позиций высших судебных инстанций, судам предоставлены широкие возможности для ограничения договорной свободы в целях защиты интересов слабой стороны договора. Однако закон не содержит объективных критериев «слабости» участников договорных правоотношений. Поэтому **целью** настоящего исследования является попытка определить понятие слабой стороны договора. Указанная цель предопределила следующие **задачи**: рассмотреть доктринальные позиции относительно понятия слабой стороны договора; определить критерии, влияющие на «слабость» участника договорного отношения; выявить круг субъектов, чья «слабость» может являться основанием для вмешательства государства в частные правоотношения.

Степень разработанности проблемы. В российской юридической литературе основные признаки слабой стороны договора и проблемы защиты прав такого участника отношений исследуются в работах Е. В. Вавилина, А. А. Волоса, Е. П. Волос, Д. В. Славецкого, А. А. Томтосова и ряда других ученых. Однако указанные вопросы не получили однозначной оценки в доктрине. По справедливому замечанию Е. П. Волос проблема определения слабой стороны в договоре далека от разрешения [2, с. 42].

Научная новизна и значимость. Несмотря на внимание правоведов к проблемам выявления признаков, характеризующих слабую сторону договора, слабость субъекта обязательства как основание для вмешательства государства в частные правоотношения изучена незначительно. В статье на основании анализа доктринальных точек зрения и правоприменительной практики определено понятие слабой стороны договора и предложены критерии, влияющие на переговорные возможности сторон соглашения, которыми могут руководствоваться суды при применении положений, ограничивающих свободу договора в целях защиты интересов слабой стороны.

Основная часть

В доктрине не сформулировано единого подхода к понятию слабой стороны договора.

И. А. Покровский, исследуя вопросы защиты экономически слабых субъектов как основание ограничения договорной свободы, в качестве показателя «слабости» участника правоотношения указывал на его тяжелое экономи-

ческое положение [3, с. 256–268]. Я. А. Канторович также полагал, что бедность (крайняя нужда) является основанием для вмешательства суда в отношения сторон договора в целях защиты прав слабой стороны соглашения [4, с. 56].

Оригинальную позицию высказывает В. А. Бабаков. Он считает, что слабой стороной в гражданском правоотношении является государство. В своей статье автор отмечает, что фактические интересы физических лиц — представителей государства в конкретных правоотношениях не всегда совпадают с целями, реализуемыми государством [5, с. 150].

Согласно еще одному представлению слабой стороной договора является должник, который несет риск невозможности исполнения лежащих на нем обязательств и применения к нему мер гражданско-правовой ответственности [6, с. 12].

Сторонники противоположной позиции полагают, что слабой стороной договора является кредитор [7, с. 236–237; 8]. Нельзя отрицать тот факт, что на этапе исполнения договора при возникновении требования кредитора к должнику слабой стороной является именно кредитор, который ожидал, но не получил исполнения по договору. Юридическая слабость кредитора связана с тем, что у него (в отличие от обладателя ограниченного вещного права) нет возможности удовлетворить свои требования путем прямого воздействия на имущество должника [9].

Важно отметить, что определенные правовые гарантии должны быть предоставлены не только кредитору как слабой стороне на этапе исполнения договора, но и тем лицам, которые были вынуждены вступить в договорные отношения на явно несправедливых (обременительных) условиях и обязаны в силу договора к их исполнению.

В связи с вышеизложенным представляется необходимым найти критерии выявления «слабости» стороны, влияющие на формирование условий договора и на динамику договорного обязательства.

В последние годы отечественные ученые понятие «слабая сторона договора» формулируют через перечисление признаков, позволяющих охарактеризовать сторону соглашения как слабую.

Например, Е. П. Волос предлагает следующую систему признаков, присущих слабой стороне договора: слабая переговорная сила; неопытность; отсутствие профессионализма в сфере, в которой заключается договор; правовая некомпетентность или необразованность; нужда при заключении договора; повышенная заинтересованность во вступлении в гражданское правоотношение и ряд других [2, с. 46].

Д. В. Славецкий полагает, что слабую сторону в договоре отличает: повышенная заинтересованность в заключении договора по сравнению с контрагентом; отсутствие релевантной информации относительно предмета деятельности контрагента, предлагаемых товаров и услуг; отсутствие достаточной информации относительно установленных прав, обязанностей и ответственности субъектов договорных отношений; необдуманность решения о заключении договора, принятого в условиях, очевидно способствующих принятию необдуманного решения и позволяющих утверждать отсутствие соответствия воли субъекта, принявшего решения, его волеизъявлению [10, с. 7–8].

По мнению А. А. Томтосова, обоснованно выделять всего три таких признака, а именно: повышенная заинтересованность стороны в заключении договора; непрофессионализм в сфере, в которой заключается договор, и неравенство переговорных возможностей [11, с. 369–378].

А. А. Волос, напротив, указывает на то, что перечень признаков слабой стороны не должен быть исчерпывающим: гражданский оборот находится в постоянной динамике, поэтому слабость одной стороны договора по отношению к другой может быть выражена в различных вариантах [12, с. 78].

Считаем, что перечисленные признаки являются лишь предпосылками для возникновения фактического неравенства сторон договора. Например, наличие повышенной заинтересованности субъекта в заключении договора само по себе недостаточно для признания такого лица слабой стороной. Это возможно только, если указанный фактор стал причиной конкурентной асимметрии участников сделки, ограничив тем самым возможность слабой стороны определять ее условия, и позволил контрагенту навязывать свою волю.

Следует согласиться с позицией В. В. Витрянского, что о слабой стороне договора можно говорить тогда, когда различия в правах контрагентов достигают степени несопоставимости, и один из участников договора не располагает возможностями оказывать какое-либо влияние на контрагентов, а противоположная сторона располагает всеми реальными возможностями для диктата партнеру собственной договорной воли [13, с. 642].

Этой позиции близка точка зрения Е. В. Вавилина, который предлагает считать слабой стороной участника договорных обязательств, обладающего значительно меньшим запасом организационных, материальных, профессиональных, информационных и других конкурентных, имеющих значение для формирования, осуществления и защиты субъективного права ресурсов в сравнении со своим контрагентом [14].

На этапе формирования условий и заключения гражданско-правового договора главным фактором «слабости» участника сделки является неравенство контрагентов. Для обозначения фактического неравенства участников сделки в зарубежной литературе используют понятие «неравенство переговорных возможностей». Эту идею английский судья Альфред Деннинг сформулировал в деле Lloyds Bank Ltd v Bundy следующим образом: « …неравенство переговорных возможностей является принципом, который применяется в ситуациях, когда договор заключается на явно несправедливых условиях либо направлен на передачу собственности в обмен на неадекватный эквивалент, когда преддоговорные возможности ослаблены в силу нужды или незнания, соединенной с недолжным влиянием или доверием» [15, с. 347].

Пленум Высшего арбитражного суда Российской Федерации (далее — ВАС РФ) в Постановлении от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» также связывал слабость участника договорного правоотношения с неравенством переговорной позиции и предложил следующее определению понятию «слабая сторона договора»: это лицо, которое было поставлено контрагентом в положение, затрудняющее согласование иного (справедливого, то есть обеспечивающего баланс интересов сторон) условия договора. Указанный подход поддержал и законодатель в ст. 428 ГК РФ.

Однако Закон не содержит даже примерный перечень условий, которым должны руководствоваться суды при разрешении вопроса: обладала ли соответствующая сторона договора статусом слабой стороны? ВАС РФ, в свою очередь, определил открытый список таких условий. Среди них: уровень профессионализма сторон в соответствующей сфере, конкуренция на рынке, наличие у присоединившейся стороны реальной возможности вести переговоры или заключить аналогичный договор с третьими лицами на иных условиях.

В литературе предлагают учитывать схожие факторы. Так, А. Г. Карапетов и А. И. Савельев в качестве предпосылок, влияющих на переговорные возможности сторон договора, называют подавляющую или ситуативную рыночную власть одной стороны договора, асимметрию информации и профессионализма, наличие доверительных отношений между сторонами договора и личную зависимость [16, с. 387–393].

На основании проведенного анализа предлагаем примерный перечень тех оснований, которые, на наш взгляд, существенным образом влияют на переговорные возможности слабой стороны договора.

1. Иррациональное поведение слабой стороны договора. В силу познавательных и когнитивных ограничений разума человек не всегда способен просчитать все последствия заключения договора и соотнести их с собственными интересами, а следовательно, оценить экономическую эффективность договора и справедливость его условий. Учеными был выявлен ряд психологических аномалий (устойчивых когнитивных ошибок), которые заставляют индивидов отклоняться от рациональной линии поведения. Среди них наиболее известен фактор «сверхоптимизма». Он заключается в том, что человек склонен переоценивать свои возможности и недооценивать риски, формируя планы на будущее [16]. Например, согласовывая в договоре условие о праве контрагента в одностороннем порядке изменять цену или принимая на себя обязанности выплатить высокую неустойку в случае нарушения обязательства, человек недооценивает вероятность наступления указанных событий, иррационально рассчитывая, что они никогда не наступят.

2. Информационная асимметрия сторон договора. Информационная открытость сторон всегда рассматривалась как проявление добросовестности [17]. В условиях отсутствия релевантной информации участник сделки не способен осуществить верный расчет своих рисков, издержек и выгод от исполнения договора, что, в свою очередь, препятствует заключению взаимовыгодного и справедливого соглашения. Частным случаем информационной асимметрии является профессиональная асимметрия.

3. Отсутствие конкуренции на соответствующем рынке или ее несовершенство. В условиях влияния данного фактора слабая сторона договора фактически лишена реального выбора, в этой ситуации создаются благоприятные условия для навязывания монополистом несправедливых и несбалансированных договорных условий.

Однако нужно заметить, что наличие факторов, влияющих на переговорные возможности сторон договора, само по себе недостаточно для предоставления правовой защиты слабому участнику правоотношений. Такая защита должна быть предоставлена только при наличии неблагоприятных последствий заключения договора, выражающихся в установлении явно обременительных, нарушающих баланс интересов сторон договора, условий.

Коль скоро перечисленные выше факторы влияют на переговорные возможности потребителя товаров, работ, услуг, необходимо согласиться с мнением, что в большинстве случаев потребитель является слабой стороной договора [18]. Об этом свидетельствует и практика Верховного суда Российской Федерации [19; 20; 21].

Между тем нельзя сказать, что слабой стороной в конкретных правоотношениях может признаваться исключительно потребитель. В коммерческих соглашениях лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность (как физическое, так и юридическое), также может иметь меньше возможностей для реализации своего субъективного права.

На принципиальную возможность ограничения свободы договора, в целях защиты интересов субъекта предпринимательской деятельности как слабой стороны договора, указывает реформа гражданского законодательства, которая допустила использование ст. 428 ГК РФ в предпринимательских отношениях. Ранее эту возможность признавал ВАС РФ [22].

Однако не все из перечисленных выше факторов, влияющих на переговорные возможности сторон договора, применимы для отнесения коммерсанта к слабой стороне договора. А. Г. Карапетов и Р. С. Бевзенко указывают, что фактором, влияющим на неравенство переговорных возможностей в предпринимательском договоре, является ограниченная конкуренция и отсутствие у лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, возможности заключить аналогичный договор с другими лицами на иных условиях. По мнению ученых, основанием для ограничения свободы коммерческого договора также может быть асимметрия профессионализма сторон [23].

Считаем, что когда речь идет о предпринимателе, который осуществляет экономическую деятельность на свой страх и риск, сверхоптимизм, неинформированность, непрофессионализм, хотя и влияют на его переговорные возможности, в большинстве случаев не должны являться основанием для наделения его статусом слабой стороны договора.

Таким образом, ограничение свободы договора в целях защиты слабой стороны должно осуществляться дифференцированно, в зависимости от субъектного состава правоотношений.

Выводы и заключение

На основании проведенного анализа можно сформулировать следующее определение. Слабая сторона договора — это участник договорного обязательства, который в силу неравенства переговорных возможностей сторон договора имеет меньше возможностей влиять на формирование условий договора, динамику договорного обязательства, реализацию и защиту своих субъективных прав по сравнению с контрагентом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права [Электронный ресурс]. Т. 2. М. : Статут, 2005. 462 с. Доступ из юридической библиотеки сайта юридического виртуального клуба «EX-JURE». URL: http://ex-jure.ru/law/news.php?newsid=1239 (дата обращения 07.10.2017).

2. Волос Е. П. Отличительные черты категории «слабая сторона в гражданском правоотношении» // Евразийская адвокатура. 2016. № 5 (24). С. 42–47.

3. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. Петроград : изд. юрид. кн. скл. «Право», тип. «Правда», 1917. 328 с.

4. Канторович Я. А. Основные идеи гражданского права / с предисл. А. Малицкого. Харьков : Юрид. изд-во НКЮ УССР, 1928. 310 с.

5. Бабаков В. А. Защита государства как слабой стороны в гражданских правоотношениях // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2015. № 2 (103). С. 149–153.

6. Вавилин Е. В. Механизм осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2009. 54 с.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Текст, Комментарий, Алфавитно-предметный указатель / под ред. О. М. Козырь, А. Л. Маковского, С. А. Хохлова. М., 1996. 704 с.

8. Завидов Б. Д. Основные идеи, недочеты и новации общих положений о договоре [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.10.2017) по паролю.

9. Бевзенко Р. С. Новеллы судебной практики в сфере поручительства. Комментарий к Постановлению Пленума ВАС РФ от 12 июля 2012 г. № 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством» // Вестник ВАС РФ. 2012. № 11. С. 46–59.

10. Славецкий Д. В. Принцип защиты слабой стороны гражданско-правового договора : автореф. дис. … канд. юрид. наук. Самара, 2004. 23 с.

11. Томтосов А. А. Новые подходы к защите слабой стороны договора // Свобода договора : Сборник статей / рук. авт. коллектива и отв. ред. д-р юрид. наук М. А. Рожкова. М. : Статут, 2016. С. 369.

12. Волос А. А. Принципы обязательственного права : дис. … канд. юрид. Саратов, 2015. 223 с.

13. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право: Общие положения. М., 1997. 682 с.

14. Вавилин Е. В. Осуществление и защита гражданских прав. М. : Волтерс Клувер, 2009. 360 с.

15. Fridman Gerald H. L. The Law of Contract in Canada. 4th ed. Toronto : Garswell, 1999.

16. Карапетов А. Г., Савельев А. И. Свобода договора и ее пределы. В 2 т. Т. 2. Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. М. : Статут, 2012. 453 с.

17. Пименова А. И. Формирование категории «добросовестность» в Европейском праве: история и современность // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 262–266.

18. Пьянкова А. Ф. Способы защиты прав слабой стороны по договору присоединения // Защита гражданских прав: избранные аспекты : Сборник статей. Сер. «Анализ современного права» / Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина. М., 2017. С. 57–80.

19. Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 22.05.2013) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2013. № 9 (Сентябрь).

20. Определения ВС РФ от 10.01.2012 № 19-В11-24 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.10.2017) свободный.

21. Определение ВС РФ от 27.11.2012 № 4-КГ12-24 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.10.2017) свободный.

22. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 147 «Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о кредитном договоре» // Вестник ВАС РФ. 2011. № 11 (Ноябрь).

23. Карапетов А. Г., Бевзенко Р. С. Комментарий к нормам Гражданского кодекса Российской Федерации об отдельных видах договоров в контексте Постановления Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2014. № 8. С. 4–97.

REFERENCES

1. Shershenevich G. F. Textbook of the Russian civil law [Electronic resource]. V. 2. M. : Statut, 2005. 462 p. Access from legal library of the web-site of a legal virtual club «EX-JURE». URL: http://exjure.ru/law/news.php?newsid=1239 (date of viewing: 07.10.2017).

2. Volos E. P. The distinctive features of the category «Weaker party of civil legal relationship» // Eurasian advocacy. 2016. No. 5 (24). P. 42–47.

3. Pokrovskiy I. A. Basic problems of civil law. Petrograd : publication of legal bookstore «Pravo», typography «Pravda», 1917. 328 p.

4. Kantorovich Ya. A. Main ideas of civil rights / with the preamble of A. Malitskiy. Kharkov : legal publishing house NKYu USSR, 1928. 310 p.

5. Babakov V. A. Protection of the state as weaker party of civil legal relationship // Bulletin of Saratov State Academy of Law. 2015. No. 2 (103). P. 149–153.

6. Vavilin E. V. Mechanism of civil rights implementation and civil liabilities performance : dissertation abstract of the doctor of law. M., 2009. 54 p.

7. The civil code of the Russian Federation. Part two. Text, Comments, alphabetical index / edited by O. M. Kozyr, A. L. Makovsky, S. A. Khokhlov. M., 1996. 704 p.

8. Zavidov B. D. The main ideas, defects and innovations of contract general provisions. [Electronic resource]. Password access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 01.10.2017) by password.

9. Bevzenko R. S. Novels of judicial practice in the field of guaranty. Comments to resolution of the RF Supreme Commercial Court Plenum dated July 12, 2012. No. 42 «On some issues of disputes resolving connected with guaranty» // Bulletin of RF Supreme Commercial Court. 2012. No. 11. P. 46–59.

10. Slavetskiy D. V. The principle of protection of the contract weaker party: dissertation abstract of the candidate of law. Samara, 2004. 23 p.

11. Tomtosov A. A. New approaches to the protection of the contract weaker party // Freedom of contract : Collection of articles / authoring team chief and executive editor – M. A. Rozhkov PhD in law. M. : Statut, 2016. P. 369.
12. Volos A. A. The principles of the law of obligations : dissertation of the candidate of law. Saratov, 2015. 223 p.
13. Braginskii M. I., Vitryanskii V. V. Contract law: General provisions. M., 1997. 682 p.
14. Vavilin E. V. Implementation and protection of civil rights. M. : Volters Kluver, 2009. 360 p.
15. Fridman Gerald H. L. The Law of Contract in Canada. 4th ed. Toronto : Garswell, 1999.
16. Karapetov A. G., Saveliev A. I. Freedom of contract and its limits. In 2 volumes. V. 2. The freedom limits of contract terms determination in Russian and foreign law. M. : Statut, 2012. 453 p.
17. Pimenova A. I. Formation of the category of «good faith» in European law: history and modernity // Business. Education. Law. 2017. No. 2 (39). P. 262–266.
18. Pyankova A. F. Methods of rights protection of weaker party of adhesion contract // Protection of civil rights: Selected aspects : Collection of articles. Series «Analysis of modern law» / Moscow State Law University named after O.E. Kutafin. M., 2017. P. 57–80.
19. Study of judicial practice on civil cases connected with disputes settlement on loan liabilities performance (approved by the Presidium of the RF Supreme Court dated the 22.05.2013 // Bulletin of RF Supreme Court. 2013. No. 9 (September).
20. The determination of the RF Supreme Court No. 19-V11-24 dated the 10.01.2012 [Electronic resource]. Password access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 01.10.2017) free.
21. The determination of the RF Supreme Court No. 4-KG12-24 dated the 27.11.2012 [Electronic resource]. Password access from RLS «ConsultantPlus» (date of viewing: 01.10.2017) free.
22. Information letter of the Presidium of the RF Supreme Arbitration Court No. 147 dated the 13.09.2011 «Study of judicial practice of disputes settlements connected with application of the Russian Federation civil code provisions on loan agreement» // Bulletin of the RF Supreme Arbitration Court. 2011. No. 11 (November).
23. Karapetov A. G., Bevzenko R. S. The comments on to the norms of the Russian Federation civil code on certain types of contracts in the context of the the RF Supreme Arbitration Court Plenum Resolution «On freedom of contract and its limits» // Bulletin of economic justice institutions of the Russian Federation. 2014. No. 8. P. 4–97.

Как цитировать статью: Лисицкая А. Ю. Понятие «слабая сторона договора» // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 327–331.

For citation: Lisitskaya A. Yu. Notion «weaker party of contract» // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 327–331.

УДК 347.642
ББК 67.404

Menkeeva Evgeniya Purvyaevna,
assistant of a member of the Council of the Federation of the Federal Assembly of the Russian Federation,
graduate student of Kalmyk State University named after B. B. Gorodovikov,
Elista,
e-mail: menchak@yandex.ru

Менкеева Евгения Пюрвяевна,
помощник члена Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации,
аспирант Калмыцкого государственного университета им. Б. Б. Городовикова,
г. Элиста,
e-mail: menchak@yandex.ru

ОПЕКА И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВО КАК ФОРМЫ УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ: ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ

GUARDIANSHIP LIKE A FORM OF ADOPTION OF CHILDREN WITHOUT PARENTAL CARE: DISCUSSABLE QUESTIONS

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law

В статье исследуются отношения в сфере опеки и попечительства, урегулированные ГК РФ, СК РФ и Федеральным законом «Об опеке и попечительстве». Автор приходит к выводу, что отношения в сфере опеки и попечительства носят межотраслевой характер. В данном межотраслевом институте наиболее ярко прослеживаются две групы общественных отношений, имеющих гражданско-правовую и семейно-правовую природу. Особое внимание уделено рассмотрению и толкованию оценочных категорий, анализу судебной практики. На основе проведенного исследования сделан вывод о том, что снизить остроту этой проблемы можно только путем изменения всей государственной политики по отношению к семье, принятия мер по поддержке семьи, пропаганды семейных ценностей, защиты семьи и детей, в том числе и от произвола самого государства.

The article examines relations in the sphere of guardianship regulated by the Civil code of the Russian Federation, Family Code of the Russian Federation and the Federal law «On guardianship». The author comes to the conclusion that the relations in the sphere of guardianship have interdisciplinary

nature. And this this interdisciplinary institution reveals most clearly traces of two groups of social relations based on civil law and family law. A particular attention is paid to consideration and interpretation of evaluation categories, to analysis of judicial practice. This study allows coming to conclusion that the only way to reduce this problem is to change the state policy in whole towards the family, take measures to support families, promotion of family values, protection of families and children, including from the tyranny of the state.

Ключевые слова: опека и попечительство, дети, воспитание, семья, государственная поддержка, договор, родители, дееспособность, оценочные категории, жилое помещение, собственник.

Keywords: guardianship, children, education, family, government support, contract, parents, capacity, evaluation categories, dwelling, the owner.

Введение

В определенный исторический момент своего развития перед любым государством неизбежно возникает необходимость найти решение вопроса о помощи лицам, которые в силу различных причин находятся в беспомощном состоянии и не могут сами позаботиться о себе, в том числе детям-сиротам, инвалидам и лицам преклонного возраста. Если эти категории лиц не попадают под защиту, то такое общество нельзя назвать цивилизованным.

Институты опеки и попечительства были известны еще в римском праве, где, например, период попечительства продолжался до достижения гражданином возраста 25 лет. По праву Древней Греции в 18 лет наступало совершеннолетие, и забота о ребенке прекращалась. В России разграничение опеки и попечительства начинается с Указа Екатерины II об учреждении губерний (1775) и имеет ряд схожих черт с действующим законодательством [1].

Вплоть до 1917 года опека над детьми, оставшимися без попечения родителей, устанавливалась не столько по нравственным причинам, сколько в целях обеспечения имущественных интересов ребенка и его родственников. Несмотря на это, последовательное совершенствование правовых норм об опеке в дореволюционный период позволяет утверждать, что забота о личных и имущественных правах детей уже составляла обязанность государства.

В период существования СССР нормы об опеке и попечительстве закреплялись в разделе IV Кодекса законов об актах гражданского состояния, брачном, семейном и опекунском праве (1918); разделе III Кодекса законов о браке, семье и опеке (1926); ст. 26 Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о браке и семье (1968); гл. 13 КоБС РСФСР (1969).

Актуальность и целесообразность исследования института опеки и попечительства состоит в том, что, несмотря на большую работу по созданию эффективных гарантий прав детей, правовое регулирование данных отношений требует дальнейшего осмысления и совершенствования. **Научная новизна** исследования состоит в том, что в нем на основе анализа положений научной доктрины, норм действующего законодательства и материалов правоприменительной практики делаются выводы, которые могут быть использованы для дальнейшего развития правового института опеки и попечительства. **Цель** исследования заключается в обобщении существующих представлений о функционировании института опеки и попечительства и выявлении дискуссионных вопросов, которые требуют доктринального освещения.

Основная часть

В настоящий момент состояние дел с помощью детям, оставшимся без попечения родителей, вызывает большую тревогу. По данным ЮНИСЕФ, на фоне уменьшения удельного веса детей в численности населения с начала 90-х годов XX века в России наблюдается рост количества детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [2]. Проявлением этой тенденции является то, что, например, в Липецкой области по состоянию дел на 1 января 2017 года зарегистрировано 3 560 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, что составляло 1,68 % от общей численности детей региона.

Количество детей-сирот, воспитывающихся в семьях, составляет 89,7 % (на начало года — 86,9 %). За 2016 год детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, выявлено всего 302 ребенка, что на 6,5 % меньше, чем было в 2015 году (323 ребенка). Распределение количества детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, по причинам сиротства выглядит следующим образом:

— по причине смерти родителей — 72 ребенка (23,8 %);

— в связи с лишением родительских прав — 92 ребенка (30,5 %);

— в связи с ограничением родителей в правах — 30 детей (9,9 %);

— в связи с признанием родителей недееспособными — один ребенок (0,3 %);

— установление судом факта утраты попечения — 10 детей (3,3 %);

— в связи с заключением под стражу родителей — 58 детей (19,2 %);

— в связи с уклонением родителей от воспитания — два ребенка (0,9 %);

— в связи с розыском родителей — 12 детей (4,0 %);

— в связи с отказом родителей — 18 детей (6,0 %);

— иные случаи и обстоятельства — семеро детей (2,3 %).

Усыновлены, переданы под опеку и попечительство в приемные семьи, возвращены родителям 294 ребенка (97,4 %) из числа выявленных детей, в том числе под предварительную опеку (попечительство) отдано 96 детей (32,7 %), а под безвозмездную опеку (попечительство) 170 детей (57,8 %) [3].

Сопоставимые цифры мы можем увидеть и по другим регионам страны. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что опека и попечительство являются в РФ доминирующими формами устройства детей, оставшихся без попечения родителей. По мнению Н. М. Зариповой, широкое распространение именно этой формы защиты интересов детей обусловлено тремя причинами: этому способствует широкая нормативно-правовая трактовка понятия «утрата родительского попечения»; сохраняются правоотношения родителей и детей; передача ребенка третьему лицу происходит без согласия родителей [4].

Представляется, что второй и третитй тезис несколько противоречат друг другу, поскольку в силу п. 2 ст. 148.1 СК РФ по общему правилу родители ребенка или лица, их заменяющие, утрачивают свои права и обязанности по представительству и защите прав и законных интересов ребенка с момента возникновения прав и обязанностей опекуна или попечителя.

Более того, статистика в России показывает весьма большой процент случаев, когда передача детей опекунам или попечителям происходит в условиях прекращения всех конктактов родителей и детей по объективным (смерть) или субъективным (отказ родителей от ребенка, лишение их родительских прав, уклонение родителей от воспитания детей и т. д.) причинам.

В настоящее время в России отношения в сфере опеки и попечительства регламентируются ГК РФ, СК РФ и Федеральным законом «Об опеке и попечительстве» от 24 апреля 2008 г. № 48-ФЗ (в ред. от 27.07.2017), что позволяет говорить о комплексном (межотраслевом) регулировании данных отношений. Анализ данных правовых актов позволяет ученым сделать вывод о том, что опека представляет собой способ реализации и защиты имущественных и личных неимущественных прав ребенка, оставшегося без попечения родителей и воспитания в семье, а также его подготовку к самостоятельной жизни. В свою очередь, попечительство — это способ содействия несовершеннолетнему гражданину, оставшемуся без попечения родителей, в осуществлении своих имущественных прав и законных интересов [5].

В данном межотраслевом институте наиболее ярко прослеживаются две групы общественных отношений, имеющих, на наш взгляд, как гражданско-правовую, так и семейно-правовую природу. Так, в качестве цели опеки и попечительства Гражданский кодекс РФ называет защиту прав и интересов, воспитание несовершеннолетнего. Несколько иначе обозначаются эти цели в СК РФ — содержание, воспитание, образование, защита прав и интересов ребенка. Думается, что подобного рода различия не носят принципиального характера и их можно объяснить тем, что в ГК РФ опека и попечительство рассматриваются как гражданско-правовой институт, а для СК РФ это форма устройства детей, оставшихся без родительской заботы. При этом можно выделить достаточно много точек пересения сферы гражданско- и семейно-правового регулирования, включая право опекуна распоряжаться денежными средствами, причитающимися подопечному (ст. 148 СК РФ), а также ряд моделей договорных отношений, прямо упоминаемых в СК РФ.

Представляется, что федеральное законодательство выделяет три вида договорных отношений в сфере опеки и попечительства — это договор о приемной семье, договор о патронатной семье, договор об осуществлении опеки и попечительства на возмездных условиях. Обращаясь к последней разновидности договоров, В. А. Цветков отмечает, что сегодня возмездность и договорной характер отношений не являются основанием для отграничения приемной (или патронатной) семьи от опеки и попечительства. Другое дело, что закон выделяет сейчас два вида опеки (возмездную и безвозмездную), право выбора между которыми передано опекуну (попечителю) и органам опеки и попечительства, что и фиксируется в акте установления опеки [6].

В договоре об установлении опеки или попечительства стороны могут предусмотреть не только типовые обязательства опекуна (попечителя), но и те обязанности, которые обусловлены возрастом, состоянием здоровья или даже способностями подопечного ребенка, что значительно усиливает эффективность опекунской (попечительской) заботы и, таким образом, расширяет возможности надлежащего осуществления и защиты прав детей [7].

Юридическая природа данного договора в СК и иных законах четко не определена, однако представляется, что едва ли его можно считать обычной разновидностью гражданско-правовых сделок вследствие значительной семейно-правовой составляющей (любовь, сопереживание, жалость к детям и т. д., а не просто извлечение прибыли), связанной с установлением круга обязанностей опекуна (попечителя), а также рядом требований к его личности.

Проявлением последнего может служить решение суда, которым было отказано в удовлетворении заявления Л. о признании незаконным отказа в постановке его на учет как лица, желающего быть опекуном, и о непосредственном назначении его опекуном недееспособной гражданки А., за совершение преступлений против жизни и здоровья которой он был ранее осужден. При этом суды указали на необходимость учета нравственных и иных личных качеств Л. и исходили, наряду с этим, из оценки состояния здоровья А. В ответ на обращение Л. в Конституционный Суд РФ последний указал, что не видит оснований для признания п. 3 ст. 35 ГК РФ неконституционным [8].

В исследуемых видах договоров весьма условным выглядит принцип свободы договора, равно как и возможность установления сторонами цены договора (поскольку размер выплат опекуну (попечителю) определяется нормативно-правовыми актами субъектов РФ). Едва ли можно считать его и «семейно-правовым договором», как это иногда предлагается в научной юридической литературе [9], поскольку конструкция договора носит надотраслевой характер, и потому договоры могут заключаться по поводу самых разнообразных благ, регулируемых отраслевым законодательством, но от этого они не становятся земельно-, жилищно- или семейно-правовыми.

Представляется, что такой договор является межотраслевым, поскольку, наряду с гражданско-правовыми нормами, права и обязанности сторон договора регламентируют и нормы иной отраслевой принадлежности, разграничивать которые едва ли имеет смысл. Другое дело, что во всех упомянутых выше договорах представлен различный баланс частных и публичных интересов сторон договора, и именно этот аспект представляет для юридической науки наибольший интерес. Сама же конструкция договора об установлении опеки и попечительства позволяет отнести его к числу хорошо известных науке гражданского права договоров, прямо непоименованных в законе [10].

Реализация договорных отношений часто влечет за собой ряд проблем, которые разрешаются в судебном порядке. Так, прокурор обратился в суд с заявлением в интересах несовершеннолетнего З. к Министерству финансов РФ, министерству финансов Хабаровского края, администрации г. Советская Гавань о взыскании пособия на ребенка, находящегося под опекой.

Определением судьи Советско-Гаванского городского суда в принятии заявления было отказано. Впоследствии Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда РФ поддержала данное решение, поскольку суд правильно исходил из того, что заявление подано в нарушение ГПК РФ.

Причины, по которым опекун З. не может сам обратиться в суд с иском о взыскании денежных средств на опекаемое лицо, обоснованно не были признаны в качестве уважительных, предоставляющих прокурору право на обращение в суд. У прокурора в силу ст. 45 ГПК РФ отсутствуют правовые основания для обращения в суд с иском о взыскании такой задолженности. Гражданские права и обязанности опекуна определены в ст. 36–38 ГК РФ. В соответствии с этими нормами, опекуны и попечители должны заботиться о содержании подопечных лиц, об обеспечении их уходом и лечением, защищать их права и интересы. В связи

с тем, что нарушено право опекуна на получение денежного содержания, а не права несовершеннолетнего, в силу ч. 3 ст. 131 ГПК РФ в исковом заявлении прокурора должна быть обоснована невозможность обращения с иском в суд самого опекуна. Так как в заявлении прокурора этого обоснования не содержится, судья правомерно в силу п. 1 ч. 1 ст. 134 ГПК РФ отказал в принятии данного заявления [11].

Одной из проблем действующего правового регулирования отношений в сфере опеки и попечительства является оценочный характер ряда правовых категорий, используемых в законе. Это проявляется в весьма широких возможностях судебного усмотрения, что означает не только принятие решений о субсидиарном применении норм гражданского права в определенных случаях, но также и в толковании закона с учетом конкретного семейного отношения. Например, в приведенной нами выше статистике по одному из субъектов РФ два ребенка были признаны оставшимися без попечения родителей по причине уклонения родителей от воспитания. Но есть ли четкие и объективные критерии такого уклонения? И можем ли мы сказать, что отсутствие таких критериев в законе является пробелом, который законодателю срочно нужно восполнить? Представляется, что в данном случае для ответа на этот вопрос следует обратиться к теории оценочных категорий, достаточно давно разрабатывамой в теории гражданского права.

Оценочная категория — это четко не определенное предписание закона, которое закреплено в норме права посредством перечисления некоторых общих признаков и свойств юридически значимых процессов и явлений, предусматривающее их самостоятельную интерпретацию правоприменителями с учетом конкретных обстоятельств дела и их внутреннего убеждения.

Существует ряд отличий в использовании оценочных категорий в отраслях частного и публичного права. В частном (гражданском) праве оценочные категории интерпретируются судами в целях защиты субъективных прав участников гражданских отношений, в том числе от вмешательства в их дела органов государственной власти. Не менее важной особенностью является возможность закрепления оценочных понятий в договорах между субъектами частного права, что невозможно в рамках публичных отношений [12].

Таким образом, наличие оценочных понятий в России является неизбежным, так как сложность регулируемых нормами права общественных отношений не всегда позволяет квалифицировать те или иные действия (бездействия) путем точного описания их в законе. С одной стороны, наличие оценочных категорий позволяет судам или иным правоприменителям принимать более обоснованные решения, максимально учитывать все обстоятельства дела. Ведь сделать систему права РФ казуистичной, способной отражать все многообразие жизни затруднительно. С другой стороны, большое количество оценочных категорий создаст в любой стране мира почву для коррупции [13].

Поскольку наличие оценочных категорий, в том числе в сфере опеки и попечительства, не является злом, данная ситуация не требует немедленного вмешательства законодателя и исправления, а эффективность применения норм об опеке и попечительстве зависит от качества работы органов опеки и попечительства, уровня правовой культуры и нравственности населения.

Большую роль в правильном толковании оценочных категорий играет судебная практика. Например, в теории семейного права идут дискусии о содержании понятия «охрана и защита прав детей». Самая распространенная точка зрения исходит из того, что охрана и защита прав ребенка — не тождественные в семейном праве понятия. Под правовой охраной детей понимается создание условий, обеспечивающих реализацию их субъективных прав и законных интересов, на основании разных по отраслевой принадлежности нормативно-правовых актов. Защита прав детей заключается в применении органами опеки и попечительства, а в некоторых случаях также судом, мер с целью восстановления нарушенных прав несовершеннолетний детей [14].

Вопрос о механизме защиты прав ребенка был подробно исследован Конституционным Судом РФ, предметом рассмотрения которого стал п. 4 ст. 292 ГК РФ в части, определяющей порядок отчуждения жилого помещения, в котором проживают несовершеннолетние члены семьи собственника данного жилого помещения, если при этом затрагиваются их права или охраняемые законом интересы. КС РФ указал, что обязанность государства состоит в том, чтобы обеспечить необходимые условия для соблюдения в каждом конкретном случае баланса интересов родителей и детей (с учетом комплексного характера правоотношений с участием детей в связи с реализацией ими своих прав в сфере пользования жилыми помещениями, которые находятся в собственности их родителей). Это обусловливает необходимость создания эффективного механизма защиты жилищных прав детей и восстановления этих прав при их нарушении в связи с отчуждением собственниками жилого помещения, в котором проживают их несовершеннолетние дети, если это приведет к утрате ребенком права пользования таким жилым помещением.

Исходя из смысла п. 4 ст. 292 ГК РФ, а также ст. 121, 122 СК РФ, при отчуждении жилого помещения, где проживает ребенок, согласия органа опеки и попечительства по общему правилу не требуется. Это происходит потому, что предполагается нахождение ребенка на попечении родителей (если это не опровергнуто имеющейся у органа опеки и попечительства информацией об отсутствии попечения со стороны родителей). Вмешательство органов опеки и попечительства в процесс отчуждения жилого помещения необходимо лишь тогда, когда родители несовершеннолетнего по каким-то причинам не выполняют по отношению к нему своих обязанностей.

Конституционный Суд РФ пришел к выводу, что из содержания абз. 2 п. 1 ст. 28 и подп. 2,3 ст. 37 ГК РФ не вытекает право органов опеки и попечительства произвольно запрещать сделки по отчуждению имущества несовершеннолетних детей, совершаемых их родителями. Напротив, исходя из общих принципов права и требований ст. 2, 17, 38 Конституции Российской Федерации (и это подтверждает судебная практика), решения органов опеки и попечительства (в случае их обжалования в судебном порядке) подлежат оценке судом, исходя из всех конкретных обстоятельств дела.

Вместе с тем Конституционный Суд РФ признал п. 4 ст. 292 ГК РФ в части, определяющей порядок отчуждения жилого помещения, где проживают дети собственника этого жилого помещения (если при этом затрагиваются их права или охраняемые законом интересы), не соответствующим Конституции России в той мере, в какой содержащееся в нем регулирование не позволяет при разрешении конкретных дел, связанных с отчуждением жилого помещения, где проживает ребенок, обеспечить эффективную государственную (в том числе судебную) защиту прав тех детей, кто формально

не отнесен к находящимся под опекой или попечительством или к оставшимся (по данным органа опеки и попечительства в момент совершения сделки) без родительского попечения, но либо фактически лишен его на момент совершения сделки по отчуждению жилого помещения, либо считается находящимся на попечении родителей, при том, однако, что подобная сделка нарушает права и охраняемые законом интересы несовершеннолетнего лица [15].

В свете существующей в России судебной практики следует согласиться с высказанным в научной литературе суждением о том, что основными задачами органов опеки и попечительства являются защита прав детей и профилактика социального сиротства, но эти направления деятельности органов опеки и попечительства остаются за рамками Федерального закона «Об опеке и попечительстве». В действующей редакции он не оказывает требуемого влияния на уменьшение числа детей, оставшихся без попечения родителей, поскольку закон не ориентирован на предупреждение социального сиротства. Именно в ограниченности предмета правового регулирования заключается его главная ошибка, так как в нем не учтена специфика назначения и осуществления опеки и попечительства над несовершеннолетними детьми [16].

Не менее важной проблемой является то, что осуществление практических мер по защите прав детей (мер по реализации Конвенции о правах ребенка) не является обязанностью Российской Федерации, а передается на усмотрение властей каждого из субъектов РФ без каких-либо обязательных для них федеральных государственных стандартов. И раз РФ полностью исключена из механизма защиты и обеспечения прав детей, то решение проблем детства сконцентрировано в полномочиях органов власти субъектов РФ с вытекающими из этого финансовыми и правовыми недостатками [17].

Наконец, представляется неверным определение в законе понятий «опека» и «попечительство» как унифицированных применительно к отношениям как с участием детей, так и к отношениям, субъектами которых являются недееспособные и ограниченно дееспособные лица. Над малолетними и несовершеннолетними детьми опека (попечительство) устанавливается, главным образом, в целях их воспитания, в ходе которого разрешаются вопросы обеспечения личных и имущественных прав и интересов ребенка. Над недееспособными и ограниченно дееспособными гражданами опека и попечительство устанавливаются с целью восполнения дееспособности указанных лиц, в связи с чем они являются формой устройства последних [18]. Поэтому представляется целесообразным разграничить в ГК РФ две различные формы опеки и попечительства, имеющие различные цели и субъектный состав.

Заключение и выводы

Несмотря на наличие достаточно эффективно работающих форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей, снизить остроту этой проблемы можно только путем изменения всей государственной политики по отношению к семье, принятия мер по поддержке семьи, пропаганды семейных ценностей, защиты семьи и детей, в том числе и от произвола самого государства. Только укоренение в обществе таких нравственных стандартов резко уменьшит базу для появления детей, оставшихся без попечения родителей, например, в части уменьшения отказов матерей от новорожденных детей либо лишения родительских прав недобросовестных родителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ковалева Д. Ю., Пронина Ю. О. Опека, попечительство и патронаж как институты гражданского права // Территория права. Сборник научных статей. Курск, 2015. С. 138.

2. Анализ положения детей в Российской Федерации: на пути к обществу равных возможностей. Совместный доклад Независимого института социальной политики и Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ). М., 2011. С. 6.

3. Статистическая информация. Основные итоги работы управления образования и науки Липецкой области в сфере опеки и попечительства в 2016 году [Электронный ресурс] // Управление образования и науки Липецкой области. Официальный сайт. URL: http://deptno.lipetsk.ru/otdeli/opeka_popech/statistic.htm (дата обращения: 20.09.2017).

4. Зарипова Н. М. Опека (попечительство) как одна из форм воспитания детей, оставшихся без попечения родителей // Вестник ЮУрГУ. 2006. № 13. С. 233.

5. Томилов А. Ю. Защита прав и интересов несовершеннолетних лиц, находящихся под опекой и попечительством : автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2001. С. 12–17.

6. Цветков В. А. Развитие договорных форм опеки и попечительства в рамках Федерального закона «Об опеке и попечительстве» // Вестник Омского университета. 2008. № 4. С. 116–118.

7. Максименко А. В., Архипенко Д. А. К вопросу об опеке и попечительстве над несовершеннолетними // Вестник Белгородского юридического института МВД России. 2011. № 1. С. 16.

8. Определение Конституционного Суда РФ от 24 декабря 2013 г. № 2151-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Лысенкова Евгения Константиновича на нарушение его конституционных прав пунктом 3 статьи 35 Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=376707#0 (дата обращения: 21.09.2017).

9. Зубарева О. Г. Правовая природа договора об осуществлении опеки или попечительства (договора о приемной семье) // Законодательство. 2011. № 3. С. 44–49.

10. Анисимов А. П., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Гражданское право России. Общая часть : учебник для бакалавров / под общ. ред. А. Я. Рыженкова. М. : Юрайт, 2014. С. 498–502.

11. Определение Верховного Суда РФ от 3 марта 2006 г. № 58-В05-109 [Электронный ресурс] // Электронная библиотека «Судебная система Российской Федерации». URL: http://sudbiblioteka.ru/vs/text_big2/verhsud_big_34074.htm (дата обращения: 20.09.2017).

12. Anisimov A. P., Ryzhenkov A. Ja., Kozlova M. Y. Evaluation Categories in Private and Public Law: Problems of their Application and Interpretation // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2013. Vol. IV. Issue 2 (8). P. 84–95.

13. Рыженков А. Я. Принципы земельного права : монография. М., 2017. С. 38.

14. Куропацкая Е. Г. Опека и попечительство как способ защиты прав детей, утративших родительское попечение : автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2011. С. 7.

15. Постановление Конституционного Суда РФ от 08.06.2010 № 13-П «По делу о проверке конституционности пункта 4 статьи 292 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки В. В. Чадаевой» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101359/ (дата обращения: 21.09.2017).

16. Джабуа И. В., Калина Е. А., Лапшова Е. В. Опека и попечительство: вопросы организации // Вестник Московского университета МВД России. 2010. № 10. С. 77.

17. Тарасова А. Е., Зубарева О. Г. Действие ФЗ «Об опеке и попечительстве» в системе норм семейного, гражданского и жилищного законодательства // Северо-Кавказский юридический вестник. 2009. № 4. С. 27.

18. Урумова Т. О. Опека и попечительство над несовершеннолетними детьми: актуальные проблемы правового регулирования : автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2009. С. 8–9.

REFERENCES

1. Kovalyova D. Yu., Pronina Yu.O. Guardianship and patronage as institutes of civil law // Territory of law. Collection of scientific articles. Kursk, 2015. P. 138.

2. Analysis of status of children in the Russian Federation: on the way to society of equal opportunities. Joint report of Independent institute of social policy and United Nations International Children's Emergency Fund (UNICEF). M., 2011. P. 6.

3. Statistical information. Major results of activities of education and science department of Lipetsk region in the field of guardianship in the year 2016 [Electronic resource] // Education and science department of Lipetsk region. Official site. URL: http://deptno.lipetsk.ru/otdeli/opeka_popech/statistic.htm (date of viewing: 20.09.2017).

4. Zaripova N. M. Guardianship as one of forms of education of children without parental care // Bulletin of YUUrGU. 2006. No. 13. P. 233.

5. Tomilov A. Yu. Protection of the rights and the interests of the minors under guardianship : abstract of thesis for candidate of legal sciences' degree. M., 2001. P. 12–17.

6. Tsvetkov V. A. Development of contractual forms of guardianship within the Federal law «About Guardianship» // Bulletin of the Omsk university. 2008. No. 4. P. 116–118.

7. Maksimenko A. V., Archipenko D. A. On the issue of guardianship: over minors // Bulletin of the Belgorod legal institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation. 2011. No. 1. P. 16.

8. The Determination of the Constitutional Court of the Russian Federation of December 24, 2013 No. 2151-O «On refusal to accept for consideration of the complaint of citizen Lisenkov Yevgeny Konstantinovich about violation of his constitutional rights by the paragraph 3 of the article 35 of the Civil Code of the Russian Federation» [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=376707#0 (date of viewing: 21.09.2017).

9. Zubareva O. G. Legal nature of the contract on implementation of guardianship (contract on a foster home) // Legislation. 2011. No. 3. P. 44–49.

10. Anisimov A. P., Ryzhenkov A. Ja., Charkin S. A. Civil law of Russia. General part : the textbook for bachelors / under a general edition of A. Ja. Ryzhenkov. M. : Jurait, 2014. P. 498–502.

11. Determination of the Supreme Court of the Russian Federation of March 3, 2006 No. 58-B05-109 [Electronic resource] // Electronic library «Court system of the Russian Federation». URL: http://sudbiblioteka.ru/vs/text_big2/verhsud_big_34074.htm (date of viewing: 20.09.2017).

12. Anisimov A. P., Ryzhenkov A. Ja., Kozlova M. Yu. Evaluation Categories in Private and Public Law: Problems of their Application and Interpretation // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2013. Vol. IV. Issue 2 (8). P. 84–95.

13. Ryzhenkov A. Ja. Principles of the land law : monograph. M., 2017. P. 38.

14. Kuropatskaya E. G. Guardianship as a way of protection of the rights of the children without parental care : abstract of thesis for candidate of legal sciences' degree. M., 2011. P. 7.

15. The Judgment of the Constitutional Court of the Russian Federation of 08.06.2010 No. 13-P «On the case of check of constitutionality of the point 4 of the article 292 of the Civil Code of the Russian Federation in connection with the complaint of the citizen V. V. Chadaeva» [Electronic resource] // RLS «ConsultantPlus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101359/ (date of viewing: 21.09.2017).

16. Dzhabua I. V., Kalina E. A., Lapshova E. V. Guardianship: questions of the organization // Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation. 2010. No. 10. P. 77.

17. Tarasova A. E., Zubareva O. G. Operation of the Federal Law «On Guardianship» in the system of standards of the family, civil and housing law // North Caucasian legal bulletin. 2009. No. 4. P. 27.

18. Urumova T. O. Guardianship of minor children: current problems of legal regulation : abstract of the thesis for candidate of legal sciences' degree. M., 2009. P. 8–9.

Как цитировать статью: Менкеева Е. П. Опека и попечительство как формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей: дискуссионные вопросы // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 331–336.

For citation: Menkeeva E. P. Guardianship like a form of adoption of children without parental care: discussable questions // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 331–336.

УДК 347.441.22
ББК 67.404.2

Mitrofanova Irina Aleksandrovna,
postgraduate student of the department
of the Civil Law Disciplines
of Volgograd institute of Management
of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
Volgograd,
e-mail: advance100@inbox.ru

Митрофанова Ирина Александровна,
аспирант кафедры
гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского института управления — филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,
e-mail: advance100@inbox.ru

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СДЕЛОК, СОВЕРШЕННЫХ ПОД УСЛОВИЕМ, В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

SOME PROBLEMS OF REGULATION OF CONDITIONAL AGREEMENTS IN THE RUSSIAN CIVIL LAW

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law

Статья посвящена исследованию института сделки, совершенной под условием, ее сущности, особенностям и проблемам законодательного регулирования в российском и зарубежном гражданском праве. Автор аргументирует недопустимость признания договора недействительным на основании участия стороны контракта в наступлении условия; выявляет недостаточность классификации условий, приведенной в Гражданском Кодексе РФ, для разработки полноценной доктрины о сделках, совершенных под условием, и упрощения судебной практики; анализирует последние изменения в гражданском законодательстве России по вопросу условных сделок, в том числе соотношение ст. 157 и 327.1 Гражданского кодекса РФ.

This article considers the institution of conditional agreements, its essence, features and problems of legal regulation in the Russian Civil law and in the Civil law of foreign countries. The author argues impermissibility of nullity of contract, because of the influence of one of the contractual parties on happening of the condition of the contract; the author detects an insufficiency of classification of condition in the Russian Civil Code for development complete doctrine on conditional agreements and for simplification of judicial practice on this issue; the author analyses the latest changes in Russian Civil Law referred to conditional agreement, including correlation between the articles 157 and 327.1 of the Civil code of the Russian Federation.

Ключевые слова: сделка, совершенная под условием, отлагательное условие, отменительное условие, потестативное условие, смешанное условие, случайное условие, свобода договора, обязательство, сторона договора, классификация условий.

Keywords: conditional agreement, suspensive condition, dissolving condition, potestative condition, mixed condition, casual condition, freedom of contract, obligation, party to the contract, classification of conditions.

Введение

Стабильность договорных отношений, в том числе сделок, имеет большое значение для стабильности гражданского оборота в целом. Поэтому правовая система, совершенствуясь, пытается обеспечить стабильность договора, надлежащее его исполнение, недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательств и минимизировать последствия противоположности интересов сторон договора. Этому способствуют институт гражданско-правовой ответственности, институт обеспечения надлежащего исполнения обязательства, принцип добросовестности сторон договора и др. В случае же проявления интереса сторонами к обеспечению стабильности договорных отношений они самостоятельно могут предусмотреть соответствующие меры. В настоящее время в условиях нестабильности экономической ситуации во всем мире особый интерес вызывают правовые конструкции, позволяющие минимизировать риски, связанные с неопределенностью развития событий в будущем. Одной из таких конструкций является сделка, совершенная под условием (или условная сделка).

Несмотря на возрастающий интерес и применение на практике условных сделок, российское законодательство по данному вопросу остается довольно кратким и ограничивается ст. 157 и 157.1 ГК РФ, которые, конечно, не могут обеспечить должное регулирование такой сложной сферы общественных отношений. В нашей стране изучение данного вопроса довольно поверхностно. Хотя сделки, совершенные под условием, играют заметную роль и очень востребованы особенно при заключении крупных инвестиционных контрактов, договоров по слиянию или поглощению компаний и т. п. Ограниченность законодательной базы ведет к возникновению пагубной судебной практики, которая сводится к признанию условных сделок недействительными в силу тех или иных обстоятельств (зачастую только в силу нетипичности конструкции условной сделки и сложности определения правомерности сделки). А это, в свою очередь, ограничивает свободу договора — базовую ценность гражданского права. В данной статье мы уделим внимание двум ключевым вопросам: допустимости использования условия, зависящего в той или иной мере от воли субъекта правоотношения, и недостаточности классификации условий в российском гражданском законодательстве.

Целью настоящей работы является исследование теоретических и практических проблем правового регулирования сделок, совершенных под условием.

В соответствии с целью исследования необходимо выявить тенденции развития института сделок, совершенных под условием; исследовать правовые последствия влияния воли стороны договора на наступление условия в сделках, совершенных под условием; проанализировать гражданское законодательство стран, принадлежащих к семьям общего и континентального права, касающегося сделок, совершенных под условием; выявить теоретические и практические проблемы и пробелы в законодательстве РФ, касающиеся сделок, совершенных под условием.

Сама выработка понятия «сделка, совершенная под условием» принадлежит, как и многое в современном гражданском праве, римскому частному праву. Следует отметить, что тогда существовала довольно целостная и подробная доктрина условных сделок. В нашем государстве внимание условным сделкам начали уделять в XIX начале XX века такие видные правоведы дореволюционной России, как Г. Ф. Шершеневич [1], К. П. Победоносцев [2], Ю. С. Гамбаров [3]. В их работах можно найти довольно много положительного опыта, который не дошел до нашего законодательства. В советский же период эта тема была неинтересна с практической точки зрения, да и говорить о полноценном гражданском обороте в условиях огосударствленной, плановой экономики не приходится. Более подробные публикации по данной тематике начали появляться только в последнее десятилетие, однако о полноценном формировании доктрины сделок, совершенных под условием, говорить не приходится.

Методологическую основу исследования составляют: диалектический метод познания, предполагающий всесторонность, объективность и взаимосвязанность исследуемых явлений; общенаучные методы познания (анализ, синтез, гипотеза, аналогия и т. д.); сравнительно-правовой метод, исторический анализ.

Условная сделка ставит исполнение обязательств в прямую зависимость от обстоятельств, которые существенным образом влияют на определенную жизненную потребность стороны. К. И. Скловский считает, что « …условная сделка вводит мотив в состав сделки, тогда как по общему правилу мотив не может влиять на действие сделки» [4, с. 94]. Например, действие заключенного договора аренды помещения может начать действовать только при появлении определенной в договоре инфраструктуры. Или договор по поставке товара прекращает свое действие, если курс определенной валюты становится выше установленной договором отметки. Соответственно, российское гражданское законодательство классифицирует условия на отлагательные (договор начинает действовать с наступлением условия) и отменительные (договор прекращает свое действие с наступлением условия).

Ст. 157 ГК РФ определяет, что условие, определяющее возникновение прав и обязанностей сторон, не должно быть неизбежным, стороны не должны знать, наступит оно или нет.

Дело в том, что в связи с этим весьма распространен подход, согласно которому обстоятельства, наступление которых связано с волей сторон в сделке (всецело или в какой-то мере), не трактуются как условия. В российской судебной практике господствует подход, согласно которому ст. 157 ГК РФ постулирует случайность наступления условия. Именно это указание в ст. 157 ГК РФ является одной из причин теоретических споров и проблем практического применения.

В судебной практике нередко встречаются случаи признания невозможным ставить в виде условия, например, сдачу здания в эксплуатацию, выселение и др., то есть действия одной из сторон договора [5]. Причем условие может зависеть не полностью от субъекта правоотношения, а лишь в некоторой степени, например, получение кредита, регистрация права собственности и т. п.

Условие, которое зависит от воли одной из сторон в странах континентального права принято называть потестативным. Отечественные суды трактуют ст. 157 ГК РФ, как недопускающую использование таких условий. Однако зарубежная законодательная практика свидетельствует о том, что данный подход является поверхностным и не может охватить весь комплекс подобных гражданских правоотношений. Так, А. Г. Карапетов отмечает: « …потестативным в традиционной европейской доктрине признается условие, зависящее исключительно от воли одной из сторон договора. Те же условия, которые зависят от контрагента лишь частично (в том числе и преимущественно), обозначаются как смешанные» [6, с. 31]. Такая классификация, несомненно, пришла к нам из римского частного права. В настоящее время ее законодательное закрепление можем найти в Гражданском Кодексе Франции. Помимо закрепления отлагательных и отменительных условий (по признаку возникновения или прекращения обязательства в связи с наступлением условия), в ст. 1169-1171 выделяются условия случайные (не зависящие от сторон договора вообще), смешанные (зависящие от воли и одной стороны договора, и от воли третьего лица) и произвольные (или потестативные, зависящие от одной из сторон договора) [7]. Значит, ни смешанные, ни потестативные условия не запрещены. Более того, допустимость их существования в конструкции условных сделок закреплено юридически. Запрет вводится только на те условия, которые полностью зависят от действий должника. А в Германском Гражданском уложении о допустимости участия одной из сторон договора в наступлении или ненаступлении условия речи не ведется вообще.

В странах общего права (например, Англия и США) также выделяют отлагательное и отменительное условие. Однако существует еще и так называемые обязательственные условия (англ. promissory condition). Смысл их в том, что одна из сторон обязана обеспечить наступление условия. Примером может служить случай, когда судно нанимается, чтобы доплыть до пункта назначения и вернуться обратно. Только исполнение полностью этого условия влечет за собой обязанность другой стороны уплатить фрахт. Если же условие не выполнено (например, судно отправилось в другой порт), это не только освобождает от оплаты по договору, но и влечет так называемую вторичную обязанность капитана возместить ущерб [8]. В отсутствии в англосаксонском праве доктрины синаллагматической связи они умело заменили ее обязательственным условием. Но такое условие, очевидно, зависит от воли стороны если не полностью, то преимущественно. На этом основании можно сделать вывод, что в англосаксонском праве прямого запрета на потестативное условие тоже нет. Однако не нужно думать, что ограничения на условия в контрактах отсутствуют вовсе. Большое внимание уделяется встречному обязательству и удовлетворению обеих сторон результатами сделки. Следовательно, должник не может уклоняться от своих обязательств, если кредитор свое обязательство выполнил. И если сделка совершена с подобным условием,

суд не будет поддерживать должника. В англосаксонском праве полноценное встречное представление (англ. consideration) по общему правилу является обязательным условием юридической силы двустороннего контракта [6, с. 33].

На наш взгляд, и в Гражданском Кодексе РФ в формулировке ст. 157 « …относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит… » прямого запрета на потестативное условие также нет. Ведь условие должно служить интересам обеих сторон. Если поведение и действия одной из сторон соответствует смыслу контракта, то логически правовых препятствий осуществления такой сделки мы не видим.

Несмотря на то что относительно условий, зависящих в той или иной степени от поведения стороны договора, также неизвестно, произойдут они или нет (даже если одна из сторон уверена в исполнении условия), суд может квалифицировать (и в большинстве случаев так и происходит) сделку, совершенную под таким условием, как недействительную. Можно сослаться на суждения о недопустимости ставить сделку под условие, состоящее в произвольных действиях должника в обязательстве, совершаемых им по своему усмотрению. Не считается также условной сделка, в которой формулируется право стороны исполнить ее или обязаться по ней, если она того пожелает [4, с. 103]. Но такая конструкция вообще не рассматривается как сделка. На наш взгляд, такого ограничителя вполне достаточно для нормального функционирования гражданского оборота.

Судебная практика применения нормы ст. 157 ГК РФ свидетельствует об узком толковании условия, когда суды трактуют любую степень участия стороны в совершении действия, от которого зависит действительность сделки, в качестве обстоятельства, противоречащего норме ст. 157 ГК РФ и влекущего тем самым недействительность сделки.

Для изменения сложившейся ситуации неоднократно предпринимались шаги по совершенствованию законодательного регулирования сделок, совершенных под условием. Так, при принятии Федерального закона «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» от 07.05.2013 № 100-ФЗ предлагалось дополнить ГК положением, что сделка не может быть совершена под условием, наступление которого исключительно или преимущественно зависит от воли одной из сторон сделки, если иное не установлено законом или не вытекает из существа сделки; совершение сделки под условием также не допускается, если это противоречит существу сделки (заявление о зачете, доверенность и т. п.). Таким образом, наступление условия может лишь в какой-то (но не решающей) степени зависеть от действий одной из сторон сделки. С одной стороны, такое предложение в какой-то мере защищает участников гражданского оборота от признания сделки, совершенной под условием незаконной. С другой стороны, порождает вопросы. Например, как можно определить, насколько сторона повлияла на наступление условия? Была ли роль субъекта правоотношения преимущественной или же большее значение имели действия третьей стороны? На наш взгляд, если признавать законность действия стороны договора в наступлении условия, то делать это нужно полностью, несмотря на степень участия стороны.

Законопроект с данным положением прошел первое чтение, однако это правило отсутствует в окончательной редакции Закона.

Также высказывалось мнение, что при решении вопросов о степени допустимости личного участия субъекта в наступлении условия необходимо более глубоко оценивать саму природу сделки [9]. Правовая цель сделки состоит, прежде всего, в установлении обязательства. Но в то же время сделка выражает волеизъявление сторон, которое, в свою очередь, продиктовано вполне определенным мотивом, направленным на приобретение некоего блага от исполнения обязательства. Функция сделки как средства достижения целей субъекта должна учитываться, так как играет большую роль в общественных отношениях. «Помимо конечной цели появляется ряд подчиненных целей, и то, что является средством, само на известном этапе становится целью» [10, с. 532]. Это жизненное значение сделки как средства, конечно, выводится за рамки юридического содержания сделки, но никогда не исчезает. Исходя из этого, можно допустить, что если стороны своими действиями или бездействием подтверждают сделку, начинают исполнение своих обязательств, то сделка не может быть признана недействительной, несмотря на зависимость наступления условия от воли сторон. Еще раз подчеркнем, что запрет на потестативные и смешанные условия (что не раз предлагалось внести в гражданское законодательство как императивную норму) — это прямой удар по свободе договора, базовой ценности гражданского права.

В вышеупомянутом проекте закона № 100-ФЗ говорилось еще об одной новелле, которая также не была включена в текст окончательной редакции закона в 2013 году, однако все-таки появилась в ГК РФ в 2015 году. Речь идет о ст. 327.1, согласно которой исполнение обязательства, а равно осуществление, изменение или прекращение прав и обязанностей по договорным обязательствам может быть обусловлено совершением одной из сторон определенных действий или наступлением иных обстоятельств, предусмотренных договором, в том числе полностью зависящих от воли одной из сторон. Это новое правило позволило скорректировать судебную практику, ведь нередко договоры, в которых исполнение обязательств ставилось в зависимость от действий одной из сторон (а следовательно, рассматривалось судами как потестативное условие), признавались недействительными [11, с. 213]. Теперь же договоры, которые предусматривают обусловленное исполнение, не должны оцениваться с точки зрения их соответствия требованиям ст. 157 ГК РФ. Принятие данного правила видится позитивным сдвигом в развитии законодательства, касающегося условных сделок в том числе.

Даже внесение этого правила в ГК РФ подчеркивает то, что условия и условные обязательства пронизывают все гражданское законодательство. Сама структура классической правовой нормы «если… то» является условной конструкцией. При введении прямого запрета на потестативные и смешанные условия в сделках у недобросовестных участников гражданских правоотношений появится возможность указывать на наличие условия в любом договоре и весьма вероятно, что такая «условность» будет найдена. Это может привести к значительному усложнению гражданского оборота.

Еще одно противоречие находим в Постановлении Пленума ВС РФ № 25. Здесь содержится разъяснение о том, что не запрещено заключение сделки под отменительным или отлагательным условием, наступление которого зависит, кроме того, и от поведения сторон сделки. Такое положение противоречит п. 1 и 2 ст. 157 ГК РФ,

так как наличие в сделке отменительного или отлагательного условия должно означать, что стороны сделки поставили возникновение прав и обязанностей или их прекращение в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет. Нарушается и юридическая, и экономическая логика.

На наш взгляд, такие парадоксы и перекосы в законодательстве о сделках, совершенных под условием, в некоторой степени можно преодолеть путем законодательного закрепления более развернутой классификации самих условий. Представляется рациональным ввести в Гражданский Кодекс РФ классификацию условий на потестативные, смешанные и случайные. Еще К. П. Победоносцев выделял именно такую классификацию условий и подчеркивал, что наступление условия должно быть неизвестно именно в момент заключения договора, а не случайно вообще. Допуская существование и случайных, и произвольных (потестативных) условий, он в то же время указывал на необходимость сохранения обязывающей связи между сторонами договора [2]. Разумеется, условие не может предоставлять полную свободу и одной, и другой стороне договора. Такой подход видится нам вполне разумным.

Существует мнение, что сделки, совершенные под условием, влекут за собой нежелательные последствия для гражданского оборота в виде неопределенности отношений сторон сделки. По существу, сторона не может точно знать, когда сделка вступит в силу или, наоборот, насколько долго будут продолжаться правоотношения сторон договора. Однако нужно обратить внимание на то, что сами участники таких договорных отношений понимают суть заключаемого контракта. И если стороны решили вступить в такие правоотношения, то, по всей видимости, это не противоречит их намерениям. Поэтому ограничения в этом плане являются нецелесообразными для участников гражданского оборота.

Д. М. Генкин говорил, что « …правомерность или неправомерность не являются необходимым элементом сделки как юридического факта, а определяют лишь те или иные последствия сделки» [12, с. 50]. В связи с этим представляется необходимым устранить вышеописанное противоречие, которое способствует распространению и так довольно частой практики преимущественного аннулирования сделок, оспариваемых в судах, вместо всемерной судебной защиты сделок.

Подводя итоги публикации, можно сделать следующие **выводы**.

1. В настоящее время в российском гражданском праве отсутствует целостная, проработанная доктрина сделок, совершенных под условием, что влечет за собой не только теоретические противоречия, но и сложности в судебной практике в виде необоснованного признания сделок, совершенных под условием, недействительными.

2. Классификация условия на отлагательные и отменительные является недостаточной для законодательного регулирования условных сделок. Предлагается законодательно закрепить в гражданском праве России деление условий на потестативные (произвольные), смешанные и случайные.

3. Признание сделок, совершенных под условием, недействительными ввиду участия одной из сторон в наступлении условия (полностью или частично) не имеет логико-правовых оснований и нарушает свободу договора.

4. В гражданском законодательстве зарубежных стран (США, Англия, Франция, Германия) нет запрета на потестативные и смешанные. Более того, такая классификация законодательно закреплена в Гражданском Кодексе Франции, а в странах англосаксонского права введены специальные институты, позволяющие стороне договора влиять на наступление условия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. Т. 1. М. : Статут, 2005. 461 с.

2. Победоносцев К. П. Курс гражданского права: в 3 т. Т. 3. М. : Статут, 2003. 622 с.

3. Гамбаров Ю. С. Гражданское право. М. : Зерцало, 2003. 796 с.

4. Скловский К. И. Сделка и ее действие (2-е изд.). Комментарий главы 9 ГК РФ (Понятие, виды и форма сделок. Недействительность сделок). М. : Статут, 2016. 176 с.

5. Постановление ФАС Волго-Вятского округа № А28-1022/2004-284-17 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» свободный.

6. Карапетов А. Г. Зависимость условия от воли сторон условной сделки в контексте реформы гражданского права // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2009. № 7. С. 28–93.

7. Кодекс Наполеона [Электронный ресурс] // Викитека. URL: https://ru.wikisource.org/wiki/Кодекс_Наполеона/Книга_3/Раздел_III (дата обращения: 07.07.2017).

8. Corbin Arthur Conditions in the Law of Contract / Faculty Scholarship Series. 1919. 2851 p.

9. Богданов Е. В., Богданова Е. Е., Богданов Д. Е. Особенности развития причинно-следственных связей в договорных отношениях // Законодательство и экономика. 2016. № 7. С. 13–21

10. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб. : Питер, 2000. 720 с.

11. Витрянский В. В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги. М. : Статут, 2016. 431 с.

12. Генкин Д. М. Недействительность сделок, совершенных с целью, противной закону // Ученые записки ВИЮН. 1947. Вып. V. С. 40–57.

REFERENCES

1. Shershenevich G. F. Textbook of Russian civil law. Part 1. M. : Statut, 2005. 461 p.

2. Pobedonostsev K. P. Course of Civil law: in 3 parts. Part 3. M. : Statut, 2003. 622 p.

3. Gambarov Yu. S. The Civil law. M. : Zertsalo, 2003. 796 p.

4. Sklovskyi K. I. The deal and its effect (2nd edition). The comment on the chapter 9 of the Russian Civil Code (Notion, kinds and form of deals. Nullity of deals). M. : Statut, 2016. 176 p.

5. Decree No. A28-1022/2004-284-17of the Federal Arbitrage Court of Volgo-Vyatskyi district [Electronic resource]. Free access from RLS «ConsultantPlus».

6. Karapetov A. G. Dependence of condition happening on will of the parties of conditional agreement in the context of reform of the Civil Law // Bulletin of the Superior Court of Arbitration of the Russian Federation. 2009. No. 7. P. 28–93

7. The Napoleon's Code [Electronic resource] // Wikisource. URL: https://ru.wikisource.org/wiki/Кодекс_Наполеона/Книга_3/Раздел_III (date of viewing: 07.07.2017).

8. Corbin Arthur Conditions in the Law of Contract / Faculty Scholarship Series. 1919. 2851 p.

9. Bogdanov E. V., Bogdanova E. E., Bogdanov D. E. Features of development of causal relationships in contractual relationship // Legislation and economics. 2016. No. 7. P. 13–21.

10. Rubinshtein S. L. Basics of General Psychology. SPb. : Piter, 2000. 720 p.

11. Vitryanskyi V. V. The reform of the Russian Civil Law: subtotals. M. : Statut, 2016. 431 p.

12. Genkin D. M. Nullity of deals with unlawful aim // Scientific notes UIJS. 1947. Part 5. P. 40–57.

Как цитировать статью: Митрофанова И. А. Некоторые проблемы регулирования сделок, совершенных под условием, в российском гражданском праве // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 337–341.

For citation: Mitrofanova I. A. Some problem of regulation agreements in the Russian Civil law // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 337–341.

УДК 347
ББК 67.404.1

Efimova Yuliya Sergeevna,
deputy director for Legal Affairs and Regime
of Municipal Unitary Enterprise «Vodokanal»,
postgraduate student,
Irkutsk,
e-mail: j.s.efimova@gmail.com

Ефимова Юлия Сергеевна,
зам. директора МУП «Водоканал»
г. Иркутска по правовым вопросам и режиму,
соискатель,
г. Иркутск,
e-mail: j.s.efimova@gmail.com

К ВОПРОСУ О ПРАВЕ СОБСТВЕННОСТИ НА ИМУЩЕСТВО ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

ON THE ISSUE OF THE RIGHT OF OWNERSHIP OF PROPERTY OF UNIT INVESTMENT TRUST

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; private international law

Статья посвящена анализу правового регулирования права собственности на имущество паевых инвестиционных фондов с точки зрения основ континентальной системы права. В ходе исследования автором рассмотрены виды имущества, которое включается в состав паевого инвестиционного фонда, с точки зрения возможности возникновения права собственности на такое имущество (безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, недвижимое имущество) и содержания такого права собственности. Выявлено, что такое право собственности пайщиков на имущество паевого инвестиционного фонда не обеспечено абсолютно-правовыми способами защиты. В результате сформулированы предложения по устранению выявленных недостатков правового регулирования в данной сфере.

The article is devoted to the analysis of the legal regulation of ownership of property of unit investment trusts from the point of view of the foundations of the continental legal system. In the course of the study, the author examines the types of property that is included in the composition of the unit investment trust from the point of view of the possibility of the accrual of the right of ownership of such property (cashless funds, paperless securities, real estate) and the content of such ownership. The article reveals that such ownership rights of shareholders to the property of a unit investment trust is not provided with absolute legal means of protection. As a result, offers are formulated to address the identified defects of legal regulation in this area.

Ключевые слова: право собственности, содержание права собственности, правомочия собственника, абсолютно-правовые способы защиты права собственности, паевой инвестиционный фонд, имущественный комплекс, право собственности на безналичные денежные средства, право собственности на бездокументарные ценные бумаги, акционерный инвестиционный фонд, распоряжение недвижимым имуществом, включенным в состав паевого инвестиционного фонда.

Keywords: right of ownership, ownership right content, owner's powers, absolute legal means of protecting ownership right, unit investment trust, property complex, ownership of non-cash funds, ownership of paperless securities, joint-stock investment fund, disposal of immovable property included in the composition of a unit investment trust.

В настоящее время, когда для экономики Российской Федерации, переживающей последствия экономического кризиса, принципиально важно максимальное количество капитала населения оставить в стране, тема правового регулирования инвестиций особенно актуальна. В нашей стране функционирует и достаточно быстро развивается правовая форма инвестирования в форме паевого инвестиционного фонда, под которым в соответствии со ст. 10 Федерального закона от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» [1] (далее — Федеральный закон) понимается имущественный комплекс, сформированный за счет объединения имущества учредителей управления и принадлежащий им на праве общей долевой собственности, а также переданный в доверительное управление специальной управляющей компании. Российские паевые инвестиционные фонды заимствованы из правовой системы США, где подобные юридические конструкции функционируют на основе траста (доверительной собственности).

По данным Банка России по итогам 2016 года совокупное количество зарегистрированных паевых инвестиционных фондов (далее — ПИФ) составило 1 553 (при снижении к аналогичному периоду 2015 года на семь единиц). При этом стоимость чистых активов ПИФов достигла 2 579,9 млрд руб., увеличившись за год на 8,3 %. Основной рост стоимости чистых активов наблюдался в IV квартале за счет сектора закрытых ПИФов, специализирующегося на недвижимости. Среднее число владельцев инвестиционных паев ПИФов неуклонно росло на протяжении всего 2016 года, что демонстрирует рост интереса к ПИФам со стороны инвесторов. Количество пайщиков также выросло и составляет около 1,5 млн пайщиков [2].

В этой связи особую **актуальность** приобретает исследование вопросов, связанных с гарантиями прав инвестора, в том числе содержание принадлежащего пайщику права собственности на имущество, входящего в состав ПИФа. Данная тема, практически не изученная отечественными авторами, как правило, затрагивается в ходе исследования смежных институтов (рынка ценных бумаг, общих положений права собственности).

Целью данного исследования является рассмотрение содержания права собственности пайщика на имущество, входящего в состав ПИФа, с точки зрения наличия/отсутствия в данном праве необходимых правомочий собственника, и, как следствие, наличия у пайщика абсолютно-правовых способов защиты своего права.

Задачами данного исследования являются: 1) анализ объема содержания права собственности; 2) рассмотрение содержания права собственности пайщика на имущество, входящее в состав ПИФа (безналичные деньги, бездокументарные ценные бумаги, недвижимое имущество); 3) исследование особенностей общей долевой собственности пайщиков на имущество ПИФа; 5) анализ способов защиты пайщиками своих нарушенных прав собственника имущества, входящего в состав ПИФа.

Традиционно понятие права собственности дается через его содержание, которое заключается в праве собственника по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

Учитывая, что ПИФ, как правило, состоит из денег и ценных бумаг, актуальным является рассмотрение вопроса о возможности существования права собственности на другое субъективное гражданское право.

В соответствии с п. 15 ст. 13.2 Федерального закона имущество, переданное в оплату инвестиционных паев, включается в состав ПИФа. При этом в силу закона с момента окончания формирования ПИФа у владельцев инвестиционных паев возникает право общей долевой собственности на имущество ПИФа.

В этой связи полагаем важным проанализировать виды имущества, входящего в ПИФ (безналичные деньги, бездокументарные ценные бумаги, недвижимое имущество), с точки зрения возможности рассмотрения этого имущества в качестве объектов права собственности. Данный анализ позволит нам определить такие типы ПИФов, пайщики которых могут быть наделены правами собственника в отношении его имущества и, как следствие, иметь возможность защиты нарушенных прав абсолютно-правовыми способами защиты.

Безналичные деньги (права требования), входящие в состав открытых, интервальных, биржевых и закрытых ПИФов

Безналичные деньги являются по своей сути правами требования, которые с использованием юридической фикции время от времени пытаются признать объектами вещных прав [3, с. 81–86], с чем, конечно, нельзя согласиться. Право собственности, на наш взгляд, может существовать только в отношении наличных денег, поскольку только такие деньги могут быть во власти собственника. Распоряжение же безналичными деньгами всегда связано с волей и платежеспособностью кредитной организации, а это значит, что данные отношения носят обязательственный, а не вещно-правовой характер.

Подтверждением этому могут служить следующие положения Федерального закона. Согласно подп. 1, 4 ст. 13.1 Федерального закона денежные средства, переданные в оплату инвестиционных паев ПИФа (открытого, интервального, биржевого либо закрытого), должны поступать на отдельный банковский счет (транзитный счет). Управляющая компания не вправе распоряжаться денежными средствами, находящимися на транзитном счете. В момент передачи имущества в доверительное управление управляющей компании происходит прекращение права собственности физических и юридических лиц на передаваемые наличные денежные средства и возникновение денежных обязательств между данными лицами и управляющей компанией по передаче инвестиционных паев после окончания формирования ПИФа. До этого момента (окончания формирования ПИФа) содержание данного денежного обязательства составляет право требовать возврата денежных средств, иного имущества в случае признания управляющей компании или специализированного депозитария банкротом (п. 13 ст. 13.2 Федерального закона). Анализ рассматриваемых положений Федерального закона позволяет сделать вывод, что в данном случае пайщик не может рассматриваться в качестве собственника безналичных денежных средств, переданных в состав ПИФа, отношения между пайщиком

и управляющей компанией по поводу данных денежных средств носят обязательственный характер. Очевидно, что при таких обстоятельствах не может идти речь о применении абсолютно-правовых способов защиты прав пайщика.

Бездокументарные ценные бумаги (права требования), входящие в состав открытых, интервальных, биржевых и закрытых ПИФов

Природа бездокументарных ценных бумаг очень близка к природе безналичных денег. И в первом, и во втором случае это вещи, лишенные материальной оболочки, а потому в точном смысле не вещи, а права требования. К сожалению, судебная практика в вопросе предоставления лицу, обладающему правами требования, вещно-правовых способов защиты, в том числе виндикации, противоречива. В одних случаях суды, исходя из юридической фикции, как правило, называют складывающиеся отношения основанными на праве собственности и пытаются в связи с этим допустить возможность виндикации [4], в других — занимают позицию, в соответствии с которой возможность владения бездокументарными ценными бумагами исключается [5].

Среди научных авторов также нет единства в данном вопросе. Так, С. А. Зинченко, В. В. Галов утверждают, что бездокументарные ценные бумаги не могут быть вещами ни в экономическом, ни в правовом смысле. В отношении природы права владельца ценных бумаг авторы указывают, что данное право является «абсолютным имущественным (но не вещным) правом собственности» и данное право «нуждается в абсолютно-правовом способе защиты» [6, с. 33]. Е. Н. Решетина, занимая иную в этом вопросе позицию, предлагает признать объектом права собственности совокупность прав и тем самым отказаться от устоев классического понимания гражданского права [7, с. 10]. П. А. Горячев, анализируя способы защиты прав на бездокументарные акции, также ведет речь о праве собственности на такие акции [8, с. 96]. Данная позиция также не может быть признана состоятельной. Представляется неверным менять начала гражданского права при невозможности объяснить природу какого-либо института права. Совокупность прав с позиций континентальной системы права не может быть признана объектом права собственности, невозможно допустить наличие права собственности на право требования — в таком случае право собственности на право требования и есть само это право требования. Для осуществления последнего достаточно его наличия. Позиция, что у бездокументарной ценной бумаги не может быть собственника, а может быть только правообладатель, подтверждается также положениями ч. 1 ст. 149 ГК РФ, предусматривающей, что право требовать от обязанного лица исполнения по бездокументарной ценной бумаге признается за лицом, указанным в учетных записях в качестве правообладателя.

Недвижимое имущество, имущественные права на недвижимое имущество

В соответствии с п. 2 ст. 33 Федерального закона недвижимое имущество и имущественные права на недвижимое имущество могут входить только в состав активов закрытых ПИФов.

Недвижимое имущество, под которым, исходя из смысла ст. 33 Федерального закона, понимаются недвижимые вещи, бесспорно, является объектом вещного права собственности пайщиков закрытого ПИФа. Под имущественными правами указанными правовыми актами понимаются права аренды недвижимого имущества, права по договорам участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества. Необходимо констатировать, что имущество, на которое у пайщиков возникает право общей собственности, может входить только в состав активов закрытого ПИФа, и этим имуществом являются недвижимые вещи. Что же касается иных типов ПИФов (открытого, интервального, биржевого), в состав которых могут входить лишь безналичные деньги и бездокументарные ценные бумаги, то в отношении данных объектов гражданских прав у пайщиков возникают только обязательственные права. Указанные объекты гражданских прав не являются объектами права собственности, а потому не могут претендовать на предоставление им абсолютно-правовых способов защиты.

Учитывая, что право собственности пайщика в отношении имущества, составляющего ПИФ, характеризуется как общая долевая, следует, на наш взгляд, перейти к рассмотрению вопроса о существовании в рамках правоотношений по поводу ПИФа прав общей долевой собственности на имущество ПИФа. Необходимость обсуждения данного вопроса связана, прежде всего, с тем, что Федеральным законом предусмотрен ряд положений, существенно ограничивающих право общей долевой собственности пайщиков по сравнению с общими положениями об общей долевой собственности. Как отмечается в научной литературе, общая собственность не является каким-либо особым вещным правом, она является осложнением права собственности, заключающемся в том, что это право принадлежит нескольким лицам [9, с. 181–182], а полномочия сособственника соответствуют полномочиям, которые имеет единоличный собственник [10, с. 7]. Соглашаясь с мнением М. В. Зимелевой, учитывая вывод о наличии права собственности только в отношении недвижимого имущества, входящего в состав закрытого ПИФа, рассмотрим данные правоотношения с точки зрения наличия тех особенностей, которые присущи праву общей долевой собственности. Эти особенности обусловлены, прежде всего, множественностью управомоченных субъектов, каждый из которых « …должен считаться с тем, что наряду с третьими лицами, воздействие которых на вещь он может устранить, существуют еще лица, имеющие те же права, какие имеет он сам» [11, с. 200]. Действительно, при общей собственности права каждого из сособственников в значительной мере ограничены, а также лишены полноты и исключительности, что создает определенную сложность при реализации такого права.

ГК РФ определены следующие особенности осуществления права долевой собственности на имущество.

1. Распоряжение имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляется по соглашению всех ее участников (п. 1 ст. 246 ГК РФ).

2. Владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляются по соглашению всех ее участников, а при недостижении согласия — в порядке, устанавливаемом судом (п. 1 ст. 247 ГК РФ).

3. При продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу остальные участники долевой собственности имеют преимущественное право покупки продаваемой доли по цене, за которую она продается, и на прочих равных условиях, кроме случая продажи с публичных торгов (ст. 250 ГК РФ).

4. Имущество, находящееся в долевой собственности, может быть разделено между ее участниками по соглашению между ними. Участник долевой собственности вправе требовать выдела своей доли из общего имущества (п. 1, 2 ст. 252 ГК РФ).

Вместе с тем п. 2 ст. 11 Федерального закона предусматривается, что раздел имущества, составляющего ПИФ, и выдел из него доли в натуре не допускаются. Присоединяясь к договору доверительного управления ПИФом, физическое или юридическое лицо тем самым отказывается от осуществления преимущественного права приобретения доли в праве собственности на имущество, составляющее ПИФ. При этом соответствующее право прекращается.

В связи с этим некоторые авторы ведут дискуссии на предмет наличия того или иного признака права долевой собственности на имущество в содержании правоотношений, складывающихся между учредителями управления (пайщиками). В частности, О. Р. Зайцев считает, что п. 1 ст. 245 ГК РФ применяется к данным правоотношениям, при этом порядок определения долей пайщиков, по его мнению, определяется Федеральным законом и соглашением пайщиков, условия которого содержатся в правилах доверительного управления ПИФом [12, с. 131]. На протяжении всего исследования, посвященного О. Р. Зайцевым доказыванию наличия права общей собственности учредителей управления в отношении имущества, составляющего ПИФ, прослеживается мнение автора о том, что между учредителями управления существует некое соглашение, в соответствии с которым сособственники определили именно такой порядок владения, пользования и распоряжения общим имуществом. Данным соглашением наряду с этим якобы предусмотрен как запрет на раздел общего имущества, так и отказ от преимущественного права приобретения отчуждаемой доли [12, с. 129–142].

Однако с мнением О. Р. Зайцева нельзя согласиться, прежде всего, потому, что анализируемые ими признаки (определение порядка владения, пользования и распоряжения, запрет на раздел общего имущества и реализацию преимущественного права покупки), на наш взгляд, являются не содержанием права общей собственности, а характеризуют специфику осуществления такого права. Более того, Федеральным законом никакого соглашения как определенного взаимодействия между пайщиками не предусмотрено (это признается и самим автором), договор же доверительного управления, заключаемый каждым пайщиком в отдельности и управляющей компанией, таким соглашением являться не может, поскольку при этом никакого взаимодействия между сособственниками не происходит.

Содержание права общей собственности отличается от содержания права единоличной собственности только тем, что на стороне управомоченных лиц действуют несколько сособственников, с которыми по каждому вопросу, связанному с распоряжением, владением и пользованием, необходимо приходить к определенному соглашению, иначе невозможно ни владеть, ни распоряжаться, ни пользоваться, ни осуществлять господства над вещью. Если пайщики не обладают в отношении имущества ПИФа правомочиями по владению, пользованию, распоряжению, то в таком случае нельзя говорить не только о праве общей собственности, но и о праве собственности как таковом.

В соответствии со ст. 11 Федерального закона с момента присоединения к договору доверительного управления ПИФом пайщик становится сособственником имущества, составляющего ПИФ. В момент возникновения права собственности на имущество ПИФа это имущество уже находится в доверительном управлении управляющей компании. Пайщик не обладает правомочиями по владению имуществом, более того, он не может ни при каких обстоятельствах вернуть себе фактическое обладание тем же имуществом, которое было передано в доверительное управление (в случае погашения пая пайщик получает только денежные средства в размере стоимости пая). Также пайщик имеет существенно ограниченное правомочие по распоряжению имуществом, принадлежащим ему на праве общей собственности. Федеральным законом (ст. 18) предусмотрено лишь несколько вопросов, которые решаются пайщиками на общем собрании, к ним относятся:

— утверждение изменений и дополнений, вносимых в правила доверительного управления закрытым ПИФом, связанных с изменением инвестиционной декларации, увеличением размера вознаграждения управляющей компании, расширением перечня расходов управляющей компании, подлежащих оплате за счет имущества, составляющего закрытый ПИФ, изменением типа ПИФа;

— передача прав и обязанностей по договору доверительного управления закрытым ПИФом другой управляющей компании;

— досрочного прекращения или продления срока действия договора доверительного управления этим ПИФом.

В свете рассматриваемого правомочия по распоряжению принадлежащим имуществом из указанных вопросов, решаемых пайщиками сообща, наиболее интересным для нас представляется вопрос передачи прав и обязанностей по договору доверительного управления закрытым ПИФом другой управляющей компании. Вероятно, это единственный способ реализации правомочия распоряжения имуществом, находящимся в собственности пайщика и составляющим ПИФ. Такое распоряжение происходит путем изъятия имущества, составляющего ПИФ, из доверительного управления одной управляющей компании и передаче этого имущества другой управляющей компании. Фактически ПИФ при расторжении договора доверительного управления во владение пайщиков не попадает, а сразу переходит в доверительное управление компании, определенной общим собранием пайщиков (поскольку указанная передача осуществляется в рамках соответствующего договора, заключаемого между двумя управляющими компаниями). Рассматривая правомочие распоряжения как правомочие определения юридической судьбы имущества, необходимо в данном случае определить, является ли данный акт распоряжения пайщика в полной мере свободным и отвечающим его интересам, имеется ли у пайщика возможность распорядиться своим имуществом иным способом. Анализируя приведенные выше положения Федерального закона, можно прийти к выводу, что юридически и фактически пайщик ограничен в принятии решения по распоряжению принадлежащим ему имуществом, возможность принятия решения по определению конкретной управляющей компании еще не может свидетельствовать о наличии правомочия по распоряжению имуществом. Это правомочие в данном случае является неполным, сведенным лишь к одному варианту поведения и не отражает полноты господства собственника в принятии решения.

Правомочия владения, пользования и распоряжения имуществом являются существенными правомочиями, определяющими суть отношений права собственности. Отсутствие любого их этих правомочий в содержании складывающихся отношений не позволяет квалифицировать их как отношения права собственности.

Выводы

Пайщик, являющийся в силу прямого указания Федерального закона собственником имущества, составляющего ПИФ, в действительности не обладает правомочиями владения, пользования и распоряжения в отношении этого имущества, данное обстоятельство не ограничено во времени, объект права собственности (имущество, составляющее ПИФ) существует только как находящийся в доверительном управлении имущественный комплекс. Пайщик вправе лишь самостоятельно прекратить право общей долевой собственности, переуступив подтверждающий это право инвестиционный пай. Даже в случае прекращения ПИФа, в том числе по окончании договора доверительного управления, учредитель управления может претендовать только на пропорционально своей доле денежную компенсацию, полученную после продажи имущества, составляющего ПИФа. Более того, право общей долевой собственности пайщика не обеспечено (и не может быть обеспечено) какими-либо абсолютно-правовыми средствами защиты. Поэтому имеющееся право пайщика в отношении имущества, составляющего ПИФ, не может быть названо правом собственности. В связи с этим следует признать, что пайщики — владельцы инвестиционных паев не могут рассматриваться в качестве обладателей права собственности в отношении имущества даже закрытого ПИФа, в состав которого входят индивидуально-определенные вещи, поскольку этим сособственникам фактически не предоставлено ни одно из правомочий собственника в отношении этого имущества, как, впрочем, и абсолютно-правовых способов защиты своего права. Данные выводы подтверждаются и складывающейся судебной практикой — в судебных актах прямо отказывается пайщику в защите нарушенных прав при совершении сделок, связанных с недвижимым имуществом ПИФа [13].

Следует также отметить, что интерес пайщика — владельца инвестиционного пая заключается в получении дохода управляющей компанией от инвестирования имущества ПИФа, как таковое право собственности на это имущество, составляющее ПИФ, отсутствие способов защиты этого права собственности пайщика не интересует. Таким образом, можно констатировать как фактическое отсутствие в складывающихся отношениях права собственности, так и необходимость таких отношений. По-видимому, нормы Федерального закона были буквально воспроизведены из аналогичных положений законодательства о трастах в англо-саксонской системе права, при этом разработчики Федерального закона, столкнувшись на практике с необходимостью «вписания» данного института в отечественную систему права, не проанализировали фактически складывающиеся отношения, а посчитали возможным сформулировать эти отношения как право собственности со значительными ограничениями по его реализации. Вместе с тем обозначение Федеральным законом пайщика в качестве собственника имущества ПИФа создает у инвесторов уверенность, что в случае нарушений при осуществлении деятельности управляющей компанией по доверительному управлению ПИФом нарушенные права будут максимально защищены с помощью абсолютно-правовых способов защиты, однако в действительности при возникновении нарушений пайщик такими способами защиты воспользоваться не может. Данные обстоятельства негативно сказываются на восприятии института ПИФа как надежного инструмента инвестирования.

Предложения

Учитывая изложенное, предлагается внести изменения в Федеральный закон в части исключения положений о праве собственности пайщика на имущество ПИФа. Однако при таких изменениях закономерно возникает вопрос, если пайщики не являются собственниками недвижимого имущества, входящего в состав ПИФа, то кто является собственником этого имущества? Для разрешения данного вопроса представляется необходимым обратить внимание на такой институт финансового рынка, как акционерные инвестиционные фонды, правовое регулирование которых также осуществляется Федеральным законом «Об инвестиционных фондах». Акционерный инвестиционный фонд является юридическим лицом, его конструкция позволяет приобретать недвижимое имущество в собственность акционерного инвестиционного фонда, инвесторы же приобретают акции данного акционерного инвестиционного фонда. Такое предложение позволит сохранить на рынке возможность инвестирования в инвестиционные фонды недвижимости с учетом действующих на территории Российской Федерации принципов континентальной системы права.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» // Собрание законодательства РФ. М. : Юрид. лит., 2001. № 49. Ст. 4562.

2. Обзор ключевых показателей паевых и акционерных инвестиционных фондов. Информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс] / Банк России. 2016. № 4. URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_paif_040517.pdf (дата обращения: 20.09.2017). Загл. с экрана.

3. Чеговадзе Л. А. Объекты гражданских прав и новая редакция статьи 128 Гражданского кодекса Российской Федерации // Законы России: опыт, анализ, практика. 2014. № 10. С. 81–86.

4. Определение Верховного Суда РФ от 29.03.2016 по делу № 305-ЭС16-1928 [Электронный ресурс] // Верховный Суд Российской Федерации. Официальный сайт. URL: http://www.supcourt.ru/stor_pdf_ec.php?id=1426386 (дата обращения: 20.09.2017).

5. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 06.02.2015 по делу № Ф05-15563/2014 [Электронный ресурс] // Картотека арбитражных дел. Электронное правосудие. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/ef5763ca-7f25-4283-94d5-e623eb784afb/A40-162100-2013_20150206_Reshenija_i_postanovlenija.pdf (дата обращения: 20.09.2017).

6. Ротко С. В., Тимошенко Д. А. Паевой инвестиционный фонд и инвестиционный пай: некоторые проблемы правовой природы, вызванные рецепцией зарубежного права // Банковское право. 2008. № 3. С. 22–33.

7. Решетина Е. Н. Правовая природа корпоративных эмиссионных ценных бумаг. Городец, 2005. 77 с.

8. Горячев П. А. Признание права на акции бездокументарной формы выпуска: актуальные проблемы доказывания и сбора доказательств // Закон. 2006. № 7. С. 94–98.

9. Зимелева М. В. Общая собственность в советском гражданском праве (часть вторая) // Вестник гражданского права. 2010. № 1. С. 181–241.

10. Егоров А. В. Общая долевая собственность: механизм защиты прав сособственников // Вестник гражданского права. 2012. № 4. С. 4–41.

11. Зимелева М. В. Общая собственность в советском гражданском праве (часть первая) // Вестник гражданского права. 2009. № 4. С. 198–234.

12. Зайцев О. Р. Право общей собственности на паевой инвестиционный фонд // Журнал российского права. 2005. № 9. С. 129–142.

13. Определение Верховного Суда РФ от 02.10.2015 № 309-ЭС15-11713 по делу № А71-9998/11 [Электронный ресурс] // Картотека арбитражных дел. Электронное правосудие. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/17c26016-7cee-43b0-a96a-db1f15a832a5/A71-9998-2011_20151002_Opredelenie.pdf (дата обращения: 20.09.2017).

REFERENCES

1. Federal law of 29 November 2001 No. 156-FZ «On investment funds» // Collection of the RF legislation. M. : Yuridicheskaya literatura, 2001. No. 49. Art. 4562.

2. Review of key indicators of unit and joint stock investment funds. Information analysis data [Electronic resource] /Bank of Russia. 2016. No. 4. URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_paif_040517.pdf (date of viewing: 20.09.2017). Screen title.

3. Chegovadze L. A. Entities of civil law and the new edition of Article 128 of the Civil Code of the Russian Federation // Laws of Russia: experience, analysis, practice. 2014. No. 10. P. 81–86.

4. The Determination of the Supreme Court of the Russian Federation of 29.03.2016 No. 305-ЭС16-1928 [Electronic resource] // The Supreme Court of the Russian Federation. Official web-site. URL: http://www.supcourt.ru/stor_pdf_ec.php?id=1426386 (date of viewing: 20.09.2017).

5. The Resolution of Arbitration Court of Moscow district of 06.02.2015 No. F05-15563/2014 [Electronic resource] // Commercial Case File. Electronic justice. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/ef5763ca-7f25-4283-94d5-e623eb784afb/A40-162100-2013_20150206_Reshenija_i_postanovlenija.pdf (date of viewing: 20.09.2017).

6. Rotko S. V., Timoshenko D. A. A unit investment trust and an investment unit: some problems of legal nature identification caused by the reception of foreign law // Banking law. 2008. No. 3. P. 22–33.

7. Reshetina.E. N. The legal nature of corporate registrable securities. Gorodets, 2005. 77 p.

8. Goryachev P. A. Declaration of the title to shares of a non-documentary form of issue: current problems of proof and collection of evidence // Law. 2006. No. 7. P. 94–98.

9. Zimeleva M. V. Common property in Soviet civil law (part two) // Bulletin of Civil Law. 2010. No. 1. P. 181–241.

10. Egorov A. V. Common share ownership: a mechanism for protecting the rights of co-owners // Bulletin of Civil Law. 2012. No. 4. P. 4–41.

11. Zimeleva M. V. Common property in Soviet civil law (part one) // Bulletin of Civil Law. 2009. No. 4. P. 198–234.

12. Zaytsev O. R. The right of common ownership of a unit investment fund // Journal of Russian Law. 2005. No. 9. P. 129–142.

13. The Determination of Supreme Court of the Russian Federation of 02.10.2015 No. 309-ЭС15-11713 on the case No. A71-9998/11 [Electronic resource] // Commercial Case File. Electronic justice. URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/17c26016-7cee-43b0-a96a-db1f15a832a5/A71-9998-2011_20151002_Opredelenie.pdf (date of viewing: 20.09.2017).

Как цитировать статью: Ефимова Ю. С. К вопросу о праве собственности на имущество паевых инвестиционных фондов // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 341–346.

For citation: Efimova Y. S. On the issue of the right of ownership of property of unit investment trust // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 341–346.

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ
13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES

УДК 373.3:793.3
ББК 74.26:85.32

Vakhrushina Natalia Alexandrovna,
post-graduate of Bashkir State
Pedagogical University named after M. Akmulla,
Ufa,
e-mail: vakhryshina@mail.ru

Kashapova Lyalya Mukhametdinovna,
doctor of pedagogical sciences,
professor of the pedagogy department
of Bashkir State
Pedagogical University named after M. Akmulla,
Ufa,
e-mail: lya220852@yandex.ru

Вахрушина Наталья Александровна,
аспирант Башкирского государственного
педагогического университета им. М. Акмуллы,
г. Уфа,
e-mail: vakhryshina@mail.ru

Кашапова Ляля Мухаметдиновна,
д-р пед. наук,
профессор кафедры педагогики
Башкирского государственного
педагогического университета им. М. Акмуллы,
г. Уфа,
e-mail: lya220852@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ У ОБУЧАЮЩИХСЯ НАЧАЛЬНОГО ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ХОРЕОГРАФИИ

FORMATION OF PERFORMING COMPETENCES AND SKILLS OF PRIMARY SCHOOL STUDENTS IN CHOREOGRAPHY CLASSES

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education

Статья посвящена проблеме формирования исполнительских умений и навыков у обучающихся начального общего образования на занятиях по хореографии; рассмотрены ключевые позиции, необходимые для успешного формирования исполнительских умений и навыков у младших школьников на занятиях по хореографии в общеобразовательной школе, включающие в себя наличие компетентного педагога, качественного учебного материала, хорошо выстроенной организации здоровьесберегающего сопровождения образовательного процесса, использование различных направлений хореографического искусства, таких как классический танец, народно-сценический, бальный, историко-бытовой, современный; проанализирована потребность формирования исполнительских умений и навыков на ступени начального общего образования.

This article devoted to the problem of the formation of performing competences and skills of primary school students in choreography classes. The paper researches the key positions necessary for the successful formation of performing competences and skills of primary school students in choreography classes, these ones include the presence of a competent teacher, quality educational material, a well-organized organization of health-saving accompaniment of the educational process, the use of various areas of choreographic art such as a classical dance, folk-scenic dance, ballroom dance, historical folk dance, modern dance. The article also analyzes the demand of formation of performing competences and skills of primary school students.

Ключевые слова: хореография, танец, исполнительские умения и навыки, младшие школьники, начальное общее образование, педагог-хореограф, хореографические способности, творческие наклонности, экзерсис, мотивационная готовность.

Keywords: choreography, dance, performing competences and skills, schoolchild, primary general education, choreographer, choreographic ability, artistic bent ,exercise, motivation.

Введение

Процесс формирования исполнительских умений и навыков на ступени начального общего образования является центральной проблемой повышения эффективности обучения, так как является значимым этапом социализации младших школьников, при котором большую роль играет эстетическое воспитание, включающее в себя потребность использования хореографического искусства в образовательном процессе личности.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современной школе, благодаря занятиям хореографией, у обучающихся начального общего образования формируются не только исполнительские умения и навыки, на которые делается основной упор в работе, но и представления о различных исторических периодах благодаря грамотной подборке педагогом-хореографом материала для изучения; толерантное отношение ко всем народам, проживающим не только на территории нашей страны, но и в мире; налаживание контакта со всеми сверстниками, в том числе с имеющими особые образовательные потребности.

Цель исследования — обосновать пути формирования исполнительских умений и навыков у обучающихся начального общего образования на занятиях по хореографии. Данная цель обусловила решение следующих **задач**:

— охарактеризовать историю становления методики обучения детей хореографии;

— выявить роль педагога-хореографа в процессе формирования исполнительских умений и навыков у обучающихся начального общего образования на занятиях по хореографии;

— обосновать использование в качестве учебного материала для обучающихся изучение различных направлений хореографического искусства.

Научная новизна заключается в обосновании необходимости использования различных направлений хореографического искусства в формировании исполнительских умений и навыков у обучающихся начального общего образования.

Основная часть

Становление методики обучения детей хореографии, поиски подходов к формированию исполнительских умений и навыков весьма сложный исторический процесс, сложившийся только в прошлом веке, соединившись с законами общей педагогики. Несмотря на то что танец — это древнейший вид искусства, основные подходы обучения в России начали складываться лишь к началу XX века, когда и выделилась отдельной линией детская хореографическая педагогика. Наряду с профессиональным хореографическим образованием детей, танцевальное искусство начало приобретать массовый характер, о чем свидетельствует наличие многочисленных танцевальных студий в городах при Дворцах и Домах культуры (Москва, Петроград, Киев, Одесса и др.), открывшихся в XX веке. Тогда же появляются и экспериментальные студии, давшие толчок самодеятельному направлению. Одной из них, например, является школа Айседоры Дункан, авторская система которой предполагала, что формирование исполнительских умений и навыков на занятиях по хореографии должно основываться на единстве гармонии души и движений тела с учетом природных задатков и наклонностей детей, учитывая принцип «не навреди».

Поэтому XX век — это период поиска эффективных методов обучения детей хореографии, новых подходов формирования исполнительских умений и навыков у обучающихся разных возрастов, становления программного обеспечения по организации и проведению хореографических занятий в учреждениях дополнительного образования, учитывающих специфику их работы.

Несмотря на это, изначально в учебный план советской общеобразовательной школы хореография не была включена. Только после модернизации образования СССР в 70-х годах в учебных планах многих школ появились такие предметы, как «Ритмика и основы хореографии», «Хореография» и др., однако процесс оптимизации российских школ 1990-х повлиял на их исключение.

В 2009 году утверждено второе поколение стандартов начального общего образования, в связи с этим назрела необходимость соотнесения качества формирования различных умений учащихся требованиям современного начального общего образования [1]. С введением ФГОС НОО внеурочная деятельность стала « …неотъемлемой частью образовательного процесса в школе, подразумевающая ее организацию по ключевым направлениям развития личности (духовно-нравственное, социальное, общеинтеллектуальное, общекультурное, спортивно-оздоровительное)» [2]. Однако до сих пор не в полной мере реализованы положения данного стандарта, поэтому рассмотрение этого вопроса по-прежнему актуально. В рамках нашего исследования, когда постижение основ хореографии происходит в условиях массового обучения, так как занятиями охвачены все ученики, не проходящие никакого специального отбора, важной задачей является пробуждение интереса к танцу, раскрытие и развитие творческого потенциала каждого ребенка. В связи с этим ключевой фигурой в формировании исполнительских умений и навыков обучающихся на занятиях по хореографии является педагог, обладающий профессиональными компетенциями. В отношении этого вопроса интерес представляет монография Л. А. Митакович, в которой представлена модель подготовки кадров на основе междисциплинарной интеграции и компетентностного подхода, реализация которой обеспечивает готовность педагогов к профессиональной деятельности [3].

Так, А. В. Хуторской понятие «компетенция» рассматривает как составляющее нескольких компонентов, таких как личностные качества педагога, знания, умения, навыки, приемы осуществления профессиональной деятельности, которые являются необходимыми для качественного результата; «компетентность» он представляет как овладение педагогом определенных компетенций, в которую относит собственный взгляд педагога на профессиональную деятельность [4]. Следовательно, для успешного формирования исполнительских умений и навыков у обучающихся на занятиях по хореографии в условиях общеобразовательной школы необходим компетентный педагог, знающий не только специфику работы в данной организации, но и владеющий методикой работы с коллективом, потому что, как отмечала Н. Ф. Талызина, « ...высшие психические функции происходят из высших коллективных форм деятельности… совместная деятельность — необходимый этап для становления индивидуальной деятельности» [5]. Педагог-хореограф должен создавать все условия для развития хореографических способностей каждого ребенка, ведь, как считал И. П. Волков, все дети имеют творческие наклонности и могут достичь больших высот в качестве исполнителя различных танцевальных направлений [6]. В качестве основного принципа работы с обучающимися начального общего образования он предлагает многократное повторение. В разрезе темы исследования данный принцип представляет для нас интерес, так как на занятиях по хореографии используется экзерсис, способствующий выработке основных элементов до высокого исполнительского уровня. При этом необходима мотивационная готовность педагога-хореографа, способного организовать процесс формирования умений и навыков на основе возрастной доступности материала с постепенным его усложнением, учитывая возрастные и индивидуальные особенности учащихся младших классов.

Нельзя не согласится с мнением В. В. Догудовского, который считает, что для достижения поставленной цели необходимы соответствующие ключевые условия:

— культуротворческая среда с характерными для нее закономерностями процесса образования;

— готовность педагога определять стратегии развития обучающихся хореографического коллектива;

— комплекс методических рекомендаций для общего эстетического развития, исполнительских способностей участников, технологий социально-культурного воспитания [7].

Также для формирования исполнительских умений и навыков у обучающихся на занятиях по хореографии необходимо подбирать качественный учебный материал, составляющий основу танцевального репертуара, который должен быть разнообразным и богатым по содержанию. В него обязательно необходимо включать как классические произведения искусства для формирования у детей чувства прекрасного, так и современные музыкальные композиции, без которых в наше время немыслимо взросление и развитие подрастающего поколения. Однако их нужно тщательно отбирать и ранжировать с соблюдением принципа «от простого к сложному», так как увеличение мышечной нагрузки в течение всего периода обучения в школе следует производить последовательно и систематично. Использование различных направлений хореографического искусства благотворно влияет на формирование исполнительских умений и навыков обучающихся. Так, классический танец способствует выработке правильного положения корпуса и головы, устраняет такие физические недостатки, как сутулость и косолапость; народно-сценический, воспитывая терпимое и уважительное отношение к разным народам нашего многонационального государства, развивает выносливость во время отработки дробных комбинаций, способствуя более глубокому пониманию национального характера и усиливая выразительность исполнения; бальный танец, в свою очередь, прививает элементарные навыки этикета, формирует доверительное отношение к партнеру (партнерше) и чувство ответственности друг за друга; историко-бытовой погружает в атмосферу тех дней, вырабатывая определенную манеру исполнения; современный танец, напротив, предполагает полную свободу и динамику в развитии, формируя и совершенствуя хореографические умения и навыки. Исполнительская деятельность в начальном общем образовании предусматривает в основном коллективные формы работы, которые четко просматриваются на занятиях в умениях обучающихся держать линии, соблюдать рисунок танца, использовать все свободное пространство, держа при этом ровные интервалы между друг другом, получать удовольствие от совместного времяпрепровождения. Через танцевальное творчество ребенок учится находить общий язык со сверстниками, не допускать конфликтных ситуаций, помогать окружающим, сочувствовать, сопереживать и радоваться за других, беспокоиться за общее дело, стараться не подвести свой коллектив, меняться самому и менять общество к лучшему. Таким образом, танец — это уникальное средство коммуникации через движения в таких видах деятельности, как постановочная, репетиционная и концертная.

В настоящее время очень примечательно и то, что многие профессиональные коллективы понимают значимость работы с детьми данного возраста, так как именно в это время закладываются основы для дальнейшего совершенствования танцоров, поэтому открывают детские студии при ансамблях. Так, с 1998 года существует сеть танцевальных школ при театре танца TODES Аллы Духовой, с 2008 года — детская студия при Государственном академическом ансамбле народного танца им. Файзи Гаскарова Республики Башкортостан и др.

При аргументации значимости занятий по хореографии для обучающихся начального общего образования и для формирования исполнительских умений и навыков следует учитывать влияния танца на физическое и эмоциональное состояние ребенка и на обеспечение сохранности его здоровья. В современном образовании, стремящемся к повсеместной компьютеризации и информатизации, все чаще встречаются факты несоблюдения физических и гигиенических требований к организации процесса обучения. Следствием этого является дефицит движения у детей, появление сутулости, искривление позвоночника, снижение иммунитета, ухудшение здоровья, поэтому занятия по хореографии в общеобразовательных школах необходимы не только для формирования исполнительских умений и навыков, но и для предотвращения возможных проблем со здоровьем с помощью хорошо выстроенной организации здоровьесберегающего сопровождения образовательного процесса.

Заключение, выводы

Резюмируя вышесказанное, следует сделать следующие выводы:

— танец развивался долгие годы, оказывая преобразующий эффект на обучающихся, что сегодня дает основание для стратегии формирования исполнительских умений и навыков;

— ведущая роль в формировании исполнительских умений и навыков на занятиях по хореографии принадлежит компетентному педагогу;

— современная школа должна уделить хореографии доминантное место, учитывая ее преобразующий потенциал и возможности для формирования не только исполнительских умений и навыков у обучающихся начального общего образования, но и для становления успешного человека, способного следить за состоянием своего здоровья.

Таким образом, исполнительские умения обучающихся в процессе формирования посредством искусства танца подразумевают развитие памяти движения путем мысленной его фиксации и перехода в навык. Позитивные эмоции, желание двигаться — имманентная потребность ученика начальной школы, создающая предпосылки для успешности овладения исполнительскими умениями и навыками. Вместе с этим занятия хореографией положительно влияют на личностное становление ребенка именно на ступени начального общего образования, так как развивают воображение, творческое мышление, изобретательность, быструю ориентировку в новых условиях, оказывая благотворное воздействие на состояние здоровья учащихся, на их духовное и нравственное воспитание.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный государственный образовательный стандарт начального общего образования / под ред. И. А. Сафроновой, М. П. Антоновой. М. : Просвещение, 2014. 48 с.

2. Вахрушина Н. А., Вахрушина А. А. Педагогические условия формирования хореографических умений у обучающихся начального общего образования // Информационное пространство: проблемы формирования : материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Образовательная среда информационного пространства» (Шадринск, 22–23 апреля 2015 г.). Шадринск : Шадринский гос. пед. ин-т, 2015. 265 с.

3. Митакович Л. А. Подготовка бакалавров художественного образования по профилю «Хореографическое искусство» к решению профессиональных задач: теория и практика : монография / науч. консультант Л. М. Кашапова. Уфа : Изд-во БГПУ, 2009. 160 с.

4. Хуторской А. В. Практикум по дидактике и современным методикам обучения. СПб. : Питер, 2004. 541 с.
5. Талызина Н. Ф. Педагогическая психология : Учебник для студ. средн. учеб завед. 8-е изд., стер. М. : Академия, 2011. 288 с.
6. Волков И. П. Цель одна — дорог много. М. : Просвещение, 1990. 159 с.
7. Догудовский В. В. Педагогические условия формирования пластической культуры участников самодеятельных хореографических коллективов : дис. … канд. пед. наук. М., 2014. 197 с.

REFERENCES

1. Federal state educational standard of primary general education / ed. I. A. Safronova, M. P. Antonova. M. : Education, 2014. 48 p.
2. Vakhrushina N. A., Vakhrushina A. A. Pedagogical conditions for the formation of choreographic skills of students of primary general education // Information space: formation problems: materials of the International scientific and practical conference «Educational environment of the information space» (Shadrinsk, 22-23 April 2015). Shadrinsk : Shadrinsk state pedagogical institute, 2015. 265 p.
3. Mitakovich L. A. Training of bachelors of art education major in «Choreographic art» for solving professional problems: theory and practice : monograph / scientific advisor L. M. Kashapova. Ufa : Publishing house of the Belarusian State Pedagogical University, 2009. 160 p.
4. Khutorskoy A. V. Workshop on didactics and modern teaching methods. St. Petersburg : Peter, 2004. 541 p.
5. Talyzina N. F. Pedagogical psychology : Textbook for students of specialised secondary schools. 8th ed., sr. M. : Academy, 2011. 288 p.
6. Volkov I. P. The only goal — various roads. M. : Education, 1990. 159 p.
7. Dogudovsky V. V. Pedagogical conditions of formation of plastic culture of participants of amateur dance troupes: the dissertation of a candidate .of pedagogical sciences. M., 2014. 197 p.

Как цитировать статью: Вахрушина Н. А., Кашапова Л. М. Формирование исполнительских умений и навыков у обучающихся начального и общего образования на занятиях по хореографии // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 347–350.

For citation: Vakhrushina N. A., Kashapova L. M. Formation of performing competences and skills of primary school students in choreography classes // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 347–350.

УДК 37.014
ББК 74.04

Ganicheva Antonina Valerianovna,
candidate of physical and mathematical sciences,
associate professor, associate professor of the department
of physical and mathematical disciplines
and informational technologies
Tver State Agricultural Academy,
Tver,
e-mail: alexej.ganichev@yandex.ru

Ганичева Антонина Валериановна,
канд. физ.-мат. наук,
доцент, доцент кафедры
физико-математических дисциплин
и информационных технологий
Тверской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Тверь,
e-mail: alexej.ganichev@yandex.ru

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

COORDINATION OF INTERESTS OF PARTICIPANTS OF THE TRAINING PROCESS

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования
13.00.08 − Theory and methodology of professional education

В статье рассмотрен подход к согласованию интересов на разных уровнях организации учебного процесса в вузе (администрация — кафедры — учащиеся) и соотношения интересов в условиях процесса обучения. Сущность метода заключается в представлении совокупности интересов в виде двухуровневой системы, в которой верхний уровень отражает интересы администрации, нижний уровень — интересы коллективов кафедр, а интересы отдельных личностей учитываются в блоке математической модели самого процесса. Для согласования интересов вводятся предикаты координации, координируемости по отношению к глобальной задаче, совместимости, совместимости с учетом координируемости.

The article suggests an approach to coordination of interests at the different levels of educational process organization in higher education institution (administration — departments — students) and coordination of interests in the conditions of training process. The essence of a method consists in representation of a set of interests in the form of two-level system which the top level reflects the interests of administration, the lower level — the interests of departments' staff, and as for interests of individuals, they are considered in the block of mathematical model of the process. To coordinate interests, the author introduces predicates of coordination, coordinability with respect to the global task, compatibility, compatibility with the consideration of coordination.

Ключевые слова: иерархическая система, уровень, согласование интересов, управление, администрация, кафедры, учащиеся, предикат согласования интересов, координация целей, монотонная функция.

Keywords: hierarchical system, level, coordination of interests, management, administration, departments, students, predicate of coordination of interests, coordination of goals, monotonous function.

Введение

Проблема согласования интересов отдельных групп общества является одной из самых фундаментальных. В публикациях внимание уделяется, прежде всего, экономическим интересам. Так, в основополагающей статье [1] раскрыта сущность категории «экономические интересы», обоснована необходимость учета специфики экономических интересов, характерных для различных слоев социальных групп общества. Автор формулирует особенности экономических интересов различных слоев и классов в системе многоуровневого общественного воспроизводства, вскрывает и характеризует основные закономерности формирования мотивации труда и механизмы взаимодействия с вознаграждением по труду как основу согласования интересов.

Одной из сложных и специфических областей согласования интересов является учебный процесс. Концепция управления образовательными системами разработана в России Д. А. Новиковым [2], А. И. Орловым [3]. Концепция ориентирована на общую теорию управления и модели образовательной системы. В настоящее время в рамках общей теории управления разработаны различные модели, затрагивающие разные аспекты учебного процесса. Например, в работах [4; 5; 6; 7; 8; 9] рассмотрены вопросы оценивания результатов обучения. В статьях [10; 11; 12; 13] разработаны модели компетенций.

Модели согласования интересов в учебном процессе преимущественно ограничиваются методами теории игр [14]. Поэтому предлагаемый в статье метод на основе многоуровневых иерархических систем является **актуальным**, **новым** и важным.

Целью данной работы является разработка метода и модели согласования интересов участников учебного процесса на основе теории многоуровневых иерархических систем. В работе доказывается постулат совместимости и координируемости интересов в учебном процессе на основе свойства монотонности целевых функций. Полученные результаты могут применяться не только в учебном процессе, но и при исследовании других социально-экономических явлений и процессов.

Интересы в учебном процессе и задача их согласования

В учебном процессе как у отдельных его участников, так и у их коллективов существуют собственные интересы (или цели), которые находятся в определенных отношениях с интересами государства как выразителя интересов общества в целом. Другими словами, существует некоторая многоуровневая иерархия интересов. В этой связи особое значение приобретает нахождение и развитие наиболее оптимального сочетания интересов на всех уровнях.

Интересы представляют собой очень объемное понятие. Как указывается в [15, с. 23], « …под интересом в образовательных системах понимается коренная, глубинная причина действий субъектов, побуждающая их к участию в образовательном процессе для удовлетворения своих потребностей». Они объективно существуют и порождаются социально-экономическими условиями жизни общества, но они проявляются только через сознание человека. Сознание выступает моделирующим и преобразующим звеном объективно возникающих интересов. Кроме того, самосознание формирует некоторые формы интересов: моральные, нравственно-эстетические, идеологические, интеллектуальные и другие. Очень важно выделить в интересе объективную и субъективную сторону и рассматривать интерес как единство этих двух сторон. Остановимся на этом подробнее. Под объективными условиями или факторами общественного развития понимаются факторы, существующие независимо от людей. К ним относятся природные условия, производство, собственность, общественно-производственные отношения, потребности, обусловленные производством и жизнедеятельностью людей. К субъективным факторам относится деятельность личностей с их способностью к труду, с их сознанием, волей, эмоциями и т. д. Между объективными и субъективными факторами развития общества существует прямая и обратная связь. Интересы выступают одним из связующих звеньев между этими факторами.

Формы интересов так же многообразны, как и вся деятельность человека. Любой вид деятельности личности в той или иной степени связан с определенным интересом. Большое значение имеет классификация интересов по их общественно-социальному характеру, которая предполагает разделение интересов на государственные, корпоративные и личные интересы. В свою очередь, каждый из этих видов интересов представляет совокупность материальных, моральных, идеологических, политических и других интересов.

В ходе учебного процесса возникает система интересов, включающая интересы руководства вуза, интересы преподавательского коллектива кафедр и интересы учащихся. От оптимального сочетания этих интересов зависит результат всего учебного процесса.

Рассмотрим подход к решению задачи оптимизации сочетания интересов для многоуровневой иерархической системы (см. рисунок на стр. 352).

На рисунке приняты следующие обозначения:

C_0 — система верхнего уровня — администрация (руководство) вуза;

C — система управления низшего уровня (состоит из n-кафедр);

C_i — коллектив отдельной кафедры;

глобальная задача C_0 (обозначим ее D_0) — определение наиболее правильных, приближенных к оптимальным, соотношений между кафедрами и решаемыми ими задачами;

D_i — задача C_i, которая заключается в достижении наилучших показателей в учебно-методической, научной, воспитательной работе;

R — процесс обучения, включающий в себя учащихся с их индивидуальными интересами.

Системы C_0, C, C_i и сам процесс R связаны между собой различного рода сигналами: γ_i , w_i , z_i и r_i , $(i=\overline{1,n})$, ω, y. Сущность этих сигналов определяется конкретным содержанием задачи. Например:

G — множество координирующих сигналов; γ_i — координирующий сигнал, $\gamma_i \in G$. γ_i — некоторое подмножество множества указаний (директив), которое непосредственно связано с интересами преподавательских коллективов кафедр; $\bar{\gamma} = \{\gamma_i, ..., \gamma_n\}$;

W_i — множество информационных сигналов обратной связи i-го элемента нижестоящей управляющей системы; w_i — информационный сигнал, $w_i \in W_i$, w_i = информация со стороны кафедр о выполнении того или иного указания, о потребности кафедры в каких-то материальных средствах и т. д.;

Z — множество информационных сигналов, идущих от учебного процесса на i-й элемент нижестоящего управляющего уровня; z_i — информационный сигнал, $z_i \in Z$. В нашем случае z_i может представлять, например, информацию о фактических результатах выполнения управляющих воздействий;

M_i — множество сигналов управления со стороны i-го элемента нижестоящего уровня, влияющих непосредственно на сам учебный процесс R; m_i — сигнал управления, $m_i \in M_i$; m_i, как и другие сигналы, может иметь самое различное содержание. Но сущность такова: m_i — некоторые показатели, связанные с интересами данного вуза, влияющие на процесс R, а отсюда и на интересы отдельных обучаемых, например m_i могут представлять оценочные средства, стимулирующие интересы учащихся;

ω — внешнее воздействие; в рассматриваемой системе ω определяется следующим образом: ω = студенты + программа обучения + научно-методический потенциал преподавательского коллектива;

Y — множество выходов учебного процесса R; y — выход процесса R и $y \in Y$. Для нашей задачи, например, y — количество подготовленных специалистов.

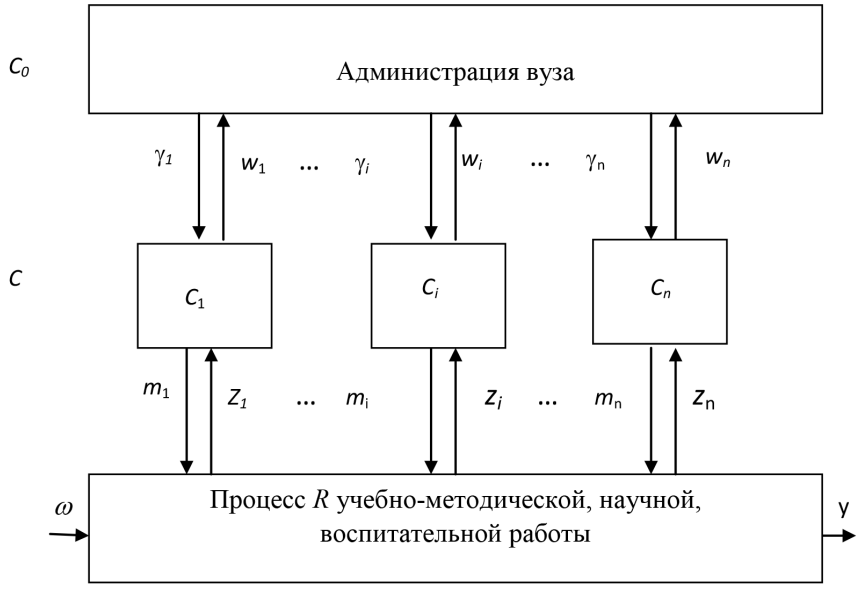


Рисунок. Двухуровневая система

Глобальная задача, решаемая всей системой в целом (обозначим ее через D), выражает общественный интерес и заключается в выпуске подготовленных специалистов.

Итак, построена двухуровневая иерархическая система, глобальная задача которой реализует общественный интерес, задачи, решаемые элементами нижнего уровня, реализуют интересы коллективов кафедр и, наконец, сам процесс включает в себя интересы отдельных обучаемых.

После того как мы рассмотрели самые общие положения построения схемы математической модели и ввели основные ее элементы, перейдем к рассмотрению метода построения модели интересов, основанного на применении некоторых положений теории иерархических многоуровневых систем.

Модель интересов в учебном процессе

Пусть D_0 — задача, решаемая системой C_0. Узел (элемент) C_i решает задачу $D_i(\gamma_i)$, которую конкретизирует координирующий сигнал $\gamma_i \in G$.

Обозначим $\overline{D}(\overline{\gamma}) = \{D_1(\gamma_1), ..., D_i(\gamma_i), ..., D_n(\gamma_n)\}$ — совокупность таких задач.

В теории многоуровневых иерархических систем утверждается, что « …задачи, решаемые нижестоящими элементами, координируемы по отношению к вышестоящей задаче, то есть задаче, решаемой вышестоящим решающим элементом, тогда и только тогда, когда справедливо следующее предложение» [16, с. 120]:

$$(\exists\overline{\gamma})(\exists\overline{x})[P(\overline{x}, \overline{D}(\overline{\gamma})) \wedge P(\overline{\gamma}, D_0)], \quad (1)$$

где $P(\overline{x}, \overline{D}(\overline{\gamma}))$ — предикат, означающий, что $\overline{x} = \{x_1,..., x_n\}$ есть решение задачи $\overline{D}$, $x_{i\,(i=\overline{1,n})}$ — соответствующее решение задачи D_i, $\exists$ — квантор существования.

Другими словами, координируемость относительно задачи, решаемой вышестоящим элементом, означает, что эта задача должна иметь решение и множество $\overline{D}(\overline{\gamma})$ задач, решаемых нижестоящими элементами, также должно иметь решение для определенного управляющего сигнала $\overline{\gamma}$ (рисунок).

Взаимосвязь решения задачи D_0 и решений задач $D_i(\gamma_i)$ на нижестоящем уровне выражается формально отношением эквивалентности:

$$P(\overline{\gamma}, D_0) \leftrightarrow (\exists\overline{x})[Q_0(\overline{\gamma}, \overline{x})]. \quad (2)$$

В правой части отношения эквивалентности заданный предикат $Q_0(\overline{\gamma}, \overline{x})$ определен для всех пар (γ_i, x_i) из $G \times X$, а $X = X_1 \times X_2 \times .... \times X_n$, где X_i — множество решений системы C_i.

Это отношение означает, что координирующий сигнал $\overline{\gamma}$ решает задачу D_0 тогда и только тогда, когда на выходе элементов нижнего уровня существует соответствующее решение $\overline{x}$, при этом условие, выраженное предикатом $Q_0(\overline{\gamma}, \overline{x})$, удовлетворяется. Следовательно, задача D_0 заключается в нахождении такого сигнала $\gamma \in G$, что предикат $Q_0(\overline{\gamma}, \overline{x})$ выполняется для указанных решений $x_{i\,(i=\overline{1,n})}$.

После несложных преобразований выражений (1) и (2) нетрудно получить следующее предложение:

$$(\exists\bar{\gamma})(\exists\bar{x})[P(\bar{x}, \overline{D}(\bar{\gamma})) \wedge Q_0(\bar{\gamma}, \bar{x})]. \quad (3)$$

Это предложение выражает принцип координируемости по отношению к задаче D_0, решаемой на вышестоящем уровне. Условия (3) есть не что иное, как такое управляющее воздействие со стороны элементов вышестоящего уровня на элементы нижестоящего уровня, которое заставляет последних действовать согласованно. Координацию необходимо осуществлять для того, чтобы вся система в целом достигала поставленной глобальной цели (задачи). «Координация — это сфера деятельности или задача вышестоящей системы, в ходе которой она пытается добиться, чтобы нижестоящие системы управления функционировали согласованно. Успех вышестоящей управляющей системы в осуществлении координации оценивается по отношению общей глобальной цели, поставленной перед всей (в нашем случае двухуровневой) системой… » [16, с. 118].

Необходимость координации обусловлена тем, что нижестоящие элементы, вообще говоря, поступают исходя из собственных целей; поэтому между ними могут возникать противоречия и конфликты, приводящие к недостижению глобальной цели. Координатор C_0 предназначен для устранения подобных противоречий и конфликтов с тем, чтобы добиться согласованности действий всех элементов системы для достижения глобальной цели. В нашей задаче указанная координированность означает, что координатор или вышестоящая система C_0 должен найти такой координирующий сигнал $\bar{\gamma}$, который в то же время являлся бы решением вышестоящей задачи, чтобы задачи $D_i(\bar{\gamma})$, решаемые элементами нижестоящего уровня и зависящие от $\bar{\gamma}$, имели бы решение $\bar{x}$.

Но чтобы полностью формализовать понятие координации, необходимо ввести еще понятие координируемости по отношению к глобальной задаче.

Глобально решаемая задача задается, как правило, для всего процесса. Множество решений глобальной задачи можно считать множеством возможных управлений M ($M = M_1 \times ... \times M_n$). Управляющие сигналы m_i имеют цель, соответствующую изменению всего процесса R. Они исходят только от нижестоящих элементов, поэтому могут быть представлены отображением

$$\pi_M : X \to M .$$

По определению координации задачи, стоящие перед нижестоящими элементами, координируемы относительно заданной глобальной задачи D при справедливости предиката:

$$(\exists\bar{\gamma})(\exists\bar{x})[P(\bar{x}, \overline{D}(\bar{\gamma})) \wedge P(\pi_M(\bar{x}), D)], \quad (4)$$

Координируемость относительно заданной глобальной задачи означает, что вышестоящая управляющая система C_0 действительно может влиять на нижестоящие элементы C_i так, чтобы их результирующее воздействие на процесс R в целом обеспечивало решение глобальной задачи.

Для нормального функционирования рассматриваемой двухуровневой системы необходимо, чтобы цели (задачи) всех ее уровней были согласованы между собой. Это относится, прежде всего, к глобальной цели и целям элементов различных уровней. Указанная согласованность достигается при выполнении следующего предложения:

$$(\forall\bar{\gamma})(\forall\bar{x})\{[P(\bar{x}, \overline{D}(\bar{\gamma}))\wedge Q_0(\bar{\gamma}, \bar{x})] \to [P(\bar{x}, \overline{D}(\bar{\gamma}))\wedge P(\pi_M(\bar{x}), D)]\}, \quad (5)$$

которое называется постулатом совместимости для двухуровневой системы. Этот постулат утверждает: « …если решаемые данной двухуровневой системой задачи совместимы, то глобальная цель достигается тогда, когда вышестоящий решающий элемент координирует нижестоящие элементы по отношению к его собственной цели» [16, с. 123].

Введем следующее условие, которое учитывает одновременно координируемость и совместимость. А именно: «Двухуровневая система координируема при определенным образом выбранной задаче вышестоящего уровня…, если решаемые двухуровневой системой задачи совместимы и задачи нижестоящих решающих элементов координируемы по отношению к задаче вышестоящего элемента» [16, с. 123].

Это выражается предложением:

$$(\forall\bar{\gamma})(\forall\bar{x})\{[P(\bar{x}, \overline{D}(\bar{\gamma}))\wedge Q_0(\bar{\gamma}, \bar{x})] \to P(\pi_M(\bar{x}), D)\}, \quad (6)$$

которое будем называть обобщенным постулатам совместимости с учетом координируемости.

Отметим, что в случае конечности участвующих в записи предикатов (1)–(6) множеств, данные предикаты можно записать при помощи высказываний [17, с. 56–59], которые исследуются на истинность, например, при помощи таблиц истинности.

Заметим, что постулат совместимости, вообще говоря, может выполняться при различных соотношениях между решениями глобальной задачи: задачи, решаемой вышестоящей управляющей системой, и задач, решаемых элементами нижнего уровня. При наличии совместимости очень важно найти оптимальные решения указанных задач. Перейдем к формулировке задачи оптимизации.

Пусть функция $g: X \to V$ отображает произвольное множество X во множество V. При этом множество V частично или полностью упорядочено отношением $\leq$. Задачу оптимизации можно сформулировать следующим образом: дано подмножество $X^f \subseteq X$, требуется найти $\hat{x} \in X^f$ такое, что для $\forall x \in X^f$ выполняется:

$$g(\hat{x}) \geq g(x). \quad (7)$$

В данной задаче X обозначает множество всех решений, X^f — множество допустимых решений, f — целевую функцию, V — множество платежей.

Пара (g, X^f) определяет задачу оптимизации. Решением задачи (g, X^f) называется элемент $\hat{x} \in X^f$, удовлетворяющий соотношению (7).

Вернемся к проблеме согласования интересов. Имеется три задачи.

1. Глобальная задача D, которую можно задать некоторой целевой функцией g_1.

2. Вышестоящая задача D_0, которая задается соответственно целевой функцией g_2.

3. Векторная нижестоящая задача $\overline{D}$, которая задается целевой функцией $\overline{g}_3$.

Рассмотрим подробнее эти функции относительно области их определения и множества значений, а затем перейдем к формулировке принципа оптимизации для каждой из этих функций. Имеем:

g_2: $W \to G$, здесь $W = W_1 \times W_2 \times ... \times W_n$, то есть $\bar{\gamma} = g_2(\overline{w})$, где $w = \{w_1, ..., w_n\}$ и $w_i \in W_i$ $(i = 1,..., n)$, следовательно, решение вышестоящей задачи зависит от информационных сигналов, поступающих от элементов нижнего уровня;

$\bar{g}_3=\{g_{31}, g_{32}, \ldots, g_{3n}\}$;

$\bar{g}_3 : G \times X_i \rightarrow M_i$, то есть $m_i = g_{31}(\bar{\gamma}, x_i)$, где X_i — множество решений элемента C_i;

$g_1: S \rightarrow M$, здесь S — множество тех параметров, от которых зависит решение задачи g_1;

$M\{m_1, \ldots, m_n\}$; $m = g_1(s)$, где $s \in S$.

Тогда условие оптимизации для каждой из указанных задач можно записать в виде:

1) найти $\hat{s} : g_1(\hat{s}) \geq g_1(s)$ для всякого $s \in S$;

2) найти $\hat{w} : g_2(\hat{w}) \geq g_2(\overline{w})$ для всякого $\overline{w} \in W$;

3) найти $\hat{\gamma}$, $\hat{x} : \bar{g}_3(\hat{\gamma}, \hat{x}) \geq \bar{g}_3(\bar{\gamma}, \bar{x})$ для всякого $\bar{\gamma} \in G$ и всякого $x \in X$.

Выполнение постулата совместимости и положительное решение задачи оптимизации зависит от конкретного вида введенных нами целевых функций g_1, g_2, $\bar{g}_3$, в частности, от монотонности этих функций. Исходя из статистических данных, можно утверждать, что эти функции монотонны, действительно:

g_1 — количество квалифицированных специалистов — монотонно возрастает;

g_2 — эффективность работы кафедр — монотонно возрастает;

$\bar{g}_3$ — квалификация специалистов — монотонно возрастающая функция.

Из теоремы 5.1 [16, с. 150] нетрудно получить, что в случае монотонности указанных целевых функций при наличии определенных математических ограничений, наложенных на множества определения этих функций (каких именно ограничений — это зависит от конкретной структуры указанных множеств) выполняется обобщенный постулат совместимости с учетом координируемости (6).

Таким образом, можно получить математическое обоснование согласованности интересов.

Что же касается нахождения оптимальных соотношений между рассмотренными интересами, математическая трактовка чему была дана выше, то решение этой задачи целиком зависит от конкретного вида указанных функций, что, в свою очередь, является самостоятельной и достаточно сложной задачей исследования.

Данная же работа ограничивается изложением возможного подхода к методу математического моделирования интересов на разных уровнях (администрация — кафедры — учащиеся) и соотношения интересов в условиях процесса обучения.

Заключение

На основании проведенного анализа сущности и взаимосвязи социально-экономических интересов на различных уровнях и методического подхода к их математическому моделированию можно сделать следующие выводы:

— интересы в значительной степени оказывают влияние на учебный процесс, развиваются во взаимосвязи, являясь решающим условием эффективности образовательной системы;

— возникающие противоречия являются результатом субъективной деятельности отдельных людей, их недостаточного познания сущности, характера и перспектив развития образовательной системы. Разрешаются такие противоречия под воздействием коллективов кафедр и вышестоящих звеньев управления;

— предлагаемый подход к достижению оптимальности в сочетании интересов на различных уровнях при помощи математического моделирования позволяет найти количественные соотношения отдельных элементов, играющих определенную роль в сочетании интересов, что позволяет теоретические положения подтверждать методами математического моделирования, основанного на применении некоторых положений теории многоуровневых иерархических систем;

— сущность метода заключается в представлении совокупности материальных интересов в виде простейшей двухуровневой системы, в которой верхний уровень отражает интересы администрации, нижний уровень — интересы коллективов кафедр, интересы обучаемых учитываются в блоке математической модели самого процесса R. Указанные интересы задаются соответствующими целевыми функциями. Применительно к рассмотренной модели материальных интересов доказывается постулат совместимости и координируемости указанных интересов на основе свойства монотонности соответствующих целевых функций.

Данная модель позволяет оптимизировать строго или в пределах удовлетворительных решений управляющие воздействия для различных уровней интересов с точки зрения достижения глобальной цели всей системы, которая заключается в подготовке квалифицированных специалистов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ващенко А. Н. Экономические интересы и закономерности формирования мотивации труда // Бизнес. Образование. Право. 2012. № 2 (19). С. 72–82.

2. Новиков Д. А. Теория управления образовательными системами. М. : Народное образование. 2009. 416 с.

3. Орлов А. И. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений : учебник. М. : КНОРУС, 2010. 568 с.

4. Ганичева А. В., Ганичев А. В. Принятие решений на основе рисковых ситуаций и процессов // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 4 (29). С. 226–230.

5. Ганичева А. В., Ганичев А. В. Риск и полезность ситуаций и процессов // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 2 (31). С. 247–251.

6. Ганичева А. В. Оценка эффективности процесса обучения // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 4 (29). С. 301–304.

7. Ганичева А. В. Оптимальное решение и оценка эффективности организационных вопросов // Ярославский педагогический вестник. 2011. Том 3. № 2. С. 53–59.

8. Ганичева А. В., Ганичев А. В. Структурно-гармонический анализ показателей качества учебного процесса // Качество. Инновации. Образование. 2014. № 1 (104). С. 24–30.

9. Ганичева А. В. Интеллектуальная информационная система оптимального контроля знаний [Электронный ресурс] // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) 2014. № 7 (101). URL: http://ej.kubagro.ru/archive.asp?n=101 (дата обращения: 25.09.2017).

10. Ганичева А. В. Метод определения оптимальных модулей и компетентности обучаемых // Качество. Инновации. Образование. 2013. № 10. С. 19–23.

11. Ганичева А. В. Сетевое планирование и управление формированием компетенций и компетентности // Вестник Тверского государственного университета. Серия: «Педагогика и психология». 2014. Вып. 3. С. 81–90.

12. Ганичева А. В. Учебные динамические сцены // VIII Международная научно-практическая конференция «Научно-образовательная информационная среда XXI века» : сб. тр. (Петрозаводск, 15–18 сентября 2014 г.). Петрозаводск, 2014. С. 42–46.

13. Ganicheva A. V. Optimization Models of Components of Educational Process // British Journal of Mathematics and Computer Science. 2016. № 14 (5). P. 7–11.

14. Губко М. В., Караваев А. П. Согласование интересов в матричных структурах управления // Автоматика и Телемеханика. 2001. № 10. С. 132–146.

15. Ганичев А. В. Согласование интересов при проектном управлении образовательными системами // Повышение качества образования как фактор конкурентоспособности образовательной организации : Материалы докладов заочной научно-практической конференции. Тверь : ТГТУ. 2015. С. 22–30.

16. Месарович М., Мако Д., Такахара И. Теория иерархических многоуровневых систем. М. : Мир, 1973. 344 с.

17. Новиков П. С. Элементы математической логики. М. : Наука, 1973. 400 с.

REFERENCES

1. Vashchenko A. N. Economic interests and rules of formation of employee motivation // Business. Education. Law. 2012. No. 2 (19). P. 72–82.

2. Novikov D. A. Theory of management of educational systems. M. : Narodnoye obrazovaniye. 2009. 416 p.

3. Orlov A. I. Organizational and economic modeling : decision theory : textbook. M. : KNORUS, 2010. 568 p.

4. Ganicheva A. V., Ganichev A. V. Decision making on the basis of risky situations and processes // Business. Education. Law. 2014. No. 4 (29). P. 226–230.

5. Ganicheva A. V., Ganichev A. V. Risk and the usefulness of the situations and processes // Business. Education. Law. 2015. No. 2 (31). P. 247–251.

6. Ganicheva A. V. Assesment of efficiency of the teaching process // Business. Education. Law. 2014. No. 4 (29). P. 301–304.

7. Ganicheva A. V. The optimal solution and evaluation of the effectiveness of organizational issues // Yaroslavl pedagogical bulletin. 2011. V. 3 No. 2. P. 53–59.

8. Ganicheva A. V., Ganichev A. V. Structural-harmonic analysis of the quality indicators of the educational process // Quality. Innovation. Education. 2014. No. 1 (104). P. 24–30.

9. Ganicheva A. V. Intelligent information system for optimal knowledge control [Electronic resource] // Polythematic network electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University (Scientific journal of KubGAU) 2014. No. 7 (101). URL: http://ej.kubagro.ru/archive.asp?n=101 (date of viewing: 25.09.2017).

10. Ganicheva A. V. Method of determining optimal modules and competencies of trainees // Quality. Innovation. Education. 2013. No. 10. P. 19–23.

11. Ganicheva A. V. Network planning and management of the formation of competencies and competence // Bulletin of Tver State University. Series: «Pedagogy and psychology». 2014. Issue. 3. P. 81–90.

12. Ganicheva A. V. Teaching dynamic scenes // VIII International Scientific and Practical Conference «Scientific Educational Information Environment of the XXI Century» : collection of works (Petrozavodsk, September 15–18, 2014). Petrozavodsk, 2014. P. 42–46.

13. Ganicheva A. V. Optimization Models of Components of Educational Process // British Journal of Mathematics and Computer Science. 2016. No. 14 (5). P. 7–11.

14. Gubko M. V., Karavaev A. P. Coordination of interests in matrix management structures // Automatics and Telemechanics. 2001. No. 10. P. 132–146.

15. Ganichev A. V. Coordination of interests in the field of the project management of educational systems // Improving the quality of education as a factor of competitiveness of an educational organization : The reports materials of the correspondence scientific and practical conference. Tver : TGTU (Tver State Technical University), 2015. P. 22–30.

16. Mesarovich M., Mako D., Takakhara I. Theory of hierarchical multi-level systems. M. : Mir, 1973. 344 p.

17. Novikov P. S. Elements of mathematical logic. M. : Nauka, 1973. 400 p.

Как цитировать статью: Ганичева А. В. Согласование интересов участников учебного процесса // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 350–355.

For citation: Ganicheva A. V. Coordination of interests of participants of the training process // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 350–355.

УДК 373.2:37.036
ББК 74.100.55

Kudashkina Olga Sergeevna,
candidate of philological sciences
the senior lecturer of chair of pedagogics
of preschool and primary education
of Mordovian State
Pedagogical Institute named after M. E. Evseyev,
Saransk,
e-mail: kudashkina22@mail.ru

Кудашкина Ольга Сергеевна,
канд. филол. наук,
доцент кафедры педагогики
дошкольного и начального образования
Мордовского государственного
педагогического института им. М. Е. Евсевьева,
г. Саранск,
e-mail: kudashkina22@mail.ru

КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ

CULTURAL AND LEISURE ACTIVITY AS A MEANS OF AESTHETIC EDUCATION OF CHILDREN

13.00.05 – Теория, методика и организация социально-культурной деятельности
13.00.05 – Theory, method and arrangement of social-culture activity

В статье описаны возможности использования культурно-досуговой деятельности в дошкольной образовательной организации и выявлено ее влияние на эстетическое воспитание детей старшего дошкольного возраста; раскрыты особенности эстетического воспитания в старшем дошкольном возрасте; рассматривается значение и актуальность эстетического воспитания детей старшего дошкольного возраста; определены педагогические условия, оптимизирующие процесс эстетического воспитания детей дошкольного возраста; апробирована система работы, направленная на формирование эстетического отношения детей к окружающему миру и художественных умений в области разных искусств.

The article describes the possibilities of using cultural and recreational activities in the preschool educational organization and reveals its influence on the aesthetic education of children of elder preschool age; features of aesthetic education in the elder preschool age are revealed; the significance and relevance of the aesthetic education of children of the elder preschool age is considered; pedagogical conditions that optimize the process of aesthetic education of children of preschool age are determined, a system of work aimed at the formation of aesthetic attitude of children to the world around them and artistic skills in the field of different arts is tested.

Ключевые слова: эстетика, эстетическое воспитание, искусство, эстетическое развитие, средства эстетического воспитания, задачи, методы, формы организации эстетического воспитания, культурно-досуговая деятельность, содержательная направленность развлечений, праздники, викторины, проекты.

Keywords: aesthetics, aesthetic education, art, aesthetic development, means of aesthetic education, tasks, methods, forms of organization of aesthetic education, cultural and recreational activities, content oriented entertainment, holidays, quizzes, projects.

Введение

Современная социокультурная парадигма России требует повышения уровня воспитанности детей. Для того чтобы воспитать достойное молодое поколение, ответственных граждан своей страны, способных проявить себя как в деле защиты свой Родины, так и в мирном труде, людей высоконравственных, образованных, культурных, толерантных, знающих и уважающих свою этническую культуру, необходимо как можно раньше, уже с младшего дошкольного возраста, формировать у детей духовно-нравственные качества личности, воспитывать у детей этические нормы, развивать креативные способности детей, прививать им эстетический вкус. В связи с этим эстетическое воспитание личности, формирование ее духовности является одной из приоритетных проблем, поскольку составляет основу общей культуры.

По этой причине в последнее время возрастает внимание к теоретическим и эмпирическим проблемам эстетического воспитания детей, развитию их креативных и интеллектуальных способностей, творческого потенциала, формированию эстетического отношения к действительности. В системе дошкольного образования эстетическое воспитание подрастающего поколения занимает одно из ведущих мест, так как представляет собой ту область аксиологии, которая действует на детей разносторонне, развивает интеллектуально и формирует значимые духовно-нравственные качества личности.

Цель исследования — показать возможности использования культурно-досуговой деятельности в дошкольной образовательной организации как средства эстетического воспитания детей старшего дошкольного возраста.

В соответствии с целью исследования были определены следующие **задачи** исследования.

1. Проанализировать психолого-педагогическую и методическую литературу по исследуемой проблеме.
2. Раскрыть значение эстетического воспитания детей старшего дошкольного возраста.
3. Охарактеризовать возможности и условия эффективного использования культурно-досуговой деятельности в процессе эстетического воспитания детей старшего дошкольного возраста.
4. Изучить опыт работы дошкольной образовательной организации по эстетическому воспитанию детей 5–7 лет в процессе культурно-досуговой деятельности.
5. Выявить уровень сформированности эстетических чувств у детей старшего дошкольного возраста.
6. Предложить систему работы по использованию культурно-досуговой деятельности в процессе эстетического воспитания детей старшего дошкольного возраста.

Противоречие между потребностью общества в духовно богатой, всесторонне развитой личности с высоким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений и недостаточной теоретической и практической разработанностью вопроса эстетического воспитания детей старшего дошкольного возраста посредством культурно-досуговой деятельности определило **проблему** настоящего исследования — выявление оптимальных педагогических условий, способствующих эстетическому воспитанию детей старшего дошкольного возраста посредством культурно-досуговой деятельности.

Основная часть

Важной составляющей эстетического сознания являются эстетические чувства. Эстетические чувства обладают одной особенностью: они способны при благоприятных условиях развивать творческую фантазию. Обращение к чувствам детей является одним из важнейших условий их духовного и нравственного роста, в том числе и развития креативного мышления. Эстетическое воспитание — процесс многоаспектный, который предполагает формирование творчески активной личности, способной воспринимать, оценивать, утверждать в природе, искусстве, окружающей жизни прекрасное.

Эстетическое воспитание занимает одно из ведущих мест в содержании воспитательно-образовательного процесса в дошкольной образовательной организации. Так, в ФГОС ДОО одной из образовательных областей является художественно-эстетическое развитие, целью которого является эстетическое воспитание дошкольников. «Художественно-эстетическое развитие предполагает развитие предпосылок ценностно-смыслового восприятия и понимания произведений искусства (словесного, музыкального, изобразительного), мира природы; становление эстетического отношения к окружающему миру; формирование элементарных представлений о видах искусства; восприятие музыки, художественной литературы, фольклора; стимулирование сопереживания персонажам художественных произведений; реализацию самостоятельной творческой деятельности детей (изобразительной, конструктивно-модельной, музыкальной и других)… » [1, с. 5].

В дошкольной педагогике разработаны и успешно применяются многие методы, формы и приемы организации работы по эстетическому воспитанию. Воспитатели в дошкольных образовательных организациях отдают предпочтение таким формам работы с детьми, как учебные и внеучебные занятия, среди которых ведущее место занимают кружки и студии, театрализованные представления, выставки детских работ. Большой воспитательный потенциал заложен в культурно-досуговой деятельности. Роль данных мероприятий заключается в сильнейшем воздействии на эмоциональную сферу личности ребенка. На эстетические чувства детей оказывают влияние красивое оформление помещения, костюмы персонажей, музыкальное сопровождение, внешний вид педагога.

Нами проведена опытно-экспериментальная работа по сформированности эстетических чувств и отношений у детей старшего дошкольного возраста на базе МДОУ «Детский сад № 70 комбинированного вида», г. о. Саранск.

Для проведения опытно-экспериментальной работы были отобраны две группы детей 5–7-летнего возраста с равным количеством в них детей (по 25 детей из старшей и подготовительной к школе групп): экспериментальная и контрольная группа.

Методология

Опытно-экспериментальная работа проходила в три этапа: констатирующий, формирующий, контрольный.

Констатирующий этап опытно-экспериментального исследования заключался в выявлении сформированности эстетических чувств, представлений и отношений у детей старшего дошкольного возраста.

На формирующем этапе опытно-экспериментального исследования была организована систематическая работа по эстетическому воспитанию детей старшего дошкольного возраста посредством культурно-досуговой деятельности в воспитательно-образовательной работе с детьми в дошкольной образовательной организации.

На контрольном этапе опытно-экспериментальной работы нами изучалась эффективность предложенной системы работы по формированию эстетического воспитания в процессе культурно-досуговой деятельности.

В процессе работы использовались методы: анализ психолого-педагогической, методической и специальной искусствоведческой литературы по исследуемой проблеме; методы анкетирования, изучения педагогического опыта, наблюдение, анализ деятельности детей старшего дошкольного возраста, беседа с воспитателями, детьми; педагогический эксперимент, проективные методики, статистические методы обработки данных.

В процессе опытной работы нами были сформулированы критерии, которые позволяют выявить сформированность эстетических чувств и представлений. Среди них:

1) проявление эмоционально-положительного отношения к красоте, природе, произведениям искусства;

2) проявление душевного волнения от соприкосновения и встречи с прекрасным;

3) сформированность понятий о красоте (умение соотносить художественный образ и средства выразительности);

4) обоснованность выбора красоты;

5) умение выделять и дифференцировать декоративные детали в предметах и явлениях;

6) умение подмечать прекрасное в повседневной жизни;

7) способность глубоко переживать самые разнообразные эмоции (восторг, радость, умиление, умиротворение).

Комплексный анализ полученных данных позволил распределить детей, участвующих в опытно-экспериментальном исследовании на три группы с низким, средним и высоким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений.

Так, для *низкого уровня* характерно неумение выделять красивые объекты, детали; отсутствие четкой аргументации собственного ответа; скудное проявление эстетических чувств, безразличие к произведениям искусства.

Для *среднего уровня* характерно умение видеть красивое в окружающей действительности, выделять красивые и некрасивые объекты, частичное проявление фантазии и творчества, отсутствие светлого душевного волнения от встречи с прекрасным, опора на помощь взрослого.

Для *высокого уровня* характерно умение самостоятельно, без помощи взрослого, проявлять фантазию и творчество в жизнедеятельности; проявление чувства прекрасного в действительности и к произведениям искусства; выражение гаммы эстетических чувств: радость, восторг, восхищение, умиротворение, негодование, грусть, тревога; умение наслаждаться формой и содержанием любого произведения искусства.

Проанализировав полученные результаты, опираясь на разработанные в начале констатирующего этапа исследования критерии, можно сделать следующий вывод: дети экспериментальной группы обладают в основном средним и низким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений; высокий уровень обнаружен, к сожалению, только у 20 % детей, низкий уровень выявлен у 50 % детей. Проанализировав полученные результаты контрольной группы, можно говорить о том, что дети в данной группе также обладают в основном средним и низким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений. К сожалению, высокий уровень обнаружен только у 30 % детей, средний — у 20 % детей, низкий уровень выявлен у 50 % детей.

В процессе проведения констатирующего эксперимента были получены следующие данные в экспериментальной группе, которые представлены на рис. 1.

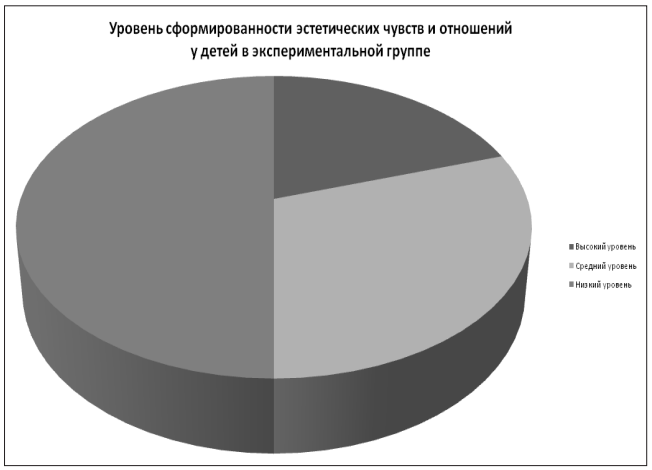


Рис. 1. Уровень сформированности эстетических чувств и отношений у детей старшего дошкольного возраста в экспериментальной группе

Результаты констатирующего этапа опытно-экспериментального исследования в контрольной группе, которые отражают процентное соотношение детей с высоким, средним и низким уровнем сформированности эстетических чувств, представлений и отношений у детей старшего дошкольного возраста представлены на рис. 2.

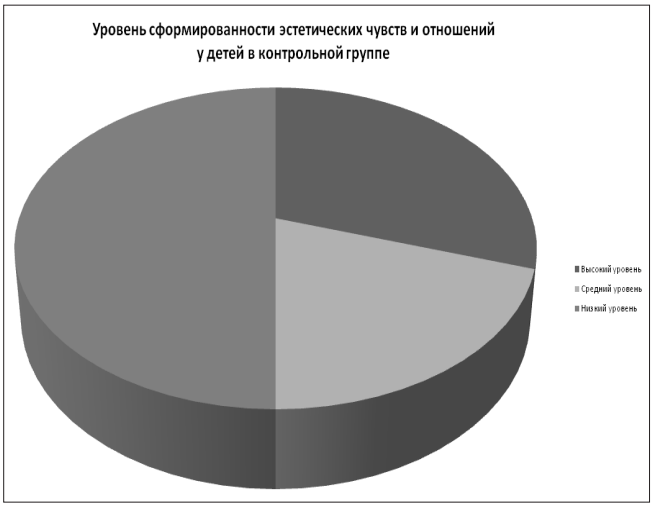


Рис. 2. Уровень сформированности эстетических чувств и отношений у детей старшего дошкольного возраста в контрольной группе

Итак, 80 % экспериментальной группы и 70 % детей контрольной группы (дети с низким и средним уровнем) нуждаются в совершенствовании эстетических чувств и отношений.

Целью формирующего этапа опытно-экспериментальной работы является воспитание эстетических чувств и отношений у детей старшего дошкольного возраста в процессе культурно-досуговой деятельности.

Формирующий этап экспериментального исследования предполагает решение следующих задач:

— формирование эстетического отношения детей к окружающему (развитие умения видеть и чувствовать красоту в природе, поступках, искусстве, понимать прекрасное; воспитание художественного вкуса, потребности в осознании прекрасного);

— отбор содержания культурно-досуговых мероприятий, направленных на формирование эстетических чувств и представлений детей старшего дошкольного возраста;

— использование разнообразных культурно-досуговых мероприятий с детьми, обеспечивающих активное взаимодействие всех участников педагогического процесса (детей, педагогов, родителей, музыкального руководителя);

— интеграция различных видов искусств (музыкального, художественных произведений, народного искусства, театрального искусства) при организации культурно-досуговых мероприятий;

— формирование художественных умений у детей 5–7 лет в области различных видов искусств (обучение рисованию, лепке, конструированию, танцам; развитие словесного творчества);

— создание и реализация календаря культурно-досуговых мероприятий для детей старшего дошкольного возраста на год, представлен в табл. 1 на стр. 359;

— разработка тематического планирования по эстетическому воспитанию детей старшего дошкольного возраста, представлено в табл. 2 на стр. 360.

Основной целью представленных мероприятий культурно-досуговой деятельности являлось грамотное использование свободного времени с целью развития эстетических чувств и отношений. Реализация календаря культурно-досуговых мероприятий проходила с сентября по август. Нами предпринята попытка отразить все виды культурно-досуговой деятельности, тематика которых тщательно подбиралась в соответствии с временем года, интересами и возрастом детей.

Предложенная система работы по эстетическому воспитанию дошкольников посредством культурно-досуговой деятельности позволяет существенно повысить уровень сформированности эстетических чувств и отношений у детей 5–7 лет.

Целью контрольного этапа опытно-экспериментального исследования была проверка результативности предлагаемой нами системы работы по использованию культурно-досуговой деятельности как средства эстетического воспитания.

Данная работа осуществлялась на базе той же дошкольной образовательной организации, участвующей на констатирующем этапе исследования. Работа проходила с детьми экспериментальной и контрольной группы, ранее участвующими на констатирующем этапе исследования.

Таблица 1

Примерный календарь культурно-досуговых мероприятий для детей старшего дошкольного возраста на год

Сроки проведения	Тематика культурно-досуговой деятельности	Открытое мероприятие (в музыкальном зале, с гостями)	Камерное (в группе)
Сентябрь	«День знаний» «Дары осени» «В гостях у сказки» «Спортивные эстафеты»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Октябрь	«Конкурс красоты» «Золотая осень» «Собери красивые листья» «Вежливость — это… »	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Ноябрь	«Покрова» «Мама, папа и я — спортивная семья» Театрализованное представление по мотивам народных сказок	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Декабрь	Новогодние утренники «Новогодний маскарад» «Здравствуй, Новый год!» Инсценирование сказки «Двенадцать месяцев»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Январь	«Рассматривание репродукций картин русских художников» «Рождественские вытворяшки» «Зимние сказки» «Зимние забавы» «День здоровья»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Февраль	«Из истории нашего города… » «День защитника Отечества» «Веселое веселье» «День добра» «Пока Масленица не придет!»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Март	«Встреча весны» «8 Марта — Женский день» «Дети, берегите книги!» «Изобразите лесного зверя» «Весенняя сказка»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Апрель	«Праздник смеха» «Правила хорошего тона» «День космонавтики» «Весенняя капель» «Мы любим песни» «Просмотр диафильма» «Веселые друзья»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Май	«Мы поем и танцуем» «Мы — мастера» «День рождения Земли» «Чтение сказок о животных»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Июнь	«Умелые ручки» «Здравствуй, лето!» «Минута славы» «Волшебное превращение» «Нарисуй на асфальте» «Лесная мастерская» «Город, мой любимый!» «Турнир рыцарей» «Открытие малых олимпийских игр» «Спортивный праздник» «Я и моя семья» Праздник мыльных пузырей	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Июль	«Летняя олимпиада» «Лето красное» «Нарисуй любимого сказочного героя» «День Нептуна» «Знатоки леса» «Поделки из бросового материала» «Чтение стихов о лете» «Экскурсия в лес»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада
Август	«Комический футбол» «Традиции и обычаи русского народа»	В старшей группе детского сада	В старшей группе детского сада

Таблица 2

Тематическое планирование по эстетическому воспитанию детей старшего дошкольного возраста

№	Тема	Цель	Содержание
		Музыка	
1.	Учимся слушать музыку	Воспитывать у детей умение слушать музыку. Учить воспринимать и оценивать музыку. Развивать умение организовать свои действия под музыку	Характер музыкального произведения. Слушая музыку, определить ее характер (веселая, грустная, тревожная). Темпы музыкальных произведений (быстрый, медленный, умеренный). Слушая музыку, определить ее темп. Динамические оттенки (громко, тихо, умеренно). Слушая музыку, определить динамические оттенки
2.	Знакомство с творчеством П. И. Чайковского		Слушаем музыку П. И. Чайковского
3.	Знакомство с творчеством Антонио Вивальди. Времена года	Учить воспринимать и слушать музыку. Развивать умение организовать свои действия под музыку	Рисунок на тему: «Любимое время года»
		Живопись	
1.	Учимся рассматривать репродукцию картины	Воспитывать у детей умение понимать художественные картины. Учить воспринимать и оценивать красоту русской природы в произведениях И. И. Шишкина. Развивать умение передать в рисунке свое настроение	1. Знакомство с художественным искусством. 2. Знакомство с творчеством И. И. Шишкина. Отличительная черта работ И. И. Шишкина. 3. Проба кисти. Практическая работа дошкольников
2.	Знакомство с творчеством И. И. Шишкина		Просмотр репродукции картины И. И. Шишкина «Утро в сосновом лесу»
3.	Сказки в творчестве русских художников	Воспитывать у детей умение понимать художественные картины. Развивать умение передать в рисунке свое настроение	1. Сказки в произведениях русских художников. Знакомство с творчеством русских художников: В. М. Васнецова, М. А. Врубеля. 2. Знакомство с творчеством Ф. В. Сычкова. 3. Проба кисти. Практическая работа учащихся
		Театр	
1.	Что такое театр? Какие театры существуют? Правила поведения в театре	Воспитывать у детей любовь к театру. Раскрыть творческие способности дошкольников. Дать возможность почувствовать себя артистом театра	1. Знакомство с театром. Что такое театр? Виды театров. 2. Знакомство с правилами поведения в театре. 3. Практическая работа. Инсценировка русской народной сказки «Колобок». 4. Чтение стихов
2.	Мы теперь артисты. Инсценировка сказки «Колобок»		
3.	Посещение кукольного театра	Воспитывать у детей любовь к театру	

Для того, чтобы выявить эффективность предложенной системы работы, мы использовали методику, предложенную Г. А. Урунтаевой, Ю. А. Афонькиной «Изучение эстетического восприятия картины», выявляющую уровень осознанности эстетической оценки картины [2, с. 160–162].

Для проведения данной методики нами были подобраны, с учетом возраста детей, следующие репродукции картин трех жанров:

— В. М. Васнецов «Аленушка» — сюжетная;

— И. Левитан «Золотая осень» — пейзаж;

— И. Т. Хруцкий «Цветы и плоды» — натюрморт.

Подобранные репродукции были цветными и достаточно крупного размера.

Детям индивидуально предлагалось проанализировать предложенные репродукции картин по определенной схеме.

Результаты

Диагностика показала, что детям экспериментальной группы доступно смысловое восприятие представленных репродукций картин. Дошкольники демонстрировали некоторые особенности восприятия смыслового центра картины-репродукции. При этом дети давали предложенным изображениям определенные названия, соответствующие изображенному, кратко передавали содержание представленного на репродукции. Данное задание вызывало неподдельный интерес у дошкольников.

Полученные результаты в контрольной группе, напротив, свидетельствуют о том, что данным дошкольникам не всегда бывает доступно смысловое восприятие представленных репродукций картин. Незначительная часть детей дошкольного возраста контрольной группы демонстрировали некоторые особенности восприятия смыслового центра картины-репродукции. Дети затруднялись давать предложенным изображениям определенные названия, достаточно скудно передавали содержание представленного на репродукции. Такое задание не вызывало особый интерес у дошкольников данной группы. Рассматривая репродукции картин, предложенные педагогом, большинство детей не наполняли свои ответы эстетическими характеристиками изображенного на картине.

Вышепредставленные результаты опытно-экспериментального исследования подтвердили выдвинутую

нами гипотезу и показали, что специально созданные педагогические условия (использование разнообразных культурно-досуговых мероприятий с детьми, обеспечивающих активное взаимодействие всех участников педагогического процесса; интеграция различных видов искусств при организации культурно-досуговых мероприятий; содействие содержания культурно-досуговой деятельности обогащению художественных впечатлений и эмоциональной сферы детей; сочетание предметно-игровой среды и эстетической обстановки на развлекательном мероприятии; создание календаря культурно-досуговых мероприятий для детей старшего дошкольного возраста) способствуют повышению уровня сформированности эстетических чувств и отношений в дошкольном возрасте.

Заключение. Выводы

Проанализировав полученные результаты, полученные в результате констатирующего этапа исследования, можно сделать следующий вывод: дети экспериментальной и контрольной группы обладают в основном средним и низким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений; высокий уровень обнаружен, к сожалению, только у 20 % детей экспериментальной группы, низкий уровень выявлен у 50 % детей экспериментальной группы. Проанализировав полученные результаты контрольной группы, можно говорить о том, что дети в данной группе также обладают в основном средним и низким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений. К сожалению, высокий уровень обнаружен только у 30 % детей, средний — у 20 % детей, низкий уровень выявлен у 50 % детей.

По результатам констатации имеются схожие результаты, что дает основание утверждать о необходимости целенаправленной систематической работы по использованию культурно-досуговой деятельности в дошкольной образовательной организации по эстетическому воспитанию детей старшего дошкольного возраста. Ребенка необходимо учить использовать свободное время, предоставлять возможность заниматься интересной, насыщенной положительными эмоциями деятельностью, формирующей его эстетический вкус, чувства и отношения.

Предложенная система работы по эстетическому воспитанию дошкольников посредством культурно-досуговой деятельности позволяет существенно повысить уровень сформированности эстетических чувств и отношений у детей 5–7 лет.

Таким образом, можно сделать вывод о высоком уровне сформированности эстетического вкуса и эстетической оценки произведений искусства в экспериментальной группе детей. По представленным результатам констатирующего и контрольного этапов исследования можно судить о произошедших изменениях. После окончания опытно-экспериментальной работы дети из экспериментальной группы, имевшие ранее низкий и средний уровни сформированности эстетических чувств и отношений, переместились на более высокий уровень, тогда как дети контрольной группы остались на прежнем уровне. Детей с низким уровнем сформированности эстетических чувств и отношений в экспериментальной группе выявлено не было.

Бесспорно, наше экспериментальное исследование не может претендовать на достаточно полное, так как вопрос эстетического воспитания все еще остается актуальным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного общего образования. Комментарий к ФГОС ДОО [Электронный ресурс] // Районный отдел образования Краснохолмского района. Официальный сайт. URL: http://krhroo.ucoz.ru/index/fgos_doo/0-87 (дата обращения: 08.09.2017).

2. Урунтаева Г. А., Афонькина Ю. А. Практикум по дошкольной психологии : пособие для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений. М. : Академия, 1998. 304 с.

REFERENCES

1. The Federal state educational standard of preschool general education. Commentary to FSES PEE [Electronic resource] // District department of education of Krasnokholmsky district. Official site. URL: http://krhroo.ucoz.ru/index/fgos_doo/0-87 (date of viewing: 08.09.2017).

2. Uruntayeva G. A., Afon'kina Yu. A. Practical work on preschool psychology: a manual for students.of higher and specialised secondary schools. M. : Academy, 1998. 304 p.

Как цитировать статью: Кудашкина О. С. Культурно-досуговая деятельность как средство эстетического воспитания детей // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 356–361.

For citation: Kudashkina O. S. Cultural and leisure activity as a means of aesthetic education of children // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 356–361.

УДК 37.014.3
ББК 74.5

Lapp Elena Aleksandrovna,
candidate of pedagogical science, associate professor,
associate professor of Chair of special
pedagogics and psychology
of Volgograd State
Socially-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: lapp-elen1965@mail.ru

Лапп Елена Александровна,
канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедры специальной
педагогики и психологии
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: lapp-elen1965@mail.ru

Yarikova Svetlana Georgievna,
candidate of pedagogical science, associate professor,
associate professor of Chair of special
pedagogics and psychology,
of Volgograd State
Socially-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: yarikova@list

Ярикова Светлана Георгиевна,
канд. пед. наук, доцент,
профессор кафедры специальной
педагогики и психологии
Волгоградского государственного
социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: yarikova@list.ru

ШКОЛА-ИНТЕРНАТ КАК НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ ИНТЕГРИРОВАННОГО И ИНКЛЮЗИВНОГО ОБУЧЕНИЯ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

THE BOARDING SCHOOL AS THE SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL SUPPORT CENTRE FOR SUBJECTS OF INTEGRATED AND INCLUSIVE EDUCATION FOR CHILDREN WITH LIMITED HEALTH POSSIBILITIES

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования
13.00.08 − Theory and methodology of professional education

В статье описаны результаты авторского исследования по проектированию модели Центра научно-методического сопровождения и поддержки педагогов детей с ограниченными возможностями здоровья на базе школы-интерната, реализующей адаптированные основные общеобразовательные программы; доказывается необходимость использования ресурса специального образования для методического и организационного сопровождения инклюзивных образовательных учреждений и педагогических кадров. Представлен авторский опыт проектирования деятельности Центра научно-методического сопровождения педагогов инклюзивного и интегрированного образования. Дана характеристика средств научно-методического сопровождения готовности учителя инклюзивного и интегрированного образования к работе с детьми с ОВЗ.

The article describes the results of the author's research on the design of the model of the Center for Scientific and Methodological Support for Teachers of Children with limited health possibilities on the basis of a boarding school that implements adapted basic general education programs. The article proves the necessity of using the resource of special education for methodological and organizational support of inclusive educational institutions and teaching staff. The author presents own experience in projecting the activity of the Center for scientific and methodological support of educators in the sphere of inclusive and integrated education. The characteristics of the means of scientific and methodological support for the teacher's in the sphere of inclusive and integrated education who are ready to work with children with limited health possibilities are given.

Ключевые слова: дети с ограниченными возможностями здоровья, дефектология, инклюзивное образование, интеграция, профессиональный стандарт педагога, повышение квалификации, профессиональная компетентность, сетевое взаимодействие, специальные образовательные условия, центр научно-методического сопровождения.

Keywords: children with limited health possibilities, defectology, inclusive education, integration, professional standard of a teacher, advanced training, professional competency, networking cooperation, special educational conditions, the center of scientific-methodical support.

Современный этап развития образования характеризуется принятием и разработкой идеи включения в общий поток обучающихся детей с ограниченными возможностями здоровья. Образование детей данной категории в интегрированной или инклюзивной форме обучения базируется на реализации гуманистической идеологии, которая придерживается представлений о том, что все дети — индивидуумы с различными образовательными потребностями в обучении [1]. Обучение детей с особыми образовательными потребностями в интегрированной, инклюзивной форме предполагает формирование адекватных целей для каждого ученика, ликвидацию различных барьеров для наибольшей поддержки учащегося и максимального раскрытия его потенциала (Аслаева Р. Г., Байбакова О. Ю., Блинова Л. Н., Никифорова А. В. и др.). Многочисленные исследования современных ученых доказывают, что образование детей с ОВЗ в интегрированной и инклюзивной форме обучения означает, что каждый ребенок, независимо от специфики его образовательных

возможностей, имеет доступ к качественному образованию на базе любого образовательного учреждения [2; 3].

Специфика современной социально-образовательной ситуации, новые ценностные ориентации государства и общества, развитие дефектологической науки как интегративной области знания актуализирует повышение профессионального уровня учителя массовой школы с целью обеспечения современного качества образования и обеспечения конкурентоспособности специалиста [4]. При этом приходится констатировать, что в условиях кардинального обновления содержания образования, смены приоритетов и целевых установок процесса обучения и воспитания, его форм и средств, учителю сложно ориентироваться в решении новых профессиональных задач. Даже понимая образовательные трудности ребенка с ОВЗ, учителя ограничиваются лишь, с одной стороны, принятием идеи о совместном обучении типичных и атипичных учеников, а с другой — изменением отдельных методов обучения, понимая при этом необходимость повышения своей профессиональной компетентности. Но не все педагоги готовы учиться и переучиваться (Лапп Е. А., Никишина В. Б., Резанова Е. В., Тушева Е. С. и др.). Это затрудняет создание специальных образовательных условий для детей с ОВЗ в инклюзивных или интегрированных школах и классах и определяет **актуальность** выполняемого исследования.

Нами проделана исследовательская работа, **целью** которой стало методологическое и теоретическое обоснование модели Центра научно-методического сопровождения и поддержки педагогов интегрированного образования и инклюзивного обучения.

Нами решались следующие **задачи**:

1) охарактеризовать методологические и теоретические основы создания Центра научно-методического сопровождения и поддержки педагогов детей с ограниченными возможностями здоровья;

2) разработать модель сетевого взаимодействия участников научно-методического сопровождения на базе школы-интерната, реализующей адаптированные основные общеобразовательные программы.

Анализ результатов реализации образовательной политики в Волгоградском регионе за последние годы позволяет зафиксировать ряд позитивных базовых достижений: за период с 2011 по 2016 год увеличилась доля детей-инвалидов, получающих образование в образовательных учреждениях и классах, реализующих адаптированные основные общеобразовательные программы, оздоровительных образовательных учреждениях для детей, нуждающихся в длительном лечении от 56,2 до 56,5 %; доля учителей, прошедших обучение по новым адресным моделям повышения квалификации и имевшим возможность выбора программ обучения от 26,0 до 26,5 %; доля экспериментальных площадок, реализуемых проекты интегрированного образования, в образовательных субъектах дошкольного и общего образования от 25,6 до 46,0 %; увеличилась доля учителей, участвующих в деятельности саморегулируемых организаций и регулярно получающих в них профессиональную помощь и поддержку от 27,6 до 31,0 %.

Эти позитивные достижения не могут полностью удовлетворять запросы родителей детей с ОВЗ и профильные общественные организации. Проведенный нами мониторинг показал, что у учителей наблюдаются трудности, связанные с неготовностью выстраивать процесс обучения с учетом психолого-педагогических особенностей детей-инвалидов и детей с ОВЗ. У учителей отмечается отсутствие глубокой личностной заинтересованности, положительной направленности на осуществление педагогической деятельности в условиях включения лиц с особым психофизическим развитием в среду нормально развивающихся сверстников. У педагогов детей с ОВЗ выявляется « …феномен физического и эмоционального истощения, развивающийся на фоне профессионального стресса» [5]. Только менее половины родителей здоровых детей хотят, чтобы их дети учились вместе с детьми-инвалидами.

Для развития инклюзивной практики образования нужны системные институциональные изменения, но самые сложные из них — это изменения в профессиональном мышлении преподавателей и сознании родителей [6].

В соответствии с Профессиональным стандартом педагога статус учителя массовой школы обязывает его реализовывать, в том числе и инклюзивные формы обучения детей, и при этом ставит задачу психологической и методической поддержки учителя детей-инвалидов и с ОВЗ. При этом учитель не всегда экономически имеет возможность по мере необходимости повышать качество своей подготовки. Для эффективного взаимодействия с ребенком с ОВЗ и для качественной его подготовки педагог должен своевременно пополнять запас специальных знаний, а не один раз в пять лет. Курсы повышения квалификации, как правило, не могут решить оперативных задач практической педагогической деятельности, они не связаны с обновлением смыслов профессиональной деятельности педагогов, связанных с признанием абсолютной ценности детей с нарушениями психофизического развития [7]. Методическая система работы с педагогами в рамках школы также не позволяет в полной мере решать поставленную обществом задачу — включения атипичных учащихся в общий поток — в силу недостаточности кадровых ресурсов в школе, малого количества педагогов-дефектологов среди педагогов школ, реализующих инклюзивную практику.

Поэтому в настоящее время возникает острая необходимость в пролонгированном научно-методическом сопровождении субъектов интегрированного и инклюзивного обучения детей с ограниченными возможностями здоровья. Школа-интернат, традиционно обучающая детей с ОВЗ, может в современных условиях выступить как научно-методический Центр сопровождения педагогов. Сетевое взаимодействие педагогов обеспечивает обмен опытом и быстрое и адекватное реагирование на оперативные педагогические задачи. Общение с педагогами специального (коррекционного) образования актуализирует у педагогов способность к поиску дефектологической информации, обеспечивает рост профессионального мастерства.

Вышесказанное обуславливает необходимость организации системы непрерывного научно-методического сопровождения педагогов интегрированного и инклюзивного обучения для обеспечения их готовности к работе с детьми с ОВЗ, что будет способствовать достижению учащимися предметных, личностных и метапредметных результатов образовательной деятельности и в целом успешной социализации в обществе, а для педагогов обеспечит развитие когнитивных, мотивационных и операционных умений и снимет фрустрационные переживания [8].

Проблему повышения уровня психологической и методической готовности педагогов к работе с детьми с ОВЗ можно решить путем создания на базе школы-интерната, реализующей адаптированные основные общеобразовательные программы для детей с ОВЗ, научно-методического центра, который обеспечит формирование готовности педагогов традиционных школ к работе с детьми с ОВЗ и профессиональный рост всех участников сетевого вза-

имодействия. Кроме того, как нам кажется, это выступит «внешним стимулом мотивации деятельности» педагога в освоении нового профессионального поля [9].

Проектируемая модель предполагает решение следующих задач:

• сопровождение инновационных процессов интеграции и инклюзии детей с ограниченными возможностями здоровья;

• создание единого поискового пространства на территории школы для выявления инновационных форм повышения квалификации учителей, работающих в условиях интеграции и инклюзии;

• создание условий психолого-педагогического сопровождения детей с ОВЗ в соответствии с возможностями и особенностями каждого ребенка, а также с потребностями и ожиданиями родителей;

• повышение квалификации педагогов (воспитателей, учителей, учителей-дефектологов, учителей-логопедов, педагогов-психологов), обеспечивающих сопровождение детей ОВЗ в условиях интеграции и инклюзии, в части дополнительной профессиональной компетентности, формирование у них способности продуктивно работать в парадигме инновационного коррекционно-развивающего образования;

• распространение передового педагогического опыта по внедрению эффективных технологий, направленных на выявление и развитие интеллектуальных и творческих способностей детей с ОВЗ в условиях их интеграции и инклюзии.

Создание научно-методического центра на базе специальной школы-интерната обеспечит максимально возможное расширение единого инновационно-поискового пространства в области специального (коррекционного), интегрированного и инклюзивного образования для получения качественного и доступного образования детей с ОВЗ; выступит условием координации взаимодействия между образовательными учреждениями по вопросам обеспечения научными и методическими ресурсами психолого-педагогического сопровождения детей с ОВЗ в соответствии с возможностями и особенностями каждого ребенка, а также с потребностями и ожиданиями родителей; сделает действующими практико-ориентированные технологии по индивидуальному обучению и психолого-педагогическому сопровождению ребёнка с ОВЗ, обучающегося в традиционном общеобразовательном учреждении; коррекционно-развивающему сопровождению детей с ОВЗ в условиях образовательных учреждений различных типов и в социуме; обеспечит базу для интеграции деятельности различных структур современного образования, культурно-воспитательных, медицинских, правоохранительных, социальных учреждений.

Научные идеи, которые будут актуализированы в условиях функционирования центра научно-методического сопровождения педагогов, связаны с созданием и апробацией новой практики взаимодействия педагогов специального (коррекционного), интегрированного и инклюзивного образования детей с ОВЗ на базе школы-интерната, направленной на изучение успешного опыта; научно-методическое сопровождение субъектов инклюзивного образования; разработку технологий интегрированного и инклюзивного образования; подробное описание процессов и механизмов запуска и управления интегрированным и инклюзивным образованием на локальном уровне в условиях сетевого взаимодействия специалистов. Сетевое взаимодействие разных структур образования, включая межведомственное взаимодействие культурно-воспитательных, медицинских, правоохранительных, социальных организаций, направлено на повышение качества обучения, воспитания и социализации детей с ОВЗ. Практическая значимость модели центра заключается в организации новой формы деятельности школы-интерната и учреждений, реализующих инклюзивное/интегрированное обучение. Это обеспечивает доступность и качество образования детей с ОВЗ; повышение квалификации специалистов в области психолого-педагогического сопровождения инклюзивного/интегрированного образования; внедрение инновационных авторских программ педагогов; мониторинг состояния специальных образовательных условий для детей с ОВЗ в учреждениях образования.

Деятельность такого центра базируется на антропологических основаниях, обеспечивающих развитие учителя в качестве субъекта смыслотворческой деятельности; опирается на акмеологический подход, обосновывающий в современных условиях стремление учителя к самоизменению и росту профессионального мастерства. Методологическую основу проектирования научно-методического сопровождения педагогов составляют работы О. А. Абдуллиной, К. А. Абульхановой-Славской, Л. И. Анциферовой, А. Г. Асмолова, А. А. Бодалева, Т. Г. Браже, Б. З. Вульфова, П. Т. Долгова, Э. Ф. Зеера, Л. М. Митиной, В. П. Петровского, Л. Н. Тимчиновой, что позволяет определиться в сущности, механизмах, факторах и условиях профессионального роста учителя в условиях современной школы. Пониманию теоретических основ педагогического сопровождения служат труды О. С. Газмана, И. А. Колесниковой, Н. Н. Михайлова, В. А. Сластенина, С. М. Юсфина и др. Обоснованию психолого-педагогических механизмов сопровождения готовности учителя к работе с детьми с ОВЗ нам помогли идеи Е. А. Александровой, Т. В. Анохиной, Л. Н. Бережновой, Н. Б. Крыловой, С. Д. Полякова и др. В проектировании системы научно-методического сопровождения готовности учителя к работе с детьми с ОВЗ мы опираемся также на методологические основы, разработанные в трудах О. И. Кукушкиной, Н. Н. Малофеева, Н. М. Назаровой, Е. С. Тушевой, И. М. Яковлевой и др.

Центр научно-методического сопровождения педагогов инклюзивного и интегрированного образования на базе «специальной» школы-интерната функционально связан с педагогическим, информационным, консультационным, психотерапевтическим сопровождением учителя, работающего с детьми с ОВЗ в массовой школе. Проектирование деятельности Центра научно-методического сопровождения педагогов инклюзивного и интегрированного образования включает три этапа.

На первом — диагностическом этапе — осуществляется анализ состояния проблемы в педагогической, психологической, социологической, философской литературе и в региональной практике; обобщается полученный материал, обрабатываются результаты количественных и качественных исследований; проектируется деятельность школы-интерната по организации научно-методического сопровождения сетевого взаимодействия субъектов инклюзивного и интегрированного обучения детей с ОВЗ; организуется информационная политика образовательного учреждения для освещения деятельности школы-интерната по организации научно-методического сопровождения сетевого взаимодействия субъектов инклюзивного и интегрированного обучения детей с ОВЗ.

Второй этап — опытный — содержательно нацелен на то, чтобы отработать модель научно-методического сопровождения сетевого взаимодействия субъектов инклюзивного и интегрированного обучения детей с ОВЗ; создать в школе научно-методический центр сопровождения сетевого взаимодействия субъектов обучения детей с ОВЗ; организовать просветительскую и методическую работу с педагогами, специалистами и родителями, направленную на повышение квалификации работников образовательных учреждений, реализующих инклюзивную и интегрированную практику, и повышение уровня знаний родителей по проблемам лиц с ОВЗ (проведение соответствующих лекций, семинаров, круглых столов и т. п.); создать в образовательном учреждении специальную научно-методическую среду; провести мониторинг и оценку эффективности научно-методического сопровождения сетевого взаимодействия субъектов инклюзивного и интегрированного обучения детей с ОВЗ; привлечь педагогов и родителей обучающихся к совместной работе.

Третий этап — обобщающий — это работа по систематизации и обработке результатов апробации деятельности Центра, уточнение теоретических и экспериментальных выводов; оформление научно-методических и практических рекомендаций для внедрения в широкую педагогическую практику.

В качестве средств научно-методического сопровождения готовности учителя инклюзивного и интегрированного образования к работе с детьми с ОВЗ мы использовали Договор между директором и учителем (договор на условиях учителя, договор на условиях директора, договор-сотрудничество); подпрограмму «Сопровождение готовности педагога к работе с детьми с ОВЗ»; целевые программы: «Социально-экономическая поддержка педагогов детей с ОВЗ» и «Информационная поддержка педагогов детей с ОВЗ». Содержательным компонентом научно-методического сопровождения педагогов детей с ОВЗ является комплексная программа школьного повышения квалификации педагогов образовательных организаций — участников сетевого взаимодействия, включающая три компонента: содержание, формы, результаты и три направления: диагностическое, теоретическое, практическое. Формирование готовности педагогов к работе с детьми с ОВЗ осуществляется через модераторские семинары, переговорные площадки, педагогические форумы, тренинги профессионального роста, директорские часы, рефлексивные диалоги, вебинары, видеоконференции [10]. Рост готовности педагогов к работе с детьми с ОВЗ поддерживает также система психологических и экономических механизмов. На сегодняшний день участниками сетевого взаимодействия выступают ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», ГКОУ «Волгоградская школа-интернат № 2», ГКОУ «Волгоградская школа-интернат № 4», ГКОУ «Волгоградская школа-интернат № 5», Муниципальное образовательное учреждение «Основная общеобразовательная школа № 4 им. Ю.А. Гагарина», МОУ «Средняя школа № 99 имени дважды Героя Советского Союза А. Г. Кравченко Тракторозаводского района Волгограда», МОУ «Средняя школа № 102 Дзержинского района Волгограда», Волгоградская региональная общественная организация «Поддержка профессионального становления педагогов-дефектологов» и др.

Выводы:

— актуальность разработки модели Центра научно-методического сопровождения и поддержки педагогов связана с проблемой использования инклюзивным образованием ресурсного потенциала специального (коррекционного) образования и недостаточной сформированностью и неоднозначностью механизма взаимодействия между этими образовательными системами, который позволил бы использовать ресурс специального образования для методического и организационного сопровождения инклюзивных образовательных учреждений и педагогических кадров;

— Центр научно-методического сопровождения сетевого взаимодействия субъектов интегрированного и инклюзивного обучения детей с ограниченными возможностями здоровья ориентирован на оказание помощи учителю в работе с атипичным учеником;

— деятельность научно-методического Центра сопровождения субъектов образования опосредовано направлена на ребенка с особыми образовательными потребностями: специально обученный учитель обеспечивает возможность ученика реализовать свои возможности и свое право на образование в любом типе образовательного учреждения и получить при этом необходимую ему специализированную помощь в специально созданных для него условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лапп Е. А. Интеграция общего и специального образования в региональном контексте. Итоги проекта «Включенное образование — стратегия образования для всех» // Народное образование. 2010. № 9. С. 35–39.

2. Нагорнова А. Ю. Личностно-профессиональная готовность будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся // Бизнес. Образование. Право. 2011. № 1 (14). С. 271–275.

3. Цыренов В. Ц. Опыт организации образования детей с ограниченными возможностями здоровья в Республике Бурятия // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 1 (30). С. 285–288.

4. Яковлева Т. С. Теоретические основы проблемы профессиональной направленности личности // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2 (27). С. 268–273.

5. Доника Д. Д., Доника А. Д. Современные проблемы профессиональных компетенций // Бизнес. Образование. Право. 2008. № 1 (5). С. 125–128.

6. Рябова Н. В. Сопровождение ребенка с ограниченными возможностями здоровья в инклюзивной практике [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. Электрон. журн. 2015. № 6. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=23366 (дата обращения: 30.09.2016).

7. Ситник А. П., Перенкова Е. В. Методическая работа как фактор развития способности учителя к самоанализу профессиональной деятельности : Методические рекомендации. М. : АПКиППРО, 2005. 22 с.

8. Ивасюк О. А. Изучение профессионально значимых качеств личности студентов психолого-педагогического образования в соответствии с новыми ФГОС // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 1 (30). С. 299–305.

9. Ващенко А. Н. Понятие мотивации в XXI веке. Прогнозы и оценки // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 1 (26). С. 106–110.

10. Стрельников О. И. Технология «E-learning» нового поколения как фактор развития человеческих ресурсов // Бизнес. Образование. Право. 2008. № 2 (6). С. 77–80.

REFERENCES

1. Lapp E. A. Integration of general and special education in a regional context. Results of the project «Inclusive education — the strategy of education for everybody» // Public education. 2010. No. 9. P. 35–39.
2. Nagornova A. Yu. Personal and professional readiness of future teachers to correct students' mental states // Business. Education. Law. 2011. No. 1 (14). P. 271–275.
3. Tsyrenov V. Ts. Experience of arranging education of disabled children in Buryatia // Business. Education. Law. 2015. No. 1 (30). P. 285–288.
4. Yakovleva T. S. Theoretical foundations of problems of person's professional orientation // Business. Education. Law. 2014. No. 2 (27). P. 268–273.
5. Donika D. D., Donika D. A. Modern problems of professional competence // Business. Education. Law. 2008. No. 1 (5). P. 125–128.
6. Ryabova N. V. Maintenance of a child with disabilities in inclusive practice [Electronic resource] // Modern problems of science and education. Electronic journal. 2015. No. 6. URL: http://www.science-education.ru/en/article/view?id=23366 (date of viewing: 30.09.2016).
7. Sitnik A. P., Perenkova E. V. Methodical work as a factor of the teacher's ability to self-analysis of professional activity : Methodological recommendations. M. : APKiPPRO, 2005. 22 p.
8. Ivasyuk O. A. Stady of professionally important qualities of personality of psychology and pedagogics students of in accordance with the a new FSES // Business. Education. Law. 2015. No. 1 (30). P. 299–305.
9. Vashchenko A. N. The concept of motivation in the twenty-first century. Forecasting and evaluation estimates. Business. Education. Law. 2014. No. 1 (26). P. 106–110.
10. Strelnikov O. I. E-learning new generation technology as a factor in the development of the human resources // Business. Education. Law. 2008. No. 2 (6). P. 77–80.

Как цитировать статью: Лапп Е. А., Ярикова С. Г. Школа-интернат как научно-методический центр поддержки субъектов интегрированного и инклюзивного обучения детей с ограниченными возможностями здоровья // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 362–366.

For citation: Lapp E. A., Yarikova S. G. The boarding school as the scientific-methodological support centre for subjects of integrated and inclusive education for children with limited health possibilities // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 362–366.

УДК 378:001.891-057.87:159.943
ББК 74.48

Mikidenko Natalia Leonidovna,
candidate of sociologie sciences, associate professor,
associate professor of the department of sociology,
political science and psychology
of Siberian State University
of Telecommunications and Information Sciences,
Novosibirsk,
e-mail: nl_nsk@mail.ru

Микиденко Наталья Леонидовна,
канд. социол. наук, доцент,
доцент кафедры социологии,
политологии и психологии
Сибирского государственного университета
телекоммуникаций и информатики,
г. Новосибирск,
e-mail: nl_nsk@mail.ru

Storozheva Svetlana Petrovna,
candidate of culturologie, associate professor,
associate professor of the department of sociology,
political science and psychology
of Siberian State University
of Telecommunications and Information Sciences,
Novosibirsk,
e-mail: sv.stor@yandex.ru

Сторожева Светлана Петровна,
канд. культурологии, доцент,
доцент кафедры социологии,
политологии и психологии
Сибирского государственного университета
телекоммуникаций и информатики,
г. Новосибирск,
e-mail: sv.stor@yandex.ru

РОЛЬ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В ФОРМИРОВАНИИ «МЯГКИХ» КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ

THE ROLE OF SCIENTIFIC RESEARCH WORK IN THE FORMATION OF SOFT COMPETENCES OF STUDENTS

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования
13.00.08 − Theory and methodology of professional education

В статье рассматривается роль участия студентов в научно-исследовательской деятельности в формировании «мягких» компетенций как части профессиональных. Переход к компетентностной модели образования актуализировал дискуссию в научном и преподавательском сообществе о содержании компетенций и инструментах

их формирования, оценивания и валидации. Авторы поднимают вопросы, связанные с формированием «мягких» компетенций и указывают на необходимость поиска эффективных механизмов, стимулирующих научно-исследовательскую деятельность студентов. Авторы представляют результаты эмпирического исследования, проведенного на базе Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики (2017), анализируют мотивацию, факторы, влияющие на участие студентов в научно-исследовательской работе.

The article considers the role of participation of students in scientific- research activity in formation of soft compences as a part of professional ones. The transition of the scientific and teaching community to the competence-based model of education actualized the discussion about the content of competences and the tools for their formation, evaluation and validation. The authors raise issues related to the formation of soft competencies and point to the need to search for efficient mechanisms that stimulate research activity of students. The authors present the results of an empirical study conducted at the Siberian State University of Telecommunications and Informatics (2017) analyze the motivation, factors influencing participation in research activities.

Ключевые слова: научно-исследовательская деятельность студентов, мотивация научно-исследовательской деятельности, профессиональные компетенции, «мягкие» компетенции, формирование компетенций, компетентностный подход, высшее образование, профессиональное образование, рынок труда, работодатель.

Keywords: scientific-research activities of students, motivation of research activities, professional competencies, soft competences, competence formation, competence-based approach, higher education, professional education, labor market, employer.

Введение

Динамика развития технологий определила вызовы всей системе образования, включая профессиональное образование всех уровней. В сфере профессионального образования на смену образовательной парадигме, целью которой было в первую очередь формирование у учащихся знаний, приходит парадигма, целью которой становится формирование компетенций. И хотя компетенция предполагает знаниевую компоненту, акцент делается на умениях и владении навыками. Ключевыми вопросами для системы профессионального образования стали вопросы о сути профессиональных компетенций, применении образовательных технологий, инструментах оценивания сформированности компетенций. Широкая дискуссия в преподавательских, научных, профессиональных сообществах о содержании профессиональных компетенций позволила проявить ожидания работодателей на рынке труда от соискателей, в том числе выпускников вузов. Работодатель в условиях динамичного развития технологий, влекущих за собой устаревание и исчезновение профессий, отдает предпочтение соискателям, которые имеют не только профессиональные навыки, но и обладают дополнительными компетенциями, а именно: креативностью, ответственностью, коммуникабельностью, открытостью критике, стрессоустойчивостью, навыками работы в команде, навыками управления временем и другими, получившими название «мягкие» навыки/компетенции (англ. soft skills). «Мягкие» навыки чаще определяют как деловые навыки, относящиеся к навыкам общения, навыкам профессиональной этики ведения дел, навыкам критического мышления/умения решать проблемы.

Тесная взаимосвязь системы профессионального образования и рынка труда определяет стремление системы образования подготовить востребованного на рынке труда специалиста и поиска эффективных инструментов для формирования всего комплекса востребованных компетенций.

Научно-исследовательская деятельность студентов всегда выступала одним из приоритетных направлений в организации учебного процесса в вузе и позволяла решать задачи обеспечения взаимосвязи учебного процесса и подготовки студентов к творческой научной и профессиональной деятельности [1; 2; 3]. Она способствовала формированию среды, благотворной для проявления и реализации личностного творческого потенциала студенческой молодежи. Содействовала превращению научно-исследовательской работы студентов (далее — НИРС) в массовую и высокорезультативную деятельность; поиску талантливой молодежи; воспитанию и развитию у студентов личностных и профессиональных качеств, необходимых для осуществления научной и профессиональной деятельности; организации свободного времени студенческой молодежи, обеспечению занятости молодежи в социально значимой деятельности [4, с. 12]. Интенсивное развитие исследований в вузе способно задействовать те человеческие ресурсы, которые способны к нестандартному мышлению, к новому видению предшествующего опыта, и этими ресурсами являются научные студенческие объединения [5, с. 268].

В условиях адаптации высшего профессионального образования к текущему этапу развития общества и экономики, организация участия студентов в научно-исследовательской работе отвечает потребности работодателей в соискателях, обладающих «мягкими» навыками/компетенциями. Включенность в научно-исследовательскую работу позволяет студенту, с одной стороны, формировать исследовательскую компетентность (умение находить и использовать разнообразную информацию; умение генерировать новые идеи, решения, проекты; навыки работы в информационных и библиотечных системах; самообучение и самообразование, самоорганизация; владение современными информационно-коммуникационными технологиями; умение интерпретировать результаты, обсуждать и представлять их). Исследовательские компетенции оказываются значимыми и для ведения предпринимательской деятельности. Инновационность, готовность широко проводить научные исследования, разработки и инновации, при этом неудачи воспринимать как неизбежные издержки риска, а инновационный успех как вознаграждение, исследователи Дж. Ковини, Д. Слевин назвали в качестве одной их трех главных составляющих своей концептуальной модели предпринимательства как вида профессиональной деятельности [6, с. 67]. С другой стороны, включенность в научно-исследовательскую работу связана с развитием критического мышления, навыков решения проблем, креативности, умения работать в команде, самоорганизации, профессиональной этики, умения планировать рабочее время и пространство, то есть с формированием «мягких» навыков/компетенций [7, с. 180–184].

Значимость развития у студентов инженерных направлений подготовки не только технических способностей, но и навыков межличностного общения, навыков работы в команде и прочих, так называемых soft skills, для повышения конкурентоспособности на рынке труда отмечает Е. С. Богдан [8, с. 17–20]. Автор обращает внимание на то, что

при отборе кандидатов для трудоустройства работодатели стали обращать внимание не только на теоретическую подготовку соискателей, умение применить знания на практике, но и на степень их личностной организации — работа в команде, быстрота ориентировки в нестандартных ситуациях, сознательность соблюдения техники безопасности и пр.

«Мягкие» навыки как необходимый компонент профессиональной деятельности рассматривает Н. Н. Локтаева « …пересекаясь с «универсальными компетенциями», «мягкие навыки» органично вписываются в контекст современного образования» [9, с. 464–468].

Н. В. Жадько разработана и апробирована трехкомпонентная модель «мягкого» навыка, которая в дальнейшем послужила основой для определения задач и разработки содержания программ бизнес-обучения. В качестве компонентной структуры «мягкого» навыка как единицы деятельности была разработана концептуальная модель, включающая в себя такие компоненты: 1) мотивация; 2) контекст; 3) технологии и алгоритмы, действия по алгоритму (последовательности действий или технологии деятельности). А анализ компонентов «мягкого» навыка показывает, что все они обладают самостоятельными характеристиками и качествами в составе навыка, однако как структурные части все компоненты зависят друг от друга, обуславливают друг друга и связаны между собой, представляя собой единое структурное целое [10, с. 19–22; 11, с. 14–16].

Значимость soft skills подчеркивается многими современными исследователями. По данным, которые приводят в своем исследовании О. Л. Чуланова, А. И. Ивонина, ссылаясь на прогноз World Economic Forum, из десяти ключевых компетенций, которые будут востребованы в 2020 году, самой значимой компетенцией будет умение решать сложные задачи. Второй по значимости компетенцией является критическое мышление, а третьей — креативность. После названных компетенций следуют компетенция управления людьми, навыки координации и взаимодействия, эмоциональный интеллект, суждение и принятие решений, клиентоориентированность, умение вести переговоры и когнитивная гибкость. Все вышеперечисленные компетенции относятся к soft skills [12, с. 53–58].

Тема формирования soft skills связана и с развернувшейся широкой дискуссией по вопросам обучения предпринимательству, развитию предпринимательских компетенций и связи компетенций с успешностью предпринимательской деятельности.

В многочисленных исследованиях, посвященных научно-исследовательской работе студентов, традиционно подчеркивается ее роль в формировании общих интеллектуальных и исследовательских компетенций и в меньшей степени компетенций общекультурных. В то же время в рамках компетентностного подхода в стандартах ФГОС 3 выделены общекультурные компетенции, которые могут рассматриваться в некоторых аспектах как аналогичные soft skills. Это позволяет авторам статьи выделить аспект рассмотрения научно-исследовательской работы студентов как фактора формирования «мягких» компетенций, что обладает элементом новизны.

Исследование посвящено оценке научно-исследовательской работы студентов как фактора, влияющего на формирование «мягких» компетенций, что определило необходимость выявления включенности и готовности студентов участвовать в научно-исследовательской работе в процессе обучения, а также рассмотрения взаимосвязи научно-исследовательской работы и формирования «мягких» компетенций в структуре профессиональных компетенций будущих специалистов.

Основная часть

Эмпирическая часть исследования включала проведение социологического опроса студентов об их участии в НИРС: информированности, целях, ожиданиях и формах участия, оценках полученного опыта, планах на продолжение участия в исследовательской работе.

В исследовании, проведенном в апреле — мае 2017 года, приняли участие 159 студентов 3-го курса Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики, обучающиеся на дневном отделении университета. Данная группа студентов выбрана для исследования по следующим причинам: за период обучения у них сформировались определенные представления о будущей профессиональной деятельности, были изучены отдельные дисциплины профессионального цикла и пройдены первые производственные практики, они уже достаточно хорошо информированы об организации учебного процесса и различных сторонах студенческой жизни. Это позволяет рассматривать данную группу как достаточно осведомленную в суждениях и оценках научно-исследовательской работы студентов. Также к этому времени частично сформированы знания и опыт в профессиональной и исследовательской областях, что позволяет принимать участие в исследовательской деятельности. Из опрошенных юноши составили 51,6 %, девушки — 48,4 %, что отражает гендерное распределение студентов в целом по университету. В опросе приняли участие студенты инженерно-технических и социально-экономических направлений подготовки всех шести факультетов в пропорциях в целом в соответствии распределению по направлениям подготовки студентов по вузу (79 % респондентов обучаются на инженерно-технических направлениях и 21 % на социально-экономических) (см. рис. 1, 2).

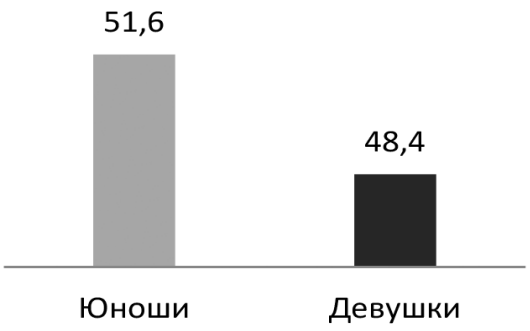


Рис. 1. Диаграмма распределения респондентов по полу

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

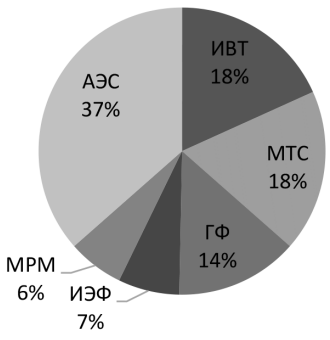


Рис. 2. Диаграмма распределения респондентов по факультетам университета

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

Для исследования роли научно-исследовательской работы студентов в формировании «мягких» компетенций и более активного включения студентов в этот вид деятельности была выдвинута гипотеза, согласно которой активнее принимают участие в научно-исследовательской работе студенты, выбравшие направление подготовки в соответствии со своими склонностями и интересами, а также самостоятельно осуществившие свой профессиональный выбор.

Для проверки гипотезы причин выбора направления профессиональной подготовки и вуза были условно разделены на внутренние (интерес к профессии, оценка своих интересов и способностей, выбор профессии в соответствии со своими интересами и способностями) и внешние (конкурс, престиж, советы родителей, друзей, территориальная доступность, стоимость обучения и т. п.). На вопрос с множественным выбором 54 % респондентов сделали выбор направления профессиональной подготовки по внутренним мотивам, для 46 % решающими оказались внешние причины.

Распределение ответов на вопрос о причинах выбора направления профессиональной подготовки отражены на рис. 3. Среди других мотивов выбора направления профессиональной подготовки респонденты назвали как связанные с направлением обучения причины («привлекает будущая работа», «это интересно», «понравился перечень изучаемых дисциплин»), так и не связанные с направлением обучения причины: наличие военной кафедры, случайность («так вышло»), невысокая стоимость, близость к дому, слабая профоориентированность («не знала, что это», «не сдавал физику»), меркантильный интерес («на самом деле хотел денег»), получение высшего образования (см. рис. 3).



Рис. 3. Диаграмма распределения ответов (допускалось выбрать несколько) о мотивах выбора направления обучения
Источник: составлено авторами по материалам исследования.

На вопрос: «Принимаете ли Вы участие в научно-исследовательской работе?» — 10 % участников исследования ответили «да». Аналогичное соотношение прослеживается в группах респондентов по факультетам и направлениям подготовки и в целом соотносится со статистикой в других исследованиях (от 10 до 30 %). Такое распределение ответов можно объяснить и тем, что студенты нередко узко понимают участие в научно-исследовательской работе или недооценивают исследовательский компонент своей учебной деятельности.

Студенты показали достаточно высокий уровень информированности о различных формах научно-исследовательской деятельности, существующей в вузе. 32 % студентов отметили индивидуальные научно-исследовательские работы, 14 % — групповые научно-исследовательские работы, 36 % — участие в научных конференциях, 7 % — участие в работе студенческого научного общества, однако 8 % затруднились ответить на этот вопрос.

Далее респондентам был задан вопрос о формах научно-исследовательской работы, в которых они принимали участие. Студенты, принимавшие участие в научно-исследовательской работе, отметили следующие формы (отвечая на вопрос можно было указать несколько форм участия): 46,7 % респондентов — в научных конференциях и конкурсах студенческих научных работ, 13,3 % — в совместной работе с преподавателем и столько же в конкурсах грантов. Такие формы участия, как работа студенческого научного сообщества; студенческие научные программы; участие в проведении научного исследования, разработках по заказу предприятий отметили только 6,7 %. Респонденты, выбравшие подсказку «другое», отметили такие формы, как олимпиады, публикации, международные конференции, интеллектуальные соревнования (например, NSKSTF — соревнования по информационной безопасности) (см. рис. 4).



Рис. 4. Диаграмма распределения ответов на вопрос: «В чем заключается Ваше участие в научно-исследовательской деятельности?» (% студентов, выбравших подсказку, из числа участвующих в научно-исследовательской работе)

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

Оценивая опыт, полученный при участии в научно-исследовательской работе, респонденты, имеющие такой опыт, отметили, что занятия научно-исследовательской деятельностью способствуют развитию интеллектуальных и творческих способностей (64,3 %), создают условия для общения с высококвалифицированными специалистами (43 %), для качественного овладения специальностью (43 %). 21 % респондентов указали на возможность получения дохода от занятий научно-исследовательской деятельностью (см. рис. 5).

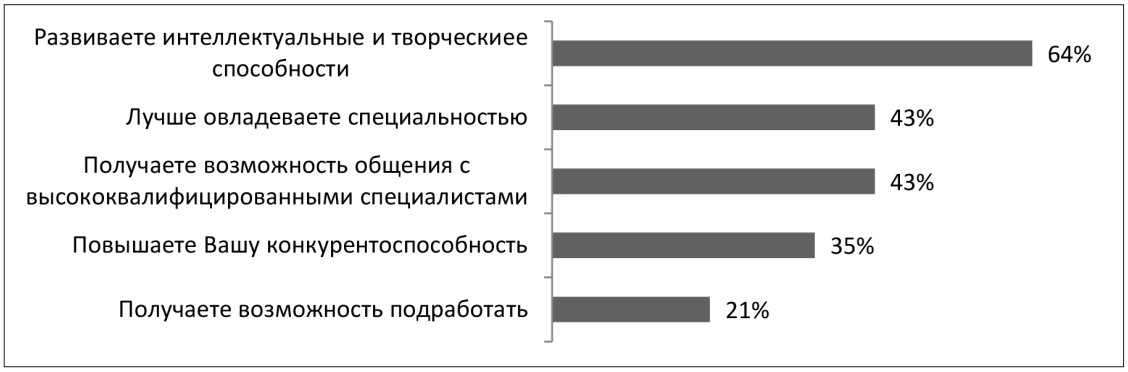


Рис. 5. Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Занимаясь научной деятельностью, Вы... »
(% студентов, выбравших подсказку, из числа участвующих в научно-исследовательской работе)

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

Отвечая на открытый вопрос: «Чему Вы научились, занимаясь научно-исследовательской деятельностью?»,— студенты указали как положительные стороны, связанные с развитием общекультурных компетенций: «приобрел опыт выступлений», «научился писать статьи», «опыт общения с людьми», «искать информацию»; профессиональных компетенций: «глубокий анализ проблемы при помощи разных методик», «разбираться со сложными темами, технической документацией», так и отрицательные: «я понял, что этим я себя не прокормлю», «ничему».

При организации научно-исследовательской работы представляют интерес мнения студентов, не принимающих в ней участие. На вопрос о причинах, по которым они не заинтересованы принимать участие в научно-исследовательской работе, наиболее популярным оказался ответ: «Не хватает времени». Его отметили 56 % студентов. 37 % считают, что этот вид деятельности недостаточно поощряется, 31 % не видят актуальных для исследования тем. Распределение ответов на этот вопрос представлено на рис. 6.



Рис. 6. Диаграмма распределения ответов на вопрос:
«Причины Вашей незаинтересованности в участии в научно-исследовательской деятельности»
(% студентов, выбравших подсказку, из числа не участвующих в научно-исследовательской работе)

Источник: составлено авторами по материалам исследования.

Студентам был задан вопрос: «Планируют ли они заниматься научно-исследовательской деятельностью в период дальнейшего обучения?» При выявлении связи признаков отмечается, что среди тех, кто готов участвовать в научно-исследовательской работе, преобладают студенты, поступившие в вуз в соответствии со своими интересами и способностями. Это может быть обусловлено тем, что, будучи более самостоятельными в принятии решения о своем профессиональном выборе респонденты, и в выстраивании учебной стратегии проявляют больше инициативы и заинтересованности в сравнении с теми студентами, которые руководствовались внешними причинами выбора вуза и направления подготовки.

Таким образом, проведенное исследование позволяет говорить о существовании заинтересованности студентов в научно-исследовательской работе на этапе студенчества, информированности, наличии мотивации, связанной не только с материальным поощрением, но и с презентацией и внедрением результатов своих исследований. Готовность и заинтересованность студентов в научно-исследовательской работе делает эту форму организации учебной деятельности инструментом формирования soft skills через деятельность.

В основе компетентностной модели образования также лежит представление о возможности формирования компетенций только в процессе деятельности. Научно-исследовательская работа относится к числу активных методов обучения и предполагает обучение через делание, когда студент включен самым прямым и непосредственным образом в активные познавательные и коммуникативные процессы: генерирование идеи, информационный поиск, таймирование времени, работа в группе, обсуждение этики исследования, самоанализ деятельности и её результатов. Результатом включения в научно-исследовательскую работу становится развитие коммуникативных, познавательных, исследовательских навыков, составляющих ядро soft skills, которые, как было отмечено выше, выступают частью профессиональных компетенций.

Заключение

Подчеркивая значимость soft skills, А. И. Ивонина, О. Л. Чуланова Ю. М. Давлетшина указывают, « …что несформированные «soft skills» могут разрушить карьеру любого специалиста, который в совершенстве обладает профессиональными навыками» [13]. В свою очередь, ожидания работодателей и рынка труда от системы профессионального образования, стремление вузов сохранять конкурентноспособность, развитие национальной системы независимого признания, валидации результатов формального и неформального/неофициального образования стимулирует систему образования к поиску механизмов и образовательных технологий, которые бы способствовали развитию профессиональных компетенций, в том числе «мягких». Освоение последних невозможно только через усвоение теоретического знания, а требует включения в деятельность. Научно-исследовательская деятельность студента оказывается ресурсом, обладающим широкими возможностями для формирования «мягких» компетенций. Формируя способности к самоорганизации и самообразованию, критическое мышление и креативность, трудолюбие, тайм-менеджмент, гибкость и открытость критике, научно-исследовательская деятельность студентов может решать не только важные специальные задачи поиска талантливой молодежи, приобщение к научной деятельности, но и создавать условия для решения более широких задач развития личных качеств, навыков межличностного общения и получения дополнительных знаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балашов В. В., Пацула А. В., Леньков Р. В., Гайдукова Е. А. Проблема мотивации научной деятельности студентов вуза // Социологические исследования. 2016. № 4. С. 127–130.

2. Рассказов Ф. Д., Степанова С. Н. Современные проблемы организации научно-исследовательской деятельности студентов в вузах // Педагогическое образование и наука. 2009. № 9. С. 18–21.

3. Степанова С. Н. Мотивация студентов вуза к научно-исследовательской деятельности // Психология и педагогика: методы и проблемы практического применения. 2009. № 6. С. 49–53.

4. Миронов В. А., Майкова Э. Ю. Социальные аспекты активизации научно-исследовательской деятельности студентов вузов : Монография. Тверь : ТГТУ, 2004. 150 с.

5. Чернышева Т. Л. Научный туризм студенческих объединений университетов как способ активизации научного потенциала страны // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 268–275.

6. Кайгородов Б. В. Лидерство, предпринимательство и социализация // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2010. № 4. С. 64–72.

7. Егоров Е. Е. Развитие мягких навыков в подготовке профессионалов туристической отрасли [Электронный ресурс] // Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации. Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Нижний Новгород, 27 апреля 2016 г). Нижний Новгород : Изд-во Нижегор. гос. пед. ун-та им. Козьмы Минина, 2016. С. 180–184. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26038601 (дата обращения: 14.09.2017). НЭБ «Elibrary.ru», свободный.

8. Богдан Е. С. Развитие у студентов инженерных направлений soft skills как важный фактор их конкурентоспособности [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 2–4. С. 17–20. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=28285655 (дата обращения: 14.09.2017). НЭБ «Elibrary.ru», свободный.

9. Локтаева А. А. «Мягкий» навык как необходимый компонент профессиональной деятельности педагога высшей школы [Электронный ресурс] // Конференциум АСОУ: сборник научных трудов и материалов научно-практических конференций. 2016. № 1. С. 464–468. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26374680 (дата обращения: 14.09.2017). НЭБ «Elibrary.ru», свободный.

10. Жадько Н. В. «Мягкий» навык как единица содержания интенсивного профессионального и бизнес обучения [Электронный ресурс] // Научные исследования в образовании. 2011. № 8. С. 19а–22. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=16539522 (дата обращения: 05.09.2017). НЭБ «Elibrary.ru», свободный.

11. Жадько Н. В., Безруких М. М. Формирование «мягких» навыков в профессиональном обучении [Электронный ресурс] // Профессиональное образование. Столица. 2011. № 8. С. 14–16. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=16550458 (дата обращения: 24.03.2017). НЭБ «Elibrary.ru», свободный.

12. Чуланова О. Л., Ивонина А. И. Формирование soft skills (мягких компетенций): подходы к интеграции российского и зарубежного опыта, классификация, операционализация [Электронный ресурс] // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2017. Т. 6. № 1. С. 53–58. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=28801167 (дата обращения: 05.09.2017). НЭБ «Elibrary.ru», свободный.

13. Ивонина А. И., Чуланова О. Л., Давлетшина Ю. М. Современные направления теоретических и методических разработок в области управления: роль soft-skills и hardskills в профессиональном и карьерном развитии сотрудников [Электронный ресурс] // Науковедение. Интернет-журнал. 2017. Том 9. № 1. URL: https://naukovedenie.ru/PDF/90EVN117.pdf (дата обращения: 5.09.2017).

REFERENCES

1. Balashov V. V., Patsula A. V., Len'kov R. V., Gaidukova E. A. The Problem of motivation of scientific activity of students at higher education institutions // Sociological researches. 2016. No. 4. P. 127–130.

2. Rasskazov F. D., Stepanova S. N. Modern problems of organization of research activity of students at higher education institutions // Pedagogical education and science. 2009. No. 9. P. 18–21.

3. Stepanova S. N. Scientific-research activity motivation of students at higher education institutions // Psychology and pedagogy: methods and problems of practical application. 2009. No. 6. P. 49–53.

4. Mironov V. A., Maikova E. Yu. Social aspects of revitalization of research activities of higher education institutions' students : Monograph. Tver : TSTU, 2004. 150 p.

5. Chernyshiova T.L. Scientific tourism of the universities' student associations as a way of enhancing the scientific potential of the country // Business. Education. Law. 2017. No. 1 (38). P. 268–275.

6. Kaygorodov B. V. Leadership, entrepreneurship and socialization // Caspian region: politics, economy, culture. 2010. No. 4. P. 64–72.

7. Egorov E. E. Development of soft skills in the training of tourism professionals [Electronic resource] // Tourism and service: state, problems, efficiency, innovation. Материалы Materials of international scientific and practical conference (Nizhniy Novgorod, April 27, 2016). Nizhniy Novgorod: Publishing house of Nizhniy Novgorod State Pedagogical University named after Koz'ma Minin, 2016. P. 180–184. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26038601 (date of viewing: 14.09.2017). NEB «Elibrary.ru», свободный.

8. Bogdan E. S. The Development of softs kills for students of engineering as an important factor of their competitiveness [Electronic resource] // Actual problems of humanitarian and natural sciences. 2017. No. 2–4. P. 17–20. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=28285655 (date of viewing: 14.09.2017). NEB «Elibrary.ru», free.

9. Loktaeva A. A. Soft skill as a necessary component of professional activity of a higher school teacher [Electronic resource] // Conferencium ASOU: a collection of scientific papers and materials of scientific and practical conferences. 2016. No. 1. P. 464–468. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26374680 (date of viewing: 14.09.2017). NEB «Elibrary.ru», free.

10. Zhad'ko N. V. A «soft» skill as a unit of content of intensive professional and business training [Electronic resource] // Research in education. 2011. No. 8. P. 19a–22. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=16539522 (date of viewing: 05.09.2017). NEB «Elibrary.ru», free.

11. Zhad'ko N. V. Bezrukih M. M. The formation of «soft» skills in professional training [Electronic resource] // Professional education. Stolitsa. 2011. No. 8. P. 14–16. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=16550458 (date of viewing: 24.03.2017). NEB «Elibrary.ru», free.

12. Chulanova O. L., Ivonina A. I. Formation of soft skills (soft competences): approaches to the integration of the Russian and foreign experience, classification, and operationalization [Electronic resource] // Management of personnel and intellectual resources in Russia. 2017. Vol. 6. No. 1. P. 53–58. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=28801167 (date of viewing: 05.09.2017). NEB «Elibrary.ru», free.

13. Ivonina A. I., Chulanova O. L., Davletshina Yu. M. Modern trends of theoretical and methodological inventions in the field of management: the role of soft-skills and hard skills in professional and career development of employees [Electronic resource] // Naukovedeniye. Internet-journal. 2017. Vol. 9. No. 1. URL: https://naukovedenie.ru/PDF/90EVN117.pdf (date of viewing: 05.09.2017).

Как цитировать статью: Микиденко Н. Л., Сторожева С. П. Роль научно-исследовательской работы в формировании «мягких» компетенций студентов // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 366–372.

For citation: Mikidenko N. L., Storozheva S. P. The role of scientific research work in the formation of soft competences of students // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 366–372.

УДК 37.026.6
ББК 75.1

Smirnova Elena Ivanovna,
candidate of pedagogical sciences,
associate professor of the department of physical education
Omsk State Pedagogical University,
Omsk,
e-mail: s_elena7@mail.ru

Sukhostav Olga Anatolievna,
candidate of pedagogical sciences,associate professor,
associate professor of the department of physical education
Omsk State Pedagogical University,
Omsk,
e_mail: os-66@mail.ru

Pantyukhova Elena Anatolievna,
senior lecturer,
department of physical education
Omsk State Pedagogical University,
Omsk,
e_mail: pantyukhova_e@mail.ru

Смирнова Елена Ивановна,
канд. пед. наук,
доцент кафедры физического воспитания
Омского государственного педагогического университета,
г. Омск,
e-mail: s_elena7@mail.ru

Сухостав Ольга Анатольевна,
канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедры физического воспитания
Омского государственного педагогического университета,
г. Омск,
e_mail: os-66@mail.ru

Пантюхова Елена Анатольевна,
ст. преподаватель
кафедры физического воспитания
Омского государственного педагогического университета,
г. Омск,
e_mail: pantyukhova_e@mail.ru

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ У ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ ИНТЕРЕСА К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ

EXTERNAL FACTORS INFLUENCING THE FORMATION OF INTEREST OF THE RISING GENERATION IN PHYSICAL TRAINING AND SPORTS

13.00.04 – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки,
оздоровительной и адаптивной физической культуры
13.00.04 – Theory and method of physical training, sport training, health-promoting and adaptive physical culture

В статье рассматривается проблема влияния внешних факторов (семья, школа, друзья, реклама) на активность детей в физкультурно-спортивной деятельности как показатель результативности процесса формирования интереса к занятиям физической культурой и спортом. Установлено, что активность родителей в сфере физической культуры и спорта положительно влияет на формирование интереса детей. Выявлено, что реклама в средствах массовой информации в меньшей степени оказывает влияние на его формирование. Отмечено отсутствие целенаправленной деятельности педагогов по приобщению обучающихся к занятиям физической культурой и спортом.

The article deals with the influence of external factors (family, school, friends, advertising) on the activity of children in physical culture and sports as an indicator of the effectiveness of the process of forming interest in physical education and sports. Activity of parents in the field of physical culture and sports is established to influence positively the formation of children's interest. Advertising in mass media is revealed to have less influence on its formation. The author points out the lack of purposeful activity of the teachers on involving the pupils in physical culture and sports.

Ключевые слова: интерес, формирование интереса к спорту, факторы формирования интереса, мотивационная сфера личности, физическая культура, спорт, физическая активность, пропаганда занятий спортом, школьники, студенты.

Keywords: interest, formation of interest in sports, factors of interest formation, motivational sphere of a personality, physical culture, sports, physical activity, promotion of sports, schoolchildren, students.

Введение

Анализ научно-педагогической литературы, статистических данных показывает, что в России в последние годы происходят позитивные изменения в сфере физической культуры и спорта. Постепенно увеличивается количество занимающихся различными видами физической активности. Так, по официальным данным Министерства спорта Российской Федерации, численность занимающихся в спортивных секциях и группах в 2012 году составляла 20 020,1 тыс. человек, в 2016 году — 25 329,3 тыс. человек. Тем не менее такую ситуацию нельзя признать удовлетворительной, поскольку общая численность занимающихся физической культурой и спортом в 2016 году составляет 46 659,2 тыс. человек — это лишь 34,2 % населения страны [1].

Существует целый ряд проблем, которые следует решить в данной сфере. В их числе называется недостаточный интерес населения к регулярным занятиям физической культурой, низкая активность граждан по использованию средств физической культуры с целью сохранения и укрепления своего здоровья.

В этой связи одной из задач, стоящих перед исследователями и педагогами-практиками, является поиск способов повышения интереса к занятиям физической

культурой и спортом среди населения, особенно подрастающего поколения.

Проблема формирования мотивации, интереса детей к осуществлению любого вида деятельности постоянно находится в поле зрения исследователей, поскольку именно эти характеристики являются побудительной силой и во многом определяют успех этой деятельности. Однако однозначного решения данной проблемы так и не найдено.

Анализ научно-педагогической литературы по вопросам формирования интереса к занятиям физической культурой и спортом показал, что авторы преимущественно рассматривают ее в контексте учебных и тренировочных занятий. Обсуждается методика проведения этих занятий, условия акцентированного формирования интереса и т. п. В этом случае ключевая роль отводится педагогу по физической культуре, тренеру по виду спорта, от профессионализма, активности, заинтересованности которых зависит успешность процесса формирования интереса детей к занятиям данным видом деятельности.

Проблема влияния иных внешних факторов на формирование интереса к занятиям физической культурой и спортом является малоизученной.

Эти обстоятельства позволили определить **цель** нашего исследования: определить степень влияния внешних факторов на формирование у подрастающего поколения интереса к занятиям физической культурой и спортом.

В ходе исследования решались следующие **задачи**: определить содержание понятия «интерес», выделить внешние факторы, которые могут оказать положительное влияние на его формирование, провести анализ степени их воздействия в разные возрастные периоды.

Основная часть

В педагогике интерес (лат. interest — имеет значение, важно) определяется как «положительное оценочное отношение субъекта к его деятельности» [2]. Интерес рассматривается авторами как особое мотивационное состояние познавательного характера, как специфическая форма проявления познавательной потребности, как одна из форм проявления направленности личности и т. д.

Обобщая точки зрения авторов можно сказать, что интерес является составляющей мотивационной сферы личности, он проявляется в положительном эмоциональном отношении к определенному объекту или виду деятельности и выступает побудительной силой к познанию окружающей действительности.

Интерес, по мнению А. Н. Прядехо,— это « …устойчивая избирательная направленность личности на определенные предметы и деятельность с целью их изучения (познания) и практического овладения ими. Он всегда имеет эмоциональную окраску, активизирует интеллектуальную и практическую деятельность, сопровождается волевыми усилиями» [3, с. 64].

Важным для понимания механизма формирования интереса к занятиям физической культурой и спортом является определение соотношения понятий «потребность», «интерес», «мотив». Если потребность (нужда, состояние неудовлетворенности) в большей степени связана с необходимостью, то интерес конкретизируется в выборе определенного способа удовлетворения этой потребности и потому является более осознанным (предполагает хотя бы минимум знаний о способах будущих действий) и более эмоционально окрашенным. В свою очередь, и потребности, и интерес лежат в основе и проявляются в мотивах к определенному виду деятельности, нацеленному на их удовлетворение [4].

Таким образом, потребности, интересы и связанные с ними мотивы обеспечивают активность в сфере физической культуры и спорта. От возникновения потребности до проявления осознанной внешней активности по достижению определенной цели человек проходит несколько сложных этапов и успешность протекания этих процессов во многом зависит от условий и факторов, которые их сопровождают.

Авторы подчеркивают, что интерес — это не врожденное свойство личности. Он формируется и развивается в процессе воспитания и обусловлен внешним социальным окружением и характером внешней деятельности. В исследовании О. В. Чикишевой дана характеристика внешних и внутренних, объективных и субъективных факторов, влияющих на формирование интереса детей, выделены наиболее значимые внешние (социально-педагогические) факторы: « …общество, через повышение престижа деятельности; средства массовой информации; семья как социокультурная среда воспитания и развития личности; школа и система внешкольного образования; сверстники, друзья, товарищи» [5, с. 134].

Проведенное нами исследование позволяет определить, какие факторы могут оказать влияние на формирование интереса к занятиям физической культурой и спортом. Учитывались такие факторы, как семья, школа, друзья, средства массовой информации. В рамках исследования активность детей в сфере физической культуры и спорта рассматривается нами как один из показателей, характеризующий их интерес к данному виду деятельности.

В исследовании приняли участие 208 студентов педагогического вуза (преимущественно девушки). Студентам предлагалось проанализировать свой предыдущий опыт физкультурно-спортивной деятельности (помимо учебных занятий по физической культуре в школе), а также опыт своих ближайших родственников. Указывать можно было даже непродолжительные по времени занятия в каких-либо группах, спортивных секциях, самостоятельные занятия физическими упражнениями.

Результаты анкетирования позволяют сделать ряд заключений.

С 4–7-летнего возраста заниматься спортом начали 50 % студентов. Продолжали занятия или предпринимали попытки заниматься в различных спортивных секциях подростки в возрасте 8–13 лет — 60 % и в возрасте 14–17 лет — 50 % опрашиваемых. В возрасте 18–20 лет количество занимающихся составило 18 %. Никогда не занимались спортом 13 % респондентов.

Логично, что в возрасте 4–8 лет на занятия детей привели их родители (преимущественно мамы). Так ответили 89 % респондентов.

В более старшем возрасте воздействие внешних факторов меняется: 47 % студентов отметили, что сами пришли в различные спортивные секции, 16 % указали, что их пригласил тренер или учитель физической культуры, 24 % подростков пошли заниматься за компанию с другом (подругой).

Студентам было предложено отметить, кто в их семье занимался или в данное время занимается каким-либо видом физической активности.

Никто из членов семьи не занимался физической культурой в семьях 13 % студентов. Наибольший процент

занимающихся приходится на братьев и сестер респондентов (44 %). Папы (39 %), мамы (38 %), бабушки и дедушки (17 %) в разные возрастные периоды занимались каким-либо видом физической активности.

В результате анализа полученных данных было выявлено, что преобладает ситуация (61 % семей), где и старшие родственники, и дети некоторое время занимались физическими упражнениями. При этом в 53,2 % случаев родители в раннем возрасте привели ребенка заниматься в спортивную секцию, а в 44,4 % случаев дети сами предпринимали попытки занятий каким-либо видом спорта. Не пытались заниматься 2,4 % респондентов.

В семьях, где старшие родственники никогда не занимались физической культурой и спортом (82 респондента), никогда не посещали спортивных секций 25 студентов (30,5 %), «привели родители» также 30,5 %, сами пришли в спортивные секции — 39 %.

Следует отметить, что студенты указывали различные сроки занятий физической культурой и спортом (от нескольких занятий, до нескольких лет). Количество студентов, занимающихся каким-либо видом физической активности более пяти лет, составило лишь 9 %. Преимущественно это занятия танцами (большинство опрашиваемых — девушки).

Можно назвать «рекордсменов» по опробованию большого количества видов спорта (5–6 видов). Таких оказалось шесть человек. В основном эти занятия были кратковременными (менее 1–2 лет). Трем студентам из них удалось определиться с видом спорта, которым они занимаются и сегодня.

Из числа студентов, постоянно занимающихся какой-либо физической активностью, на текущий момент можно выделить: 13 % — из числа семей, где родители не занимаются, 66 % — родители занимались спортом, 21 % — родители сейчас ведут активный образ жизни.

Таким образом, результаты анкетирования позволяют нам сделать вывод, что активность членов семьи в сфере физической культуры может оказывать положительное воздействие на активность самих детей. Родители, занимавшиеся спортом, чаще приводят своих детей в спортивные секции в дошкольный период, дети из таких семей больше пытаются заниматься каким-либо видом спорта. В студенческом возрасте продолжают свои занятия те, чьи родители также ведут активный образ жизни.

Можно отметить, что в среднем школьном возрасте влияние родителей несколько снижается, и подростки начинают посещать спортивные секции за компанию с друзьями.

С целью определения влияния такого фактора как «школа» мы задали вопросы: какие мероприятия проводились в школе по соблюдению основ ЗОЖ, привлечению к регулярным занятиям физической культурой и спортом? Кто был организатором этих мероприятий?

Преобладающее большинство ответов было связано с проведением различных соревнований, спортивных мероприятий, организаторами которых были учителя физической культуры. В некоторых случаях упоминались учителя ОБЖ, администрация школы (12 %). Лишь несколько человек вспомнили классные часы, которые проводили педагоги или старшеклассники (9 %), назвали также смотры строя и песни. 21 % студентов назвали мероприятия, но сами в них не участвовали, ответы «не знаю», «не помню», «не проводились» дали 22 % респондентов.

Очевидно, что школа должна являться значимым фактором, позитивно влияющим на формирование интереса обучающихся к сохранению своего здоровья средствами физической культуры, однако в большей степени решение этой задачи возлагается на учителей физической культуры. Можно отметить крайне низкую заинтересованность педагогов школ в проведении мероприятий, связанных с пропагандой ЗОЖ и занятий спортом, либо мероприятия проводились «шаблонно» и не оставили в памяти студентов ярких впечатлений.

Для определения влияния на формирование интереса средств массовой информации мы выясняли отношение студентов к внешней рекламе (на телевидении, плакаты, баннеры и т. п.). 55 % респондентов отметили, что обращают внимание на рекламу, она может повлиять на их выбор. Но 24 % из них подчеркнули, что это воздействие кратковременно и оказывает влияние лишь в некоторых случаях. 10 % считают, что реклама заставляет задуматься, но не побуждает к действию. 25 % студентов указали, что не обращают внимание на рекламу, а 20 % — обращают внимание, но она не оказывает на них воздействие.

В большинстве случаев студенты подчеркнули, что на их выбор могут повлиять только они сами (43 %), друзья — 33 %, родственники — 17 %, известные люди — 4 %. Были и такие ответы, как «зеркало», «врач», «тренер».

Такие ответы о самостоятельности выбора, на наш взгляд, могут считаться справедливыми для молодых людей студенческого возраста. У них уже накоплена определенная информация о значимости занятий физической культурой и спортом, они уже достигли определенного уровня личностного развития.

С другой стороны, молодые люди в период окончания школы и поступления в вуз испытывают серьезные психологические нагрузки, что приводит к резкому снижению активности в сфере физической культуры и спорта. Можно говорить о том, что предыдущий опыт физкультурно-спортивной деятельности не позволил сформировать устойчивый к ней интерес, и первые серьезные жизненные трудности приводят к его угасанию. Полученные нами данные согласуются с результатами исследования Э. С. Кульмаметьевой, Н. С. Ниясовой [6], которые установили, что у школьников 11–17 лет отмечается низкий и средний уровень устойчивости интереса к занятиям физической культурой.

В данной ситуации следует особое внимание уделить целенаправленному формированию интереса к занятиям в более раннем возрасте, используя в том числе и позитивное влияние внешних факторов. В то же время необходим поиск новых форм, методов, технологий, которые позволят открыть перед студентами новые перспективы, возможности использования средств физической культуры и спорта для решения различных личностно значимых задач.

Выводы

В ходе исследования установлено, что активность родителей в сфере физической культуры и спорта положительно влияет на формирование интереса детей. Реклама в средствах массовой информации, по мнению большей части студентов, может иметь кратковременный эффект, но слабо побуждает к активным действиям. Отсутствие целенаправленной деятельности педагогов школы по приобщению обучающихся к занятиям физической культурой и спортом снижает степень влияния данного фактора на формирование интереса детей к занятиям физической культурой.

Обобщая полученную информацию, отметим, что интерес к занятиям физической культурой и спортом — явление сложное, и эффективность процесса его формирования у подрастающего поколения зависит от целого ряда условий и внешних факторов. И это не только профессионализм педагогов по физической культуре и тренеров, не столько декларативный характер внешней (прямой) рекламы, сколько необходимость создания двигательно активной микросреды как в семье, так и в учебном заведении.

Полученные результаты позволяют актуализировать ряд проблем для дальнейших научных исследований. Они связаны с поиском способов взаимодействия образовательных учреждений с семьей, повышением информированности и заинтересованности родителей в приобщении детей к регулярным занятиям спортом, развитием готовности будущих и нынешних педагогов к осуществлению оздоровительной деятельности собственной и обучающихся, выбором способов популяризации занятий физической культурой и спортом с учетом возрастных особенностей детей и целый ряд других.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статистическая информация [Электронный ресурс] // Министерство спорта Российской Федерации. Официальный сайт. URL: http://minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/ (дата обращения: 14.10.2017).

2. Педагогический словарь [Электронный ресурс] // Энциклопедии & Словари. Коллекция энциклопедий и словарей [веб-сайт]. URL: http://enc-dic.com/pedagogics/Interes-690/ (дата обращения: 14.10.2017).

3. Прядехо А. Н., Прядехо А. А. «Интерес» — как педагогическая категория // Вестник БГУ. 2011. № 1. С. 62–65.

4. Апиш Ф. Н. Соотношение мотивов и потребностей: теоретический анализ научных подходов // Вестник Адыгейского государственного университета. 2005. № 4. С. 190–192.

5. Чикишева О. В. Анализ социально-психологических факторов, влияющих на формирование интереса к чтению у младших школьников // Наука и школа. 2013. № 1. С. 133–136.

6. Кульмаметьева Э. С., Ниясова Н. С. Исследование устойчивости интереса к занятиям физической культурой у школьников 11–17 лет // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения : сборник науч. трудов Межд. науч. конф. «Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения» (Липецк, 30 января 2017 г.) / под ред. М. Ю. Левина. Липецк : Максимал информационные технологии, 2017. № 1 (32). С. 58–61.

REFERENCES

1. Statistical information [Electronic resource] // Ministry of Sport of the Russian Federation. Official site. URL: http://minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/ (date of viewing: 14.10.2017).

2. Pedagogical dictionary [Electronic resource] // Encyclopedias & Dictionaries. Collection of encyclopedias and dictionaries [website]. URL: http://enc-dic.com/pedagogics/Interes-690/ (date of viewing: 14.10.2017).

3. Pryadekho A. N., Pryadekho A. A. «Interest» — as a pedagogical category // Bulletin of BSU. 2011. No. 1. P. 62–65.

4. Apish F. N. Correlation of motives and needs: theoretical analysis of scientific approaches // Bulletin of Adyghe State University. 2005. No. 4. P. 190–192.

5. Chikisheva O. V. Analysis of socio-psychological factors affecting the formation of interest in reading in younger schoolchildren // Science and school. 2013. No. 1. P. 133–136.

6. Kul'mamet'yeva Ye. S., Niyasova N. S. Research of the stability of interest in physical education in schoolchildren aged 11–17 // Modern science: actual problems and ways to solve them : a collection of scientific works International. scientific conference «Modern science: actual problems and ways to solve them» (Lipetsk, January 30, 2017) / ed. M. Yu. Levin. Lipetsk : Maximal informatsionnye tekhnologii, 2017. No. 1 (32). P. 58–61.

Как цитировать статью: Смирнова Е. И., Сухостав О. А., Пантюхова Е. А. Внешние факторы, влияющие на формирование у подрастающего поколения интереса к занятиям физической культурой и спортом // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 4 (41). С. 373–376.

For citation: Smirnova E. I., Sukhostav O. A., Pantyukhova E. A. External factors influencing the formation of interest of the rising generation in physical training and sports // Business. Education. Law. 2017. No. 4 (41). P. 373–376.