



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 4 2017 (апрель)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

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

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

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»
 тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 28.04.2017 г.
 Формат 84x108 1/16
 Печать цифровая

Заказ № 0000
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ
ХОЗЯЙСТВОМ

- З.В. Апевалова, К.И. Булкина, А.А. Семенова** – Значение технологий воспроизводства человеческого капитала в контексте задач обеспечения доступности высшего образования в РФ
Z. Apevalova, K. Boulkina, A. Semenova – The importance of the technologies of reproduction of human capital in the context of the objectives of ensuring availability of higher education in the Russian Federation 4
- К.П. Васенев** – Алгоритм процесса оперативного планирования в составе системы интегрированного планирования промышленного предприятия
K. Vasenov – Algorithm of operative planning process within the integrated planning system of an industrial enterprise 9
- В.Д. Грибов, Г.В. Камчатников** – Интеграция науки, образования и бизнеса, как основное направление инновационного развития экономики России
V. Gribov, G. Kamchatnikov – Integration of science, education and business as the main direction of innovative development of Russian economy 15
- Ю.Ю. Лашманова** – К вопросу о сущности инновационного потенциала организации
Yu. Lashmanova – To the question about the nature of the innovative capacity of the organization 19
- Н.Н. Лилёв** – Характер направленности эволюции предприятий машиностроительного комплекса
N. Lilyov – The nature of the evolution direction of enterprises of machine-building complex 24
- А.А. Мазур** – Конкурентоспособность Российского ВПК на мировом рынке вооружений и военной техники
A. Mazur – The competitiveness of Russian defense industry on the world market of arms and military equipment 28
- М.В. Мельничук, А.К. Караев** – Пути решения проблем регулирования развития малого и среднего бизнеса в Российских регионах (зарубежный опыт)
M. Melnichuk, A. Karaev – Ways in solution to regulating the small and medium-sized business development in Russian regions (foreign experience) 31
- Ю.Б. Миндлин, Е.А. Тихомиров** – Организация импортозамещения в отечественном АПК на основе расширенных агропромышленных производственных цепочек
Yu. Mindlin, E. Tikhomirov – Organization of the substitution of import in the Russian agro-industrial complex on the basis of extended agro-industrial production chains 35
- Н.Б. Москалева** – Управление качеством услуг населению путем перевода автомобилей на экологически чистые виды топлива
N. Moskaleva – Management quality of services population by use clean fuels for road transport 42
- М.Н. Петров** – Гибкие и экстремальные методы управления проектами, как новая парадигма проектного управления
M. Petrov – Flexible and extreme project management techniques as a new paradigm of project management 54

- Н.К. Скворцова, А.А. Матюков** – Качество продукции как основа конкурентоспособности промышленного предприятия
N. Skvortsova, A. Matyukov – Quality products as the basis of competitiveness industrial enterprises 59

- С.В. Смоляго** – Разработка стратегии развития материально-технического обеспечения предприятия энергетики (на примере распределительной сетевой компании)
S. Smolago – Strategy development of the material and technical support in energy enterprise (on the example of the distribution network company) 66

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- Н.А. Бейзеров** – Финтех-стартапы: развитие в России
N. Beizerov – Fintech-startup: development in Russia 71

- С.А. Гавриленко, В.В. Василенко, А.А. Борисова** – Основные методы оценки бизнеса и управление его стоимостью в народном хозяйстве
S. Gavrilenko, V. Vasilenko, A. Borisova – Basic methods of business valuation and management in the economy 74

- С.В. Зубкова** – Стратегия коммерческих банков: стандартизация или индивидуальный подход?
S. Zubkova – The strategy of commercial banks: standardization or an individual approach? 78

- С.В. Зубкова, А.Г. Глушкова** – Анализ подверженности российских банков риску ликвидности
S. Zubkova, A. Glushkova – Analysis of the representation of russian banks to the risk of liquidity 83

- Н.Н. Мартыненко, А.А. Крицкая** – Тенденции формирования и проблемы стандартизации методов оценки операционных рисков в процессе управления ими на российском рынке банковских услуг
N. Martinenko, A. Kritskaya – Tendencies of formation and standardization of operational risks estimation methods in the course of their management in the Russian market of bank services 89

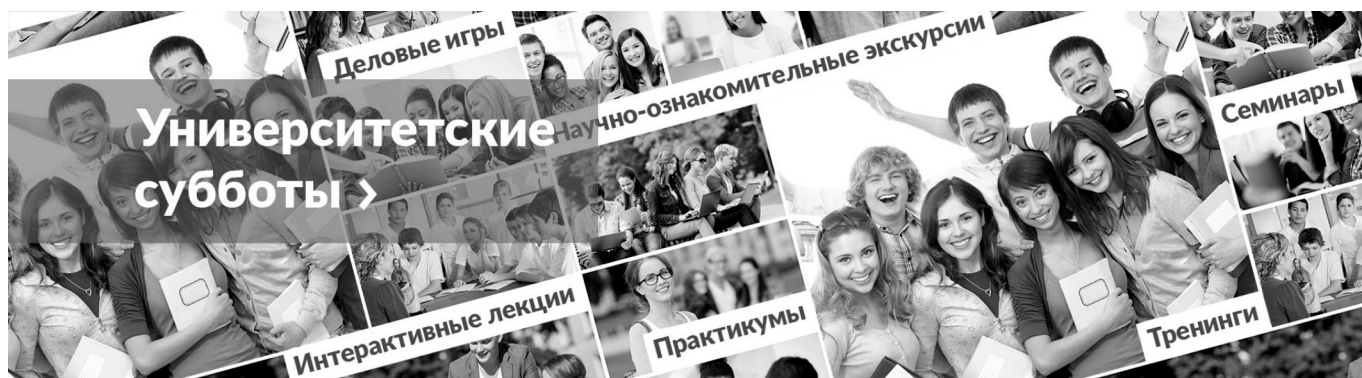
- Г.В. Плющева** – Особенности формирования валютного курса на примере канадского доллара
G. Plyushcheva – Features of formation of the exchange rate on the example of the Canadian dollar 93

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Е.В. Трохова** – Перспективные сферы двустороннего экономического взаимодействия стран БРИКС
E. Trokhova – Perspectives of BRICS countries bilateral economic cooperation 99

ПРАВО

- Н.А. Авдеевко** – К проблеме выбора основания категоризации преступлений
N. Avdeenko – To the problem of the choice of base of categorization of crimes 102



С.Д. Качан – Противодействие отмыванию доходов полученных преступным путем в Российской Федерации и легализации незаконных доходов и финансирования терроризма
S. Kachan – Counteraction to the money laundering of income gained in the criminal way in the Russian Federation and legalization of the illegal income and financings of terrorism106

Г.С. Лукашев – Некоторые вопросы уголовно-правовой оценки мошенничества, совершаемого в сфере жилищно-коммунального хозяйства
G. Lukashev – Some questions of criminally-legal estimation of fraud in the sphere of housing and communal services109

О.О. Марова – Значение образа права для правоприменительной деятельности
O. Marova – Impact of right for practical activity114

Е.Ю. Матвеева – Энергосервисный договор как специальная договорная конструкция
E. Matveeva – Energy service contract as the contractual construction117

М.В. Перина – Оспаривание подозрительных сделок должника-гражданина в процедуре несостоятельности (банкротства)
M. Perina – Contesting suspicious transactions of a debtor-citizen in bankruptcy123

Р.Р. Романов – Хищение оружия: сравнительно-правовая характеристика уголовного законодательства Российской Федерации и Республики Беларусь
R. Romanov – Theft weapons: comparative legal characteristics the criminal legislation of the Russian Federation and the Republic of Belarus126

Д.С. Саркисова – Криминологический анализ уровня преступности в жилищно-коммунальной сфере (на примере Воронежской области)
D. Sarkisova – Criminological analysis of the level of crime in the housing and communal sphere (on the example of the Voronezh region)131

В.А. Соловьёв – Криминологическое исследование преступности в сельской местности в контексте географии преступности
V. Soloviev – Criminological investigation of crime in rural areas in the context of crime geography137

П.Д. Шкурова – Оценка относимости письменных доказательств в гражданском и административном судопроизводстве
P. Shкурова – Evaluation of the relevance of written evidence in civil and administrative proceedings141

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors146

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале148



ЗНАЧЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ЗАДАЧ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ

REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL IN THE CONTEXT OF THE OBJECTIVES OF ENSURING AVAILABILITY OF HIGHER EDUCATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

*Z. Apevalova
K. Boulkina
A. Semenova*

Annotation

The article is devoted to the disclosure of the problem of the development of human capital in the conditions of higher education. An important role in the effective reproduction of human capital in this sphere is played by the availability of education for able entrants who show good data and abilities in this field of knowledge, which they choose as a future profession. At the same time, various obstacles of a subjective nature, shortcomings in the abilities of entrants and students – representatives of various national and ethnic groups [1], gender inequality, and material barriers provoke the emergence of degradation processes in the reproduction of human capital. Thus, in the development of the educational policy of higher education institutions.

Keywords: human capital, accessibility of education, technologies for the reproduction of human capital.

*Апевалова Зоя Валерьевна
К. филос. н., доцент, ФГБОУ ВО
"РГПУ им. А. И. Герцена", координатор
международных отношений МОО "Федерация
женщин с университетским образованием"
Булкина Кристина Игоревна
Аспирант,
ФГБОУ ВО "РГПУ им. А. И. Герцена"
Семенова Анастасия Алексеевна
К. соц. н., доцент,
ФГБОУ ВО "РГПУ им. А. И. Герцена"*

Аннотация

Данная статья посвящена раскрытию вопросов воспроизводства человеческого капитала в условиях учреждений высшего образования. Немаловажную роль в эффективном воспроизводстве человеческого капитала в данной сфере играет доступность образования для способных абитуриентов, демонстрирующих хорошие данные обучаемости и способности в той области знаний, которую они выбирают в качестве будущей профессии. В то же время различные препятствия субъективного характера, неравенство возможностей абитуриентов и обучающихся – представителей различных национальных и этнических групп [1], гендерное неравенство, а также материальные барьеры провоцируют возникновение процессов деградации в воспроизводстве человеческого капитала. Поэтому представляется особенно важным поиск эффективных решений данных вопросов на этапе разработки образовательной политики высших учебных заведений.

Ключевые слова:

Человеческий капитал, доступность образования, технологии воспроизводства человеческого капитала.

Изменения в экономическом укладе хозяйствования, трансформации в технологиях, усиление конкуренции на рынках всех уровней и отраслей приводят к необходимости обеспечения эффективного процесса производства и сопровождаются ужесточением требований со стороны работодателей к квалификации трудовых ресурсов. Обеспечение соответствия этим требованиям достигается благодаря высокому уровню подготовки специалиста, а также за счет развития специфических профессиональных качеств.

Многими специалистами отмечается, что процессы динамичного развития и быстрого обновления техно-

логий вызывают существенные общественные преобразования, приводят к изменению места и роли трудовых кадров в общественно-воспроизводственной системе. Цивилизованные экономически развитые страны все больше внимания уделяют производительным силам. При этом все больше ценится человек, уровень его образования, навыки, личностные характеристики, готовность к саморазвитию. В связи с этим, происходят существенные перемены и в системе воспроизводства человеческого капитала, в накоплении и эффективном использовании кадровых ресурсов в различных сферах общественного развития.

Поскольку понятие человеческого капитала трактуют достаточно широко и включают в его интерпретацию и совокупность личностных качеств, и основные мировоззренческие установки, и ценностные ориентации, и знания, которые могут оказать существенное влияние на результаты трудовой деятельности, то и понятие воспроизводства человеческого капитала оказывается тесным образом связано с большим объемом явлений из разных сфер общественной жизни.

Поэтому многие специалисты, изучающие сферу высшего образования как особую области воспроизводства человеческого капитала, включают в состав этого понятия не только личностные свойства человека, но и социальный капитал, воплощенный в отношениях между людьми. Всемирный банк, который является одним из инициаторов создания системы оценки качества высшего образования, предпочитает проводить разделение между социальным и человеческим капиталом, определяя их как отдельные элементы мирового богатства, воплощенные в совокупных человеческих ресурсах.

Концептуальные основы интерпретации человеческого капитала как элемента национального капитала начиная с 70-х гг. XX века заложили такие ученые, как: Й. Бен-Порат, Б. Вейсброд, Э. Долан, Д. Минцер, Т. Стоунер, Т. Шульц и др. Внес существенный вклад в фундаментальное обоснование теории человеческого капитала С. Кузнец, который по данной теме получил Нобелевскую премию в начале 70-х годов. Сегодня фундаментальные работы в этой области, претендующие на междисциплинарный охват проблемы развиваются такими учеными, как: Thomas O. Davenport, Bradley W. Hall, Patrick H. Sullivan и др. Большинство данных трудов не переведено на русский язык.

За рубежом теория человеческого капитала активно развивалась в русле изучения вопросов управления знаниями (интеллектуального или знанияемого капитала организаций, позже – более широкого понятия – экономики знаний). В частности, данные вопросы рассматривали: Э. Брукинг, Дж. Кендрик, Т. Стюарт, С. Фишер, Л. Эдвинссон и др.

Самое масштабное направление, представленное учеными, занимающимися изучением макроэкономических показателей человеческого капитала, труды которых пока не переведены на русский язык, сегодня составляют: ученые Стэнфордского университета: (Andreas Savvides, Thanasis Stengos), представители Оксфордского университета (Dennis C. Carey, Dayton Ogden), ученые из Кембриджского университета (Nan Lin, Christiaan Grootaert, Thierry Van Bastelaer), а также американские исследователи из различных институтов: Lionel J. Beaulieu, David Mulkey.

Среди переведенных на русский язык трудов важно отметить работы К. Б. Маллигана и Х. С. Мартина, а также многочисленные аналитические труды представителей Всемирного банка, которые анализируют возможности расчета национального человеческого капитала с помощью индексов, а это, в свою очередь, делает возможным составление рейтингов национальных экономик с учетом вклада человеческого капитала и в контексте анализа инновационных процессов.

Но всё же основное количество трудов в сфере изучения человеческого капитала посвящено проблемам структурирования, развития и воспроизводства человеческого капитала.

В качестве элементов, которые определяют структуру человеческого капитала, по версии Всемирного банка, можно выделить:

- ◆ капитал здоровья и здорового образа жизни (а более широко – качества жизни);
- ◆ научный и инновационный капитал (инновации, научно-исследовательские работы, НИР);
- ◆ капитал образования (навыки, знания, умения);
- ◆ капитал повышения квалификации в процессе трудовой деятельности (квалификация, навыки, опыт профессиональной деятельности);
- ◆ капитал культуры (воспитание, самовоспитание, саморазвитие);
- ◆ владение экономически значимой информацией (знание о состоянии рынков, цен, доходов);
- ◆ капитал мобильности работников (трудовой миграции);
- ◆ мотивация трудовой деятельности [2].

Воспроизводство человеческого капитала – это циклический процесс постоянного производства человеческого капитала, куда включаются процессы формирования качеств людей, необходимых для осуществления им трудовой деятельности, и процессы последующего использования организациями сформированных производительных навыков, умений и приобретенных знаний своих сотрудников.

Таким образом, мы можем определить несколько этапов в воспроизводстве человеческого капитала:

1. формирование знаний, умений и навыков для осуществления трудовой деятельности (приобретение необходимого уровня образования, совершенствование профессиональных навыков) – этот уровень воспроизводства и реализуется на уровне высшего учебного заведения,
2. реализация сформированных способностей в экономической, политической и культурной деятельности. Использование человеческого капитала на этом этапе можно определить как процесс, связанный с реализацией в различных видах трудовой деятельности накоп-

ленного образовательного потенциала граждан страны, который приводит к как росту государственного и общественного благосостояния, так и увеличению производительности труда и заработной платы индивидуумов.

Формирование человеческого капитала интерпретируют как процесс создания трудовых (экономических, производительных) способностей человека путем осуществления инвестиций в образование, переподготовку и повышение квалификации, в культуру, в систему охраны здоровья. Процесс формирования капитала рассматривается с основных двух позиций: с одной стороны, акцент делается на различные формы жизнедеятельности (сферу культуры, образование, здравоохранение, промышленность) путем предоставления этими отраслями продуктов и услуг, направленных на накопление способностей к труду у человека. С другой стороны, данный процесс трактуется как деятельность людей, которая направлена на накопление знаний, умений и навыков, и воспроизводящаяся на протяжении всей жизни за счет привлечения инвестиций. Исследователями человеческого капитала подчеркивается, что процесс формирования капитала осуществляется в период активной трудовой деятельности в основном в сфере образования и воспитания.

Как отмечает К.А. Устиновой, "в общем виде в жизненном цикле человеческого капитала можно выделить как минимум две стадии, на одной из которых он формируется (инвестиционный период), а другая связана с его использованием.

Поскольку его формирование представляет собой долгосрочный стратегический процесс накопления производительных способностей человека, продолжающийся в течение всей его жизни, можно выделить несколько этапов этого процесса" [3]:

1. этап накопления потенциала здоровья, приобретения базовых знаний, умений и навыков, социализации личности (воспитание в детском саду, обучение в средней школе, доп./образование детей);
2. этап получения профессиональных знаний путем обучения в учреждениях среднего и высшего профессионального образования;
3. этап формирования профессиональной квалификации, совершенствование профессиональных и личностных компетенций, максимальная отдача от инвестиций в человеческий капитал [4];
4. этап снижения общественной, профессиональной и творческой активности, утраты некоторых трудовых навыков и компетенций. Этот этап, как правило, совпадает по времени с выходом на пенсию.

Важно отметить, что на каждом из этапов формирования человеческого капитала осуществляются инвести-

ции: самим человеком, его семьей, предприятиями, государством. Так, например, на уровне вуза во вложении средств в данный процесс участвуют преимущественно семья и государство.

Когда человек устраивается на работу, организация также становится источником вложений в накопление специфического человеческого капитала. На следующем этапе, когда процент работающих людей становится меньше, да и интенсивность трудовой активности уже не столь высока, величина вкладываемых организацией средств со стороны предприятий снижается, и вновь становится необходимым активное участие государства и населения в поддержании жизнедеятельности личности.

Существует большое количество классификаций групп факторов, оказывающих влияние на формирование человеческого капитала в условиях вуза. Так, одна из классификаций была составлена Е.А. Боровских, а впоследствии адаптирована авторами настоящей статьи для презентации факторов, оказывающих влияние на процесс трансформации человеческого капитала в системе высшего образования.

Нельзя выделить один ведущий фактор, который оказывает наиболее существенное влияние на формирование человеческого капитала в условиях вуза. Однако выделяют несколько из них, которые в действительности могут значительным образом сказаться на качестве трудового человека:

- ◆ врожденные способности и свойства индивидуума (интеллектуальные, физические, показатели здоровья и проч.);
- ◆ уровень образования родителей (например, в России этот показатель начинают учитывать еще до рождения ребенка – фиксируя уровень образования родителей в документах беременной женщины);
- ◆ уровень развития налоговой политики ("высокий уровень подоходных налогов может снижать мотивацию к накоплению человеческого капитала" [3]);
- ◆ культурные факторы (традиции, история, нормы, религия и др.);
- ◆ идеологические и политические факторы.

Перечисленные факторы могут упоминаться в качестве позитивных и негативных. Так, к группе факторов с отрицательным влиянием на качество человеческого капитала в контексте высшего образования относят следующие:

- ◆ неэффективная организация системы образования в целом; профессионального образования, в частности;
- ◆ наличие существенного разрыва между требованиями организаций к профессиональным качествам работников и возможностями системы образования (государственной, частной, внутрифирменной) удовлетво-

Факторы, оказывающие воздействие на процесс формирования человеческого капитала в условиях ВУЗ-а.

Демографические	<ul style="list-style-type: none"> ◆ численность населения студенческого возраста; ◆ уровень здоровья абитуриентов и студентов; ◆ система высшего образования и ее эффективность; ◆ половозрастная структура обучающейся молодежи; ◆ национальный и этнический состав обучающихся; ◆ половозрастной состав педагогических кадров и др.
Интеграционные	<ul style="list-style-type: none"> ◆ развитие международного сотрудничества вуза; ◆ уровень распространения глобальных университетов; ◆ востребованность отечественных вузов среди иностранных студентов; ◆ поддержка населением страны, где находится университет, глобализационных процессов;
Институциональные	<ul style="list-style-type: none"> ◆ нормативные документы, регулирующие деятельность вузов; ◆ законодательные акты, регулирующие социально-трудовую сферу; ◆ государственная политика в сфере развития человеческого капитала и в области образования; ◆ независимая оценка качества высшего образования; ◆ общественная экспертиза доступности высшего образования;
Экологические	<ul style="list-style-type: none"> ◆ состояние окружающей и внутренней среды образовательного учреждения (т.н. "инвайронментальные" факторы); ◆ качество питьевой воды и продуктов питания в стенах университета; ◆ природно-климатические условия местности, где находится университет; ◆ условия труда и их влияние на здоровье сотрудников вуза;
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> ◆ качество жизни населения как комплексный экономический показатель (воздействует в той мере, в какой материальные барьеры при получении услуг вузов становятся значимыми и ограничивают доступность высшего образования); ◆ номинальные и реальные доходы семей обучающихся; ◆ доступность услуг и товаров, приобретение которых способствует получению высшего образования; ◆ уровень инфляции в стране; ◆ кредитно-финансовая система в части обеспечения образовательных кредитов; ◆ налоговая система; ◆ уровень специализации университета;
Производственные	<ul style="list-style-type: none"> ◆ уровень безработицы; ◆ рынка труда, спрос на рабочую силу; ◆ условия использования рабочей силы; ◆ повышение квалификации; ◆ социальное развитие персонала.

рять эти требования,

- ◆ неэффективная миграционная политика в сфере занятости;
- ◆ отсутствие механизмов по обеспечению достойного качества жизни,
- ◆ неэффективно функционирующая система организации науки и здравоохранения,
- ◆ высокий уровень коррупции.

Представим себе ситуацию, когда человек получил прекрасное образование, у него хорошие показатели здоровья, он воспитывается в благополучной семье. Но после окончания вуза он не идет работать, а продолжает обучение за рубежом, или финансовые средства позволяют ему не работать вовсе, поэтому он путешествует. В этом случае использовать его как рабочую силу не представляется возможным. Потенциально он существует как трудовой ресурс, но реально – нет. Поэтому и говорят, что человеческий капитал оказывает позитивное влияние на темпы и качество экономического роста только при усло-

вии рационального использования, которое предполагает переход из потенциальной формы человеческого капитала в актуализированную, реальную [5]. Обозначенный процесс перехода от потенциальной формы существования человеческого капитала в актуальную и является составляющей воспроизводства человеческого капитала.

Можно сделать вывод о том, что процесс воспроизводства человеческого капитала в условиях вуза является условием повышения уровня благосостояния общества. Но подобные позитивные итоги формирования человеческого капитала станут возможными только в случае обеспечения доступности высшего образования для талантливой молодежи, способной обучаться и давать хороший результат [см., например, 6, 7]. В свою очередь, должный уровень экономической состоятельности социума обеспечит лучшее качество образования в будущем. Как следствие, станет возможным формирование более квалифицированных кадров и так далее.

Что же происходит после завершения процесса получения высшего образования в рамках процесса использования человеческого капитала? Здесь воспроизводство представляют как реализацию в хозяйственной деятельности накопленного потенциала и получение материальных результатов (создание нового продукта, заработная плата и т.п.).

В этом контексте становится понятным, что достаточно высокий уровень мотивации к труду выпускников вузов является неотъемлемым компонентом процесса воспроизводства человеческого капитала. Достойный уровень оплаты труда способствует развитию следующего витка в развитии процесса воспроизводства человеческого капитала, создавая предпосылки для стимулирования субъектов хозяйствования к инвестированию финансовых средств в повышение уровня образования населения. Низкий уровень мотивации приводит к обратным эффектам, основная нагрузка по компенсации затрат на образование ляжет, в этом случае, на государство.

Становится понятным, в этом случае, что формирование достаточно высокого уровня заработной платы для молодых сотрудников-выпускников вузов, это действительно важная задача для развития национальной экономики в стратегической перспективе.

Процесс использования человеческого капитала может приводить к позитивным и негативным результатам. В качестве благоприятных эффектов можно назвать: повышение денежного вознаграждения за труд, и, как следствие, – доходов населения; рост прибыльности инвести-

ций в деятельность организаций; повышение конкурентоспособности национальной экономики; появление новых изобретений, разработка и внедрение в практику хозяйствования инноваций.

В качестве неблагоприятных последствий следует отметить, в частности, "недоиспользование" человеческого капитала, когда квалификация человека востребована в недостаточной степени. Например, в период большой безработицы научные работники в большом опыте исследований и серьезным багажом собственных изобретательских работ могут работать таксистами, дворниками и специалистами по ремонту помещений. Также в негативным моментам следует отнести работу не по специальности. Неслучайно, поэтому, за рубежом качество образования оценивается не только по проценту трудоустроенности выпускников, но и по соответствию приобретенной должности той квалификации, которую они получили в вузе. Как следствие этих негативных моментов – падение спроса на высокотехнологичные и научные специальности в образовании; общая деградация экономики, связанная с преобладанием ориентации в хозяйственной деятельности на получение прибыли "здесь" и "сейчас". Научеёмкие отрасли, которые характеризуются отсроченной прибылью, развиваются плохо. Это, в свою очередь, приводит к тому, что страна становится менее конкурентоспособной на глобальном рынке. В этом смысле очень показателен пример Сингапура, который, сделав ставку исключительно на наукоёмкие отрасли, смог вывести за очень короткий срок общий уровень жизни населения на недостижимую для более, чем 90% стран мира высоту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Публикация материалов, представленных в статье, и социологическое исследование мнений студенток российских вузов относительно доступности образования поддержаны средствами государственной поддержки, выделенными в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 05.04.2016 № 68-рп и на основании конкурса, проведенного Союзом женщин России
2. Цапенко И.В., Миронова Д.Д. Человеческий капитал и инновационные факторы его развития // Инженерный вестник Дона. №2. 2012
3. Устинова К.А. Типологизация факторов, влияющих на воспроизводство человеческого капитала // Вопросы образования. № 6. 2015
4. Савин О.И., Апевалова З.В., Галкина Е.А., Емельянова А.С., Колтакова Е.В., Лях В.И., Пашканг Н.Н. Достижение стратегических задач как способ разрешения вызовов и системных напряжений высшего образования в России // Стратегии и тенденции современного образования. 2015. № 2. С. 24–28
5. Чернейко Д.С. Прогноз воспроизводства человеческого капитала. URL: http://www.chelt.ru/2001/3/cherneiko_3.html
6. Семенова А.А. Общественная экспертиза обеспечения доступности высшего образования в Российской Федерации // Менеджмент XXI века. Драйверы социально-экономического развития Сборник научных статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции. Издательство: РГПУ им. А. И. Герцена, 2016. С. 215–217
7. Булкина К.И. Доступность высшего образования для представительниц разных этнических групп и регионах России // Менеджмент XXI века. Драйверы социально-экономического развития Сборник научных статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции. Издательство: РГПУ им. А. И. Герцена, 2016. С. 229–231

АЛГОРИТМ ПРОЦЕССА ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОСТАВЕ СИСТЕМЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Васенев Кирилл Павлович
Независимый исследователь

ALGORITHM OF OPERATIVE PLANNING PROCESS WITHIN THE INTEGRATED PLANNING SYSTEM OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

K. Vasenyov

Annotation

The article considers the contents of planned work of operative planning, areas of support of operative planning within the controlling concept, components and procedures of integrated system of operative planning, suggesting the algorithm of operative planning process within an integrated planning system.

Keywords: operative planning, integrated planning, operative controlling, strategy operationalization, planning integration, information flows.

Аннотация

Рассмотрены содержание плановой работы оперативного планирования, направления поддержки оперативного планирования в концепции контроллинга, компоненты и процедуры интегрированной системы оперативного планирования, предложен алгоритм процесса оперативного планирования в составе системы интегрированного планирования.

Ключевые слова:

Оперативное планирование, интегрированное планирование, оперативный контроллинг, операционализация стратегии, интеграция планирования, информационные потоки.

Проблематика встраивания оперативного планирования в систему интегрированного планирования промышленного предприятия

Оперативное планирование является одной из подсистем системы планирования промышленного предприятия. Все подсистемы системы планирования должны быть взаимосвязаны между собой, а планы согласованы. Стратегии должны быть не просто разработаны, а операционализированы – трансформированы в конкретные мероприятия и действия на оперативном уровне. Обеспечение взаимосвязи между стратегическим и оперативным планированием связывают с интегрированным планированием [6, с. 168]. В рамках интегрированного подхода планирование понимается как система планов, взаимосвязанных по горизонтали и вертикали, по содержанию и во времени, в статике и в динамике и разрабатываемых исходя из этой взаимосвязи с использованием формализованных процедур [14, с. 31]. Такой подход направлен на исследование, определение сущности и использование в планировании взаимосвязей между отдельными подсистемами, а также предусматривает гибкое реагирование на изменения во внешней и внутренней среде [14, с. 34].

Доминирующей подсистемой в системе интегрированного планирования выступает стратегическое планирование. Предметом стратегического планирования яв-

ляются конкурентные компетенто-ориентированные стратегии для выделенных стратегических бизнес-направлений. В условиях высокой динамики и неопределенности конкурентных рынков для своевременной актуализации стратегии необходима система стратегически сориентированных обратных связей с разных уровней управления.

В качестве наилучшего подхода к обеспечению интегрированности системы планирования может рассматриваться сбалансированная система показателей (ССП) [6, с. 168]. СПП позволяет на основе видения, миссии и стратегии выработать цели, задачи, показатели и стратегически релевантные проекты, обеспечивающие достижение стратегических целей путем развития / создания потенциалов успеха и ключевых компетенций предприятия. Для детальной проработки стратегических проектов может быть использован инструментарий проектного менеджмента. Проекты рассматриваются в качестве основной формы осуществления стратегически значимых изменений на предприятии [1, с. 38; 11, с. 32]. Для обеспечения системного управления стратегическими проектами предлагается использовать в системе портфельный подход к структурированию и управлению проектами, который рассматривается как связка между стратегическим планированием и управлением проектами [8, с. 23].

Детальное планирование стратегических проектов и портфельный подход к структурированию и управлению проектами с использованием системы формализованных критериев целесообразно объединить в рамках проектно-ориентированного тактического планирования. Взаимосвязанное применение проектно-ориентированного тактического планирования и ССП как генератора стратегических проектов обеспечит трансформацию стратегических целей в конкретные действия (проекты) и создаст целевые стратегически сориентированные рамочные условия для оперативного планирования в форме целевых оперативных показателей из ССП и мероприятий по реализации запланированных стратегических проектов в рамках оперативных планов. Оперативное планирование перестает быть традиционным продолжением бюджета предыдущего периода и приобретает стратегическую ориентацию.

Специфическим содержанием плановой работы в ходе оперативного планирования является поиск способов достижения целей и решения задач, выражающийся в разработке конкретных мероприятий для достижения оперативных целей, в проработке оперативных проектов и в краткосрочном планировании реализации стратегических проектов. Кроме того, оперативное планирование обеспечивает достижение согласованности оперативных планов путем координации планируемых функциональными подразделениями действий.

Ввиду участия в процессах оперативного планирования значительного количества сотрудников предприятия (сотрудники функциональных подразделений и проектных групп), занимающихся детальной проработкой конкретных мероприятий для планового периода, возникает основная проблема оперативного планирования – необходимость механизмов достижения согласованности оперативных планов и интеграции всей операционной деятельности предприятия. Таким образом, особенно важной задачей в процессе оперативного планирования становится организация сотрудничества между всеми участниками планирования, предполагающая быстрый обмен необходимой информацией.

Поскольку современное промышленное предприятие функционирует в сложных, динамичных и неопределенных условиях глобальных конкурентных рынков, то совершенствование процессов планирования, в том числе оперативного, требует применения адекватных рыночным условиям подходов.

Направления поддержки системы планирования в контроллинге

Значительное развитие поддержка процесса планирования получила в концепции контроллинга. Система планирования рассматривается в контроллинге как со-

ставная часть системы планирования и контроля [13, с. 46]. Планирование трактуется в контроллинге как задающий элемент в кибернетическом контуре управления предприятием [15, S. 39].

В расширительной трактовке стратегический контроллинг интерпретируется как обеспечение руководства предприятия релевантной для принятия решений информацией и как координация различных стратегических и оперативных подсистем для обеспечения стабильного надежного существования предприятия, а также предполагает создание интерфейсов к оперативному и общеприемлемому планированию, реализации и контролю.

Основной задачей оперативного контроллинга является обеспечение методической, информационной и инструментальной поддержки менеджеров предприятия для достижения запланированного уровня прибыли, рентабельности и ликвидности в краткосрочном периоде [5, с. 28]. К задачам контроллинга относят также разработку системы планирования и бюджетирования предприятия (стратегическое и оперативное планирование) [9, с. 56].

Обобщенный перечень основных направлений поддержки процесса планирования в контроллинге включает [3, с. 221; 4, с. 10; 5, с. 18–19; 12, с. 11; 16, S. 19]:

1. содержательную и временную координацию деятельности подразделений в процессе планирования и разработку консолидированного плана предприятия,
2. структурирование процесса планирования (определение направлений планирования, системы и содержания планов, расчетных моделей, взаимосвязей между планами),
3. разработку методик планирования параметров количественной и качественной природы, методов проведения расчетов, справочников и формуляров,
4. определение потребности в информации для планирования, организацию подготовки и предоставление информации участникам планирования, координацию процесса обмена информацией (регулирование информационных потоков в процессе планирования),
5. анализ планов на скоординированность, соответствие целям, полноту и реализуемость,
6. разработку альтернативных планов,
7. распознавание и предотвращение конфликтов – модерирование в конфликтных ситуациях,
8. разработку графика составления планов (регламента).

Система интегрированного оперативного планирования

Под системой интегрированного оперативного планирования понимается совокупность согласованных оперативных планов на разных этапах планирования [15, S. 41]. Система планирования считается интегрированной в той степени, в какой все планы согласованы между собой, а применяемые методы планирования и проведения расчетов и процедуры взаимодействия участников в процессе планирования содействуют достижению скоординированности плановых документов [15, S. 47].

Разработка оперативных планов в рамках системы интегрированного планирования промышленного предприятия базируется на результатах стратегического и проектно-ориентированного тактического планирования. Применение ССП как инструмента операционализации стратегий создает рамочные условия для оперативного планирования в смысле целевой ориентации оперативной деятельности.

В состав оперативных планов включаются базисные планы, планы прибыли, баланса и финансовый план предприятия [15, S. 42]. Базисные планы отражают производственный процесс. Они разрабатываются и координируются функциональными подразделениями предприятия при методической и информационно-аналитической поддержке со стороны службы контроллинга.

При расчете прибыли особое внимание уделяется калькуляционной (управленческой) прибыли от характерной производственной деятельности. После распределения управленческой прибыли по калькуляционным объектам – по местам возникновения затрат (по подразделениям) и по носителям затрат (по продуктам / договорам) возникает растр для анализа, позволяющий быстро локализовать причины изменений целевого результата [15, S. 83].

Позиции базисных планов содержат причины изменений позиций плановых расчетов прибыли и финансов и являются величинами предварительного управления, позволяющими целенаправленно воздействовать на параметры деятельности предприятия [15, S. 49]. Концентрация на немногих наиболее значительно влияющих на целевой результат факторах позволяет проследить причинно-следственные связи между планируемыми мероприятиями и результатами деятельности, а также делает более удобными процессы согласования: согласуются не обширные детальные данные, а базовые влияющие величины.

В рамках интегрированной системы планирования особое внимание должно быть уделено планированию инвестиционных расходов, поскольку они определяются как оперативными проектами, так и стратегическими,

обеспечивающими соответствующую стратегическим целям трансформацию операционной деятельности.

Алгоритм процесса оперативного планирования как подсистема системы интегрированного планирования

Алгоритм процесса оперативного планирования представлен на рис. 1. Содержание плановой работы на этапах оперативного планирования представлено в табл. 1.

Между подсистемами системы интегрированного планирования (на рис. 1) имеют место следующие взаимосвязи:

1 – стратегическая обратная связь с оперативного уровня (нарушение предусмотренных логистически сориентированным оперативно-производственным планированием сроков поставок комплектующих, – необходимы стратегические меры, вплоть до замены поставщика),

2 – стратегическая обратная связь с оперативного уровня (нарушение стратегических директив о структурных нормах баланса),

3 – тактическая обратная связь с оперативного уровня (оперативные параметры стратегических проектов для переструктурирования портфеля стратегических проектов в ССП),

4 – тактическая обратная связь с оперативного уровня (оперативные параметры стратегических проектов для переработки планов проектов),

5 – оперативная обратная связь (контрольная информация для улучшенного бюджетирования и многопериодного скользящего прогнозирования (Forecasting) в случае внеочередного перепланирования),

6 – предложения службы контроллинга по корректировке оперативных планов,

7 – предложения службы контроллинга по корректировке плановых предложений и расчетов функциональных подразделений.

В рамках всей системы интегрированного планирования служба контроллинга выполняет функции системообразующей и системокоординирующей поддержки процессов планирования, в том числе обеспечивая интерфейсы между подсистемами. Это предполагает концептуальную и методическую (выбор и адаптация концепций управления и методов планирования, проведения расчетов и согласования решений), а также информационно-аналитическую поддержку (подготовка и предоставление информации, регулирование информационных потоков, анализ плановых расчетов и выработка предложений по корректировке планов вплоть до разработки альтернативных планов).

С целью повышения гибкости и актуальности оперативного планирования применена технология "улучшен-

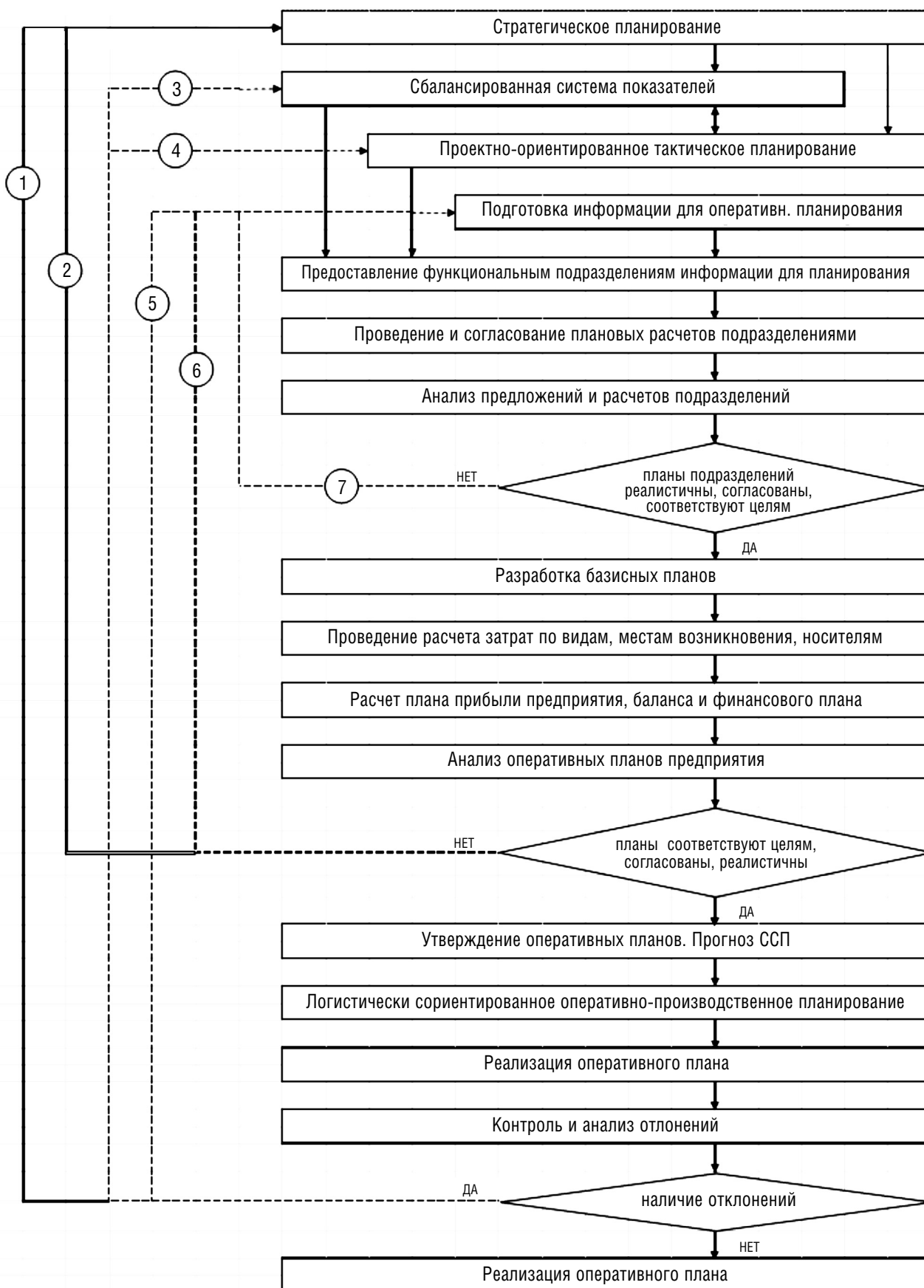


Рисунок 1. Алгоритм процесса оперативного планирования в составе системы интегрированного планирования промышленного предприятия.

Таблица 1.

Содержание плановой работы на этапах оперативного планирования.

Содержание плановой работы по этапам	Подразделение- исполнитель
<i>Подготовка информации для планирования</i>	
информация о состоянии внешней и внутренней среды предприятия	отдел контроллинга
<i>Предоставление функциональным подразделениям информации для планирования</i>	
предоставление информации: целевых оперативных показателей из ССП, оперативных параметров стратегических проектов (для планируемого периода) из проектно-ориентированного тактического планирования, информации о внешней и внутренней среде	отдел контроллинга
<i>Проведение и согласование плановых расчетов подразделениями</i>	
планирование оперативных мероприятий, стратегических проектов (STRATEX), оперативных проектов и расходов (OPEX), проведение и согласование плановых расчетов функциональных подразделений, планирование капитальных вложений (CAPEX)	функциональные подразделения, проектные группы, отдел контроллинга (координация)
<i>Анализ предложений и расчетов подразделений</i>	
анализ предложений и расчетов функциональных подразделений на соответствие целям, согласованность, реалистичность	отдел контроллинга
<i>Разработка базисных планов</i>	
разработка базисных планов на основе планов и расчетов функциональных подразделений	отдел планирования
<i>Проведение расчета затрат по видам, местам возникновения, носителям</i>	
проведение расчета затрат по видам затрат, местам возникновения затрат, носителям затрат (может использоваться ведомость производственных затрат)	отдел планирования
<i>Расчет плана прибыли предприятия, баланса и финансового плана</i>	
расчет плана прибыли предприятия, баланса и финансового плана	отдел планирования
<i>Анализ оперативных планов предприятия</i>	
анализ оперативных планов предприятия на соответствие целям (стратегическим, тактическим, оперативным - в ССП), согласованность, реалистичность, соблюдение структурных норм баланса	отдел контроллинга
<i>Логистически сориентированное оперативно-производственное планирование</i>	
логистически сориентированное оперативно-производственное планирование (применение "тянущих систем") - интеграция В логистическую цепочку предприятия поставщиков и потребителей - ОПП приобретает стратегическое значение как фактор скорости и точности удовлетворения запросов потребителей	производственно-диспетчерский отдел, производственно- диспетчерские бюро цехов
<i>Контроль и анализ отклонений</i>	
оперативный контроль, анализ отклонений, выработка предложения по коррекции	отдел контроллинга

ного бюджетирования" (Advanced Budgeting). Технология Advanced Budgeting направлена на переход к непрерывной динамике планирования [2, с. 185]. В условиях высокой турбулентности рекомендуется применять непрерывное планирование, предусматривающее ежеквартальное планирование на пять кварталов вперед, причем первый квартал планируется детально, а остальные укрупненно [6, с. 167].

Для совершенствования оперативно-производственного планирования применен логистический подход (применение "тянущих" систем), предусматривающий расширение логистических цепочек предприятия от поставщиков до потребителей. Это придает оперативно-производственному планированию стратегическое значение в конкурентной борьбе [7, с. 38–45; 10, с. 45–52], поскольку ОПП обеспечивает оптимизацию сроков выполнения заказов клиентов.

ВЫВОДЫ

Разработанный на основе предложений концепции контроллинга алгоритм процесса оперативного планирования как составная часть интегрированной системы планирования обеспечивает достижение скоординированности, реалистичности и соответствия целям предприятия оперативных планов в результате адекватного рыночным условиям структурирования процесса планирования и информационно-аналитической, методической и организационной поддержки планирования службой контроллинга (оперативный контроллинг).

Системообразующая поддержка интегрированного планирования службой контроллинга обеспечивает взаимосвязь оперативного планирования с другими подсистемами планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами. М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2004. 472 с.
2. Брижань А.В., Фалько С.Г. О некоторых инновационных тенденциях в менеджменте предприятий // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 184–187.
3. Вебер Ю., Шеффер У. Введение в контроллинг. М.: Изд-во НП "Объединение контроллеров", 2014. 416 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Ананькина Е.А. и др.; под ред. Н.Г. Данилочкиной. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. 297 с.
5. Контроллинг: учебник / Карминский А.М. и др.; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – 3-е изд., дораб. М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2013. 336 с.
6. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath&Partner. М.: Альпина Паблишерз, 2009. 269 с.
7. Масленников В.В., Крылов В.Г. Процессно-стоимостное управление бизнесом. М.: ИНФРА-М, 2009. 285 с.
8. Модели и методы управления портфелями проектов / Матвеев А.А. и др. М.: ПМСОФТ, 2005. 206 с.
9. Морякова А.С., Сюзева О.В. Проблемы формирования и развития систем контроллинга на промышленных предприятиях // Вестник МГОУ. Серия "Экономика". 2015. № 1. С. 51–57.
10. Сайедж Е.М. Адаптация системы оперативно-производственного планирования на предприятиях единичного типа производства к рыночным условиям хозяйствования: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2003. 163 с.
11. Управление проектами: фундаментальный курс: учебник / Алешин А.В. и др.; под ред. В.М. Аньшина, О.Н. Ильиной. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2013. 620 с.
12. Фалько С.Г., Носов В.М. Контроллинг на предприятии. М.: Об-во "Знание" России, 1995. 80 с.
13. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. М.: Финансы и статистика, 1997. 800 с.
14. Храпова Е.В. Интегрированный подход к процессу внутрифирменного планирования (на примере машиностроительных предприятий): дис. ... канд. эконом. наук. Омск, 2007. 173 с.
15. Klenger F. Operatives Controlling. Muenchen; Wien: Oldenbourg, 1989. 472 S.
16. Ziegenbein K. Controlling. Luedwigshafen (Rhein): Kiehl, 1992. – 469 S.

© К.П. Васенев, (vasenevkr@gmail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

Санкт-Петербургский международный книжный салон

Время читать!
Time to read!

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

Реклама

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА, КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

INTEGRATION OF SCIENCE, EDUCATION AND BUSINESS AS THE MAIN DIRECTION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

V. Gribov
G. Kamchatnikov

Annotation

This article describes the integration of science, education and business in the process of Russia's transition to an innovative path of development. Examples of effective acting innovative integrated structures are given, problems of development of integration of science, universities and business in Russia are considered.

Keywords: integration of science, education, business, innovation, integrated innovation structures, clusters, small innovative enterprises, financing innovation.

Грибов Владимир Дмитриевич
Д.э.н., профессор,
Московский политехнический
университет

Камчатников Григорий Владимирович
К.э.н., Московский
политехнический университет

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы интеграции науки, образования и бизнеса в процессе перехода России на инновационный путь развития. Приведены примеры эффективных действующих инновационных интегрированных структур, рассмотрены проблемы развития интеграции науки, вузов и бизнеса в России.

Ключевые слова:

Интеграция, наука, образование, бизнес, интегрированные инновационные структуры, кластеры, малые инновационные предприятия, финансирование инновационной деятельности, инновации.

Мировая практика показывает, что интеграция науки, образования и бизнеса является наиболее эффективным способом инновационной деятельности, в связи с чем целесообразно развитие совместной деятельности бизнеса, учреждений высшей школы и научного сектора в рамках современных интегрированных структур.

Высшая школа России всегда проявляла интерес к интеграции с академической наукой. Особенно такое сотрудничество проявилось после создания Физико-технического института во главе с академиком А.Ф. Иоффе, которое получило свое развитие и распространение как "система Физтеха".

"Система Физтеха" по своей содержательной сути – это гармоническое сочетание фундаментального образования с исследовательской работой под руководством крупных ученых и ведущих специалистов. [1].

Во второй половине XX в. в стране получил распространение тип структур, интегрирующих процесс образования с наукой, которые стали именоваться базовыми кафедрами вузов в ведущих академических институтах.

Так, к началу 1990-х гг. в институтах Академии наук СССР действовали более 230 таких базовых кафедр.

К середине 1990-х гг. возникла потребность в принятии государством мер по сохранению того научно – технического и образовательного потенциала, которым страна располагала к началу проведения реформ, связанных с распадом СССР. Одной из таких мер стала программа "Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 1997 – 2000 годы" (ФЦП "Интеграция"), основным направлением которой стало создание общих интегрированных структур академической науки и высшей школы. [2].

Принципиально новая модель интеграции была предложена программой "Фундаментальные исследования и высшее образование" (ВРНЕ), направленной на поддержку естественно – научных исследований, проводимых в российских университетах, через создание в них научно – образовательных центров (НОЦ). В центрах обязательно должны сочетаться три компонента – образование, исследовательская деятельность и развитие связей с научными, образовательными, промышленными организациями. Было создано 16 таких центров, каждый

из которых получил финансирование в сумме около 1,5 млн долл. США на 5 лет.

Отличие данной инициативы от программы "Интеграция" состояло не только в масштабах финансирования и ее концентрации на небольшом числе центров (по программе "Интеграция" было создано 154 учебно – научных центра), но и в том, что НОЦ четко фокусировались на интегрированном развитии трех компонентов – науки, образования и внешних связей.

С целью интеграции науки и образования в 2004 году было создано Министерство образования и науки Российской Федерации во главе с министром А.А. Фурсенко, который на первой же пресс – конференции сделал стратегическую оценку: "Теперь мы закрываем разрыв между наукой и образованием, но есть другая опасность – разрыв между наукой и промышленностью", что подчеркивало необходимость единой цепочки наука – образование – промышленность. [3].

Создание малых инновационных предприятий (МИП) при вузах в соответствии с законом №217–ФЗ от 2 августа 2009 г. стало актуальным и позитивным шагом на пути интеграции науки и образования, поскольку образование, и наука от этого только выигрывают.

В результате принятых мер, число МИПов, создаваемых при вузах с каждым годом растет. Если в 2011г. их было 11,56 тысяч, то в 2013 г. их число увеличилось до 15,55 тысяч.

Мировая практика показывает, что малый бизнес является обязательным элементом инновационной среды и выступает как связующее звено между теоретическими разработками и производством новой продукции.

Однако при всей очевидности и необходимости интеграционных процессов между наукой, образованием и бизнесом реальное положение дел в России по этим вопросам обстоит далеко не лучшим образом. Об этом свидетельствуют следующие данные. [4].

Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе предприятий в процентах.

Годы	2000	2003	2005	2007	2009	2011	2013
Крупные и средние предприятия	10,6	10,3	9,3	9,4	9,4	9,6	9,7
Малые предприятия	1,3	1,6	1,6	4,3	4,1	5,1	4,8

Эти данные показывают, что доля инновационно – активных крупных и средних предприятий практически остается неизменной. Это в основном предприятия военно – промышленного комплекса. Подавляющее большинство предприятий других отраслей народного хозяйства инновациями не занимаются и не предъявляют спрос на инновационные разработки.

Что касается малых предприятий, то за тот же период эта доля увеличилась в 3 раза. При этом многие вузовские разработки отличаются высокой результативностью. Так, в вузах России была создана пятая часть передовых производственных технологий. О высоком научном уровне этих технологий свидетельствует тот факт, что 62,8 процента из них защищены патентами на изобретения.

Особенность российской науки заключается в относительной изолированности научно – исследовательских институтов и вузов не только от бизнеса, но и друг от друга. По данным проведенного социологического опроса, только 40,6 % существующих НИИ выполняют исследовательскую работу самостоятельно, не взаимодействуя с другими научными организациями. 16,4 % организаций выполняют коллективные исследования с академическими НИИ, 13,1 % – с отраслевыми НИИ, 8% – с ВУЗами, и только 0,8 % взаимодействуют с бизнесом. [5] Как видно из приведенных данных в большинстве случаев взаимодействия между звеньями цепи не просматривается. Следовательно, имеющийся потенциал инновационной деятельности используется нерационально и неэффективно.

В последнее время в дискуссиях о том, как обеспечить инновационное развитие экономики России нередко речь идет о модели "тройной спирали" инновационного процесса. Эта модель, как считает ее автор – профессор Стенфордского университета Генри Ицковиц, предполагает объединение инновационных усилий вузов, бизнеса и государства.

Все страны мира в той или иной степени движутся в направлении создания инновационных интегрированных структур (ИИС). Такие структуры называют альянсами, партнерствами, кластерами, сообществами.

Эффективной формой интеграции науки, образования и бизнеса является создание инновационного кластера, который обеспечивает устойчивое партнерство взаимосвязанных субъектов и может иметь потенциал, превышающий простую сумму потенциалов отдельных составляющих, то есть иметь синергетический эффект.

Отличие инновационного кластера от других форм экономических объединений заключается в том, что организации кластера не идут на полное слияние, а создают механизм взаимодействия, позволяющий им сохра-

нить статус юридического лица и при этом сотрудничать с хозяйствующими субъектами, образующими кластер. Такая интеграция обеспечивает реализацию полноценного инновационного цикла – от генерации научных знаний и формирования на их основе конкретных разработок до производства и реализации инновационной продукции.

В России созданы и успешно действуют ряд инновационных интегрированных структур.

Одной из успешных практик интеграции деятельности вуза, науки и бизнеса является учебно–научно–инновационный комплекс, созданный на базе взаимодействия администрации г. Томска, Томского политехнического университета, отдела проблем информатизации Томского научного центра СО РАН, Института физики прочности и материаловедения СО РАН и Томского регионального некоммерческого фонда "Инновационно–технологический центр". Цель создания данного комплекса – совершенствование механизмов взаимодействия научных и образовательных учреждений, субъектов инновационной и производственной деятельности для эффективного использования интеллектуального и производственного потенциала в интересах инновационного развития экономики.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ) активно сотрудничает с российскими вузами, научно–исследовательскими институтами, с Российской академией наук.

В ТПУ сформирована система партнерства с ведущими предприятиями России и рядом зарубежных стран, направленная на обеспечение подготовки кадров и практическую реализацию научно–инновационного потенциала университета.

Партнерство осуществляется на основе договоров (соглашений) о стратегическом партнерстве и сотрудничестве. В настоящее время действуют более 320 договоров о стратегическом партнерстве ТПУ с промышленными предприятиями России, стран ближнего и дальнего зарубежья. [6]

ТПУ располагает мощным научно–техническим потенциалом. Численность сотрудников ТПУ в 2014 году составила свыше 6000 человек, из них 2145 – научно–педагогические работники (НПР). Среди НПР университета: 22 академика РАН, 366 докторов и 1346 кандидатов наук. К научно–педагогической деятельности на условиях совместительства привлечены 410 человек, в их числе – высококвалифицированные специалисты, руководители крупных промышленных предприятий, ведущие ученые ряда научно–образовательных организаций России и зарубежных стран.

Университет располагает одной из лучших в стране материально–технических баз научных исследований. За последние годы эта база значительно обновлена. Только за 2010–2014 годы приобретено 790 единиц современного научного и технологического оборудования на сумму около 2 млрд.руб.

В ТПУ находится единственный в России действующий исследовательский ядерный реактор (ИРТ–Т), суперкомпьютерный кластер "СКИФ – Политех".

Всего в инновационный пояс ТПУ входит 80 малых предприятий. МИП приносят дополнительный доход университету за счет заключения договоров НИР и выплаты дивидендов. Объем привлеченных средств МИП с участием ТПУ за 2014 год составил 310,2 млн. руб.

Три малых инновационных предприятия инновационного пояса ТПУ (ООО "Инком", ООО "Мехатроника – ПРО" и ООО "НИТЭК"ТПУ Бурение") выиграла в конкурсе "Коммерциализация" Фонда содействия развитию МФПНТС. Привлечено 19 млн. руб.

Другим примером успешной итерации является комплекс, созданный в Московском институте электронной техники (МИЭТ), здесь сформировалась уникальная инновационная инфраструктура, обеспечивающая реализацию все этапов процесса создания научной–технической продукции – от идеи ученого до внедрения в производство и вывода продукции на рынок.

Характерная особенность инновационной структуры МИЭТ состоит в том, что деятельность каждого из ее элементов направлена на решение конкретных задач. При этом строится и реализуется оптимальная модель взаимодействия, исключающая дублирование функций отдельных элементов структуры.

Территория инновационного комплекса МИЭТ площадью 5,15 га является участком особой экономической зоны технико–внедренческого типа "Зеленоград". В составе комплекса функционируют бизнес–инкубатор, научно–технологический парк, два инновационных центра, региональный центр коммерциализации и трансфера технологий, многопрофильный экспериментальный завод, 8 учебно–научных комплексов, 6 отраслевых центров коллективного пользования.

В настоящее время Зеленоградский инновационно–технологический центр (ИТЦ) взаимодействует более чем со 100 организациями г. Зеленограда, осуществляющими деятельность в таких областях, как телекоммуникации и информационные технологии, системы спутниковой связи и навигации, микромеханика и оптоэлектроника, проектирование интегральных схем и микросистем.

Организации, взаимодействующие с Зеленоградским ИТЦ, получили доступ к научно-технологическому оборудованию и производственным мощностям экспериментальной базы МИЭТ – завода "Протон". Для них открылись новые возможности получения инвестиций для расширения производства, участия в федеральных и региональных научно-технических программах, продвижения продукции на мировой рынок.

Успешная инновационная деятельность невозможна без государственной поддержки. Усиление роли государственного регулирования инновационной деятельности должно основываться на приоритетах экономической политики, современной законодательной базе регулирования инновационной деятельности, системе стимулирования инновационного предпринимательства посредством налоговой и финансово-кредитной политики, развитой инфраструктуры.

Проблема перехода на инновационный путь развития является краеугольным камнем сегодняшней внутренней и внешней политики России. Многочисленные попытки, в последнее время предпринимаемые на государственном уровне, не принесли ожидаемых результатов: страна так и не смогла восстановить былое могущество и войти в число мировых технологических лидеров, научно-технологический потенциал продолжает снижаться, а качество жизни населения значительно ниже, чем в развитых странах.

Проблема заключается в крайне низком уровне финансирования НИОКР в России частным сектором. По сравнению с 1990-ми гг. численность работников в

предпринимательском секторе НИОКР России сократилась более чем на 35%. В стране отсутствует спрос на инновации. Удельный вес затрат на технологические инновации в нашей промышленности составляет 1,2%, в том числе добывающей промышленности – всего 0,8%. Затраты российского бизнеса на НИОКР не превышают 0,3% ВВП (в 7 – 10 раз меньше, чем в развитых странах). Лишь три российские компании входят в число 1000 крупнейших компаний мира по размерам затрат на НИОКР, тогда как доля США в этой "номинации" составляет 38%, Европейского Союза – 26%, Японии – 22%. На заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России были приведены данные, свидетельствующие об очень низком уровне расходов крупнейших российских компаний на НИОКР – 2% инвестиционных расходов.

Более того, как показывают исследования половина российских компаний в обрабатывающем производстве вообще не тратятся на НИОКР и только у 20% эти расходы превышают 1 млн. руб. в год. В среднем на инновации уходит 0,4% выручки обрабатывающих предприятий. Наиболее наукоемкие отрасли – машиностроение (2,4% выручки расходуется на инновации), металлургия (2,2%) и химическая промышленность (1,94%). [7]

Есть в России примеры и других инновационных интегрированных структур. Однако дело не в отдельных примерах. интеграция образования, науки и бизнеса является одной из первостепенных задач, от результативности выполнения которой зависит активность перехода экономики России на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рождественский А.В., Балашов В.В, Харин А.А, Харина О.С. Инновационные интегрированные структуры образования, науки и бизнеса. М.Альфа – М.ИНФРА-М. 2016:с 20.
2. Дежина И.Г. Интеграция науки и образования: оценка работы научно – образовательных центров в ведущих российских университетах // Вестник высшей школы. 2008. №7. с. 20–23.
3. Российская газета. 2004. 12 марта.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2015
5. Инновационные процессы в российской экономике. Монография. Технологический университет. М. 2016. с 98.
6. Лучшие практики. Издательство Томского политехнического университета. 2015. С. 38, 50–51.
7. Тарутин А. "Узкие места" инновационного процесса. // Экономист – 2008 – 310 – с.44

© В.Д. Грибов, Г.В. Камчатников, (vladimirgribov@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Лашманова Юлия Юрьевна
К.э.н., ст. преподаватель,
Оренбургский государственный
университет

TO THE QUESTION ABOUT NATURE OF THE INNOVATIVE CAPACITY OF THE ORGANIZATION

Yu. Lashmanova

Annotation

In article on the basis of a literature review concluded that the concept of "Innovation potential", has many definitions and interpretations, the category is ambiguous. Researched and presented existing approaches to the definition of innovative potential. Presents the author's version of systematization of the existing approaches to definition of essence of the category "Innovative potential". Proposed interpretation of innovative potential that is different from the existing ones that the author offers to consider the category from the position of use and further development of industrial potential of the enterprise.

Keywords: Innovative potential, innovative development, production potential.

Аннотация

В статье, на основе обзора специальной литературы, сделан вывод о том, что понятие "Инновационный потенциал", имеет множество определений и трактовок, категория определяется неоднозначно. Исследованы и представлены существующие подходы к определению инновационного потенциала. Представлен авторский вариант систематизации существующих подходов к определению сущности категории "Инновационный потенциал". Предложена собственная трактовка инновационного потенциала, отличающаяся от существующих тем, что автор предлагает рассматривать категорию с позиций использования и дальнейшего развития производственного потенциала предприятия.

Ключевые слова:

Инновационный потенциал, инновационное развитие, производственный потенциал.

Системность и длительность кризиса 90-х годов в России, глубина падения производства не имеют аналогов в истории промышленно развитых стран. Специалисты, в качестве основных причин подобного положения дел, называют воспроизводственный механизм, сформировавшийся в 70-е – 80-е годы прошлого столетия, а так же отдельные решения правительства в период экономических реформ. В период реформ 90-х годов происходили процессы, оказавшие негативное влияние на промышленность в целом. В это время произошли структурные сдвиги, результатом которых стало увеличение доли топливно-сырьевой и снижения доли перерабатывающей промышленности. Существенно отставало формирование нормативно-правовой и законодательной базы регулирования промышленности в новых условиях. Фискальный тип, создававшейся налоговой системы привел к непомерному налоговому бремени на предприятия, и как следствие, росту "теневого" сектора в промышленности. Практически полностью была разрушена система финансирования оборотных фондов оборотные средства предприятий и накопления населения не индексировались в силу высокого уровня инфляции. Проведённая монетарная реформа повлекла за собой спад инвестиций и потребления на российском рынке.

Несмотря на некоторое преодоление спада производства и потребления 90-х годов, на сегодняшний день ситуация в экономике остается ещё очень тяжелой. Так, проблемой номер один для российской промышленности в настоящее время является не отлаженность механизма воспроизводства. Экономисты отмечают крайне низкую эффективность перелива капитала из банковского сектора в промышленный. Рентабельность промышленного производства на порядок ниже учетных ставок кредитования.

Среди других важных проблем, лежащих на повестке дня российского промышленного производства можно назвать следующие: значительная изношенность основных фондов; не высокое качество продукции, низкая производительность труда, неприемлемая фондоемкость, применение устаревших технологий. Следствием чего является низкая конкурентоспособность российской промышленной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В структуре российской промышленности доминируют топливно-сырьевые сектора и добывающая промышленность. Отсутствуют современные навыки сервиса и сбыта, слабы финансовая дисциплина и менеджмент, не сбалансирована тарифная политика естественных монополий с промышленной экономикой, в рос-

сийском экспорте низка доля продукции обрабатывающих отраслей, основой российского экспорта являются сырьедобывающие отрасли. Таким образом, российская промышленность утрачивает свой научно-технический потенциал.

В силу существования комплекса указанных проблем, назрела объективная необходимость немедленного принятия мер по переводу экономики на инновационный путь развития. Указанным обстоятельством и объясняется повышенный интерес к инновационной тематике со стороны представителей науки и бизнеса и, как следствие, ее актуальность в последние годы.

В сложившейся ситуации, внедрение в практику хозяйствования комплекса указанных мер является необходимым стратегическим выбором, который, по мнению специалистов, может содействовать структурной перестройке промышленности, преодолению кризиса производства, насыщению рынка конкурентоспособной продукцией.

Мировой опыт показывает, что поддержание конкурентоспособности производства и его стабильность в долгосрочной перспективе, в первую очередь, зависит от инноваций. Инновационная составляющая развития предприятия является основным источником его роста. Необходимым условием осуществления инноваций является величина и структура инновационного потенциала предприятия [3]. За счет опережающего выпуска востребованных на рынке современных товаров, ориентированных на использование передовых технологий, инновационный потенциал позволяет предприятию занять лидерские позиции [16].

Для эффективного функционирования каждый хозяйствующий субъект современной системы должен располагать инновационным потенциалом рациональных размеров. Величина инновационного потенциала является параметром, позволяющим определить стратегию инновационного развития, а от состояния и уровня его использования зависят управленческие решения по выбору и реализации указанной стратегии. Для управления инновационным потенциалом предприятия, определения его основных параметров и оценки влияния на экономическое развитие страны, необходим научно обоснованный методологический аппарат: категориальный, инструментальный, методический. Но прежде всего, необходимо рассмотреть сложившиеся в научной среде представления о сущности инновационного развития и дать определение этому понятию [1].

Как показывает анализ специальной литературы, понятие "Инновационный потенциал", имеет множество определений и трактовок. Сложность определения экономической сущности инновационного потенциала обус-

ловлена различным пониманием указанной дефиниции учеными и практиками и, по мнению ряда экономистов, отсутствием широкомасштабных исследований.

Указанное понятие определяется в научной литературе неоднозначно. По мнению некоторых ученых, инновационный потенциал, как правило, исследуется в методологическом плане; прикладным аспектам его использования в управлении инновационным развитием уделяется гораздо меньше внимания [14].

Анализ так же позволяет сделать вывод о том, что авторы, как правило, концентрируют внимание на изучении отдельных сторон инновационного потенциала, этим обстоятельством, в большей мере, и обусловлено большое разнообразие определений, слабо связанных между собой. Тем не менее, в научной литературе существуют попытки группировки различных трактовок определения понятия "Инновационный потенциал". Можно выделить несколько работ, авторы которых предлагают укрупненные подходы к трактовке инновационного потенциала.

Агаева Л.К. и Курносова Е.А. считают, что существующие трактовки инновационного потенциала можно разделить на две группы. Согласно определениям первой группы, инновационный потенциал экономической системы – это совокупность инновационных ресурсов этой системы, второй подход определяет его как способность экономической системы к финансированию реализации выбранной инновационной стратегии [1].

Братута О. А. так же выделяет два подхода: согласно первому инновационный потенциал рассматривается позиции ресурсного обеспечения инновационной деятельности; согласно второму подходу, как совокупность возможностей и способностей субъектов экономики к достижению поставленных целей инновационного развития [5].

Профессор Герасимов Б. Н. указывает, что некоторые трактовки инновационного потенциала рассматривают его как совокупность возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств. Согласно определениям второй группы категория рассматривается, как мера готовности предприятия осуществлять стратегию, ориентированную на внедрение новшеств, далее он пишет: "вместе с тем, инновационный потенциал включает, наряду с технологическим прогрессом институциональные формы, ... инновационную культуру общества, восприимчивость его к нововведениям" [9, с. 125].

Васильцов В.С. в своей работе выделяет три подхода: структурно-институциональный, функциональный и ресурсный. Первый подход, по его мнению, выделяет структуру инновационной деятельности с позиции системы институциональных субъектов, осуществляющих ее, а также

экономические связи с наукой и производством. Второй подход, выявляет основные временные этапы инновационного процесса. И, согласно определениям последнего подхода, инновационный потенциал рассматривается как возможности использования отдельных ресурсов в инновационном процессе [6].

Гаджиев Ю., Акопов В., Стыров М. так же придерживаются мнения о необходимости выделения трех подходов к рассмотрению сущности категории "Инновационный потенциал". Они считают, что в одних работах понятие рассматривается как накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции, в других, он выступает как система условий и факторов, необходимых для осуществления инновационного процесса. В ряде других работ, и это третий подход, он трактуется как способность предприятий и отраслей производить наукоемкую продукцию [8].

Дуванова Е.А. выделяет в работе [11] четыре подхода к трактовке изучаемой категории. Первый подход, пишет она, называется системный. Под инновационным потенциалом принято понимать взаимосвязанную систему ресурсов, комплексное использование которых обеспечивает эффективное инновационное развитие хозяйствующих субъектов. Второй подход ресурсный, по ее мнению, заключается в выявлении скрытых возможностей и воплощении в жизнь инновационных процессов в будущем. Третья группа авторов, указано в работе, рассматривает инновационный потенциал, как инновационный процесс, так и результаты указанного процесса. Сторонники четвертого подхода рассматривают инновационный потенциал в качестве меры способности и готовности системы обеспечивать постоянный инновационный процесс [11].

Автор работы [7], Волкова Г. Л., выделяет четыре подхода. Первый подход, пишет она, некоторые авторы называют его ресурсным, представляет инновационный потенциал как совокупность всех ресурсов предприятия, которые оно может использовать для обеспечения своего инновационного развития. При втором подходе инновационный потенциал рассматривается как способность или возможность предприятия к осуществлению инновационной деятельности. Третий подход состоит в том, что он рассматривается как мера готовности предприятия решать поставленные инновационные задачи. К определениям четвертого подхода она относит синтетические трактовки понятия, основанные на первых трех [7].

Группа авторов в составе Матвейкина В.Г., Дворецкого С.И., Минько Л.В., Тарова В.П., Чайниковой Л.Н и Летуновой О.И. рассматривают инновационный потенциал в широком и узком смыслах. В каждой указанной группе они выделяют несколько подгрупп определений (см. табл. 1) [14].

Изучив существующие трактовки категории "Инновационный потенциал", а так же подходы к их группировке, мы предлагаем собственную точку зрения на классификацию определений (см. табл. 2, 3).

Первый, функциональный подход, мы считаем, имеет несколько разновидностей, выделяемых в зависимости от того, какое действие способен осуществлять экономический объект или система. Подвиды трактовок указанного подхода представлены в таблице 2. Другие подходы к определению инновационного потенциала и их сторонники указаны в табл. 3.

Таким образом, как показали проведенные исследования, до сих пор не существует окончательной трактов-

Таблица 1.

Подходы к определению категории "Инновационный потенциал", согласно мнению коллектива авторов во главе с Матвейкиным В.Г.

Определения инновационного потенциала	Трактовки категории
в широком смысле	способность экономической системы к трансформации в новое состояние
	система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса
	скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие
	способность различных отраслей производить наукоемкую продукцию
в узком смысле	Накопленная информация о результатах научно-технических разработок
	количество экономических ресурсов, которые общество может использовать для своего развития
	часть ресурсов, которые могут быть использованы для увеличения объемов или улучшения качества конечного потребления

Таблица 2.

Классификация подходов к определению сущности категории "Инновационный потенциал" - функциональный подход.

Подход	Разновидности подхода	Сторонники подхода
1	2	3
Функциональный	производить наукоемкую продукцию	Герасимов К.Б., Дягилев А.А., Ибатуллин О.У., Ибатуллина С.М., Меламед И.И.
	к трансформации в новое состояние с целью	Агаева Л.К., Акулова Н.Г., Андрианов Д.С., Васильцов В.С., Герасимов Б.Н.,
	удовлетворения потребностей	Кладченко И. С., Кравченко С. И., Крутякова А. С., Курносова Е.А., Курочкина А. А., Урусов А. С.
	к использованию инновационных возможностей осуществлять процессы, направленные на достижение инновационных результатов	Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю. Монастырский Е.А., Соменкова Н.С.
	к осуществлению инновационной деятельности	Беляев О.Г., Корнилов Д.А., Медведева С.А., Трифилова А.А.
	обеспечить обновление факторов производства / вовлечь новые технологии	Герасимов Б.Н., Коробейников О.П., Коршунов И.А., Паламаренко Г.А., Сафонов Е.Н., творческий коллектив СПГУТД, Титова М.Н., Трифилова А.А.
	к использованию нововведений / новшеств	Баранчев В., Барышева Г. А., Гиренко-Коцуба О. А., Гунин В.,
	к финансированию инновационной стратегии	Косолапов О.В., Лисин Б.К., Ляпина С., Новиков Е.В., Решетников А.В., Устинов В., Фридлянов В.Н. Мирошникова Р.Р., Чебыкина М.В.

Таблица 3.

Классификация подходов к определению сущности категории "Инновационный потенциал" - прочие подходы.

Подход	Разновидности подхода	Сторонники подхода
1	2	3
Синтетический	Совокупность ресурсов и способность системы их эффективно использовать/ совокупность результатов инновационной деятельности	Акопов В., Волкова Г. Л., Гаджиев Ю., Заглумина Н.А., Немирова В.С., Стыров М., Тимофеева И.О.
Резервный	Скрытые возможности накопленных ресурсов для их реализации в перспективе	Богдан Н.И., Васильцов В.С., Кокурин Д. И., Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л.В.
Ресурсный	Совокупность ресурсов предназначенных для достижения инновационных целей / осуществления инновационной деятельности	Абраметшин А.Е., Агарков С.А., Базилевич А.И., Воронина Т.П., Герасимов Б.Н., Гузьяева М.Ю., Деткина Д.А., Завлин П.Н., Ковалев Г.Д., Кортон С.В., Марченкова О.П., Незнамова Л. А., Попова Е.Д., Тимофеева И.О., Шишкин С.Н., Янковский К.П. и др.
Обобщающий	Мера готовности выполнять задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели	Афоничкина Е.А., Баранчев В.П., Васюхин О.В., Глухова АА., Гунин В.Н., Мошков А.А., Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Самигулова Р.З., Устинов В.А., Уткина С.А., Фатхутдинов Р.А., Шамурзаев З.С. и др.
Системный	Система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса	Ансофф И., Гохберг Л.М., Дейнека А.В., Жуков Б.М., Николаев А.И.
Научно-технический	Накопленное количество информации о результатах научно-технических работ	Данько М., Лисин Б.К., Фридлянов В.Н.
Оценочный	Комплексная оценка ресурсной базы, системы отношений участников инновационного процесса и совокупности целевых установок для инновационного развития	Братута О. А.
Интеллектуальноориентированный	Превращение знаний, интеллектуальных продуктов в инновации	Волкова Т.И
Целевой	Необходимость эффективного использования ресурсов	Копылов А.В., Копылов Д.А., Санжапов Б.Х.
Структурно-институциональный	Отношения, возникающие по поводу достижения базовых целей предприятия	Гиренко-Коцуба О.А., Косолапов О.В., Решетников А.В.

ки категории "Инновационный потенциал", которая могла бы быть принята за основу, а это, в свою очередь, может явиться причиной определенных проблем в процессе разработки научно-практических рекомендаций по его применению.

В данном контексте представляется целесообразным дополнение и уточнение трактовки категории "Инновационный потенциал". Мы предлагаем следующую трактовку изучаемой категории.

Инновационный потенциал – это способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию на основе реализации стратегии инновационного развития его производственного потенциала.

Данную трактовку можно отнести к функциональному подходу определения сущности категории (см. табл. 2).

В отличие от рассмотренных определений, в авторской интерпретации инновационного потенциала, категории предлагается рассматривать с позиций использования и дальнейшего развития основного ядра любого промышленного предприятия – производственного потенциала, поскольку переход к инновационной экономике, прежде всего, требует максимально полной реализации производственного потенциала отечественных промышленных предприятий, на основе внедрения современных технологий и инновационного обновления других факторов производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агаева Л.К., Курносова Е.А. Роль инновационного потенциала региона в условиях модернизации // Модернизация промышленных комплексов Поволжья: проблемы, тенденции, механизмы : сборник материалов международной научно-практической конференции. – Самара 2016. – С. 5.
2. Акулова Н. Г., Урусов А. С. Выбор направления управления инновационным потенциалом кризисных предприятий // Бизнес в законе. – 2014. – №3. – С. 201.
3. Артерчук В.Д., Гузняева М.Ю. Управление инновационным потенциалом предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 46.
4. Бабкин А. В., А. А. Мошков Управление инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 4. – С. 7–23.
5. Братута О. А. Инновационный потенциал как основа конкурентоспособности Российской промышленности // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. – 2013. – № 1 (22). – С. 165.
6. Васильцов В.С. Экономическая сущность инновационного потенциала // Вестник Череповецкого государственного университета 2012. – № 4 – Т. 2. – С. 64.
7. Волкова Г. Л. Подход к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013. – № 28. – С. 83–87.
8. Гаджиев Ю., Акопов В., Стыров М. Межрегиональные различия в научно-инновационном потенциале российской федерации // Общество и экономика. – 2009. – № 2. – С. 156.
9. Герасимов Б.Н. Управление инновационным потенциалом организации / Б.Н. Герасимов. – Самара: Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2009. – 222 с.
10. Герасимов К.Б. Развитие процесса управления инновационным потенциалом организации // Вестник самарского государственного технического университета. Серия: экономические науки. – 2012. – № 2. – С. 39–46.
11. Дуванова Е.А. Инновационный потенциал региона как неотъемлемый атрибут устойчивого развития предприятий // Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием "Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы". – Ульяновск, 2016. – С. 11.
12. Макаренченко М.А., Лопатин Д.А. Кадровый инновационный потенциал в системе инновационного потенциала организации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". – 2013. – № 1– С. 29.
13. Незнамова Л. А. методы формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий малого бизнеса дисс. на соиск. ученой степени канд. эк. наук, 2006. – 178 с.
14. Никитская Е. Ф. Концепция управления инновационным потенциалом территориальных субъектов рынка // Интернет-журнал "НАУКОВЕДЕНИЕ" – 2012. – №4. – С. 1–18.
15. Санжапов Б. Х., Классификация методов оценки инновационного потенциала предприятия // Интернет-вестник ВолгГАСУ. Сер.: Строит. информатика. 2012. Вып. 7 (21). – С. 1.
16. Шайбакова Л. Ф. Российский опыт оценки инновационного потенциала и активности промышленных предприятий // Известия УрГЭУ. – № 6 (44) 2012. – С. 93.

ХАРАКТЕР НАПРАВЛЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

THE NATURE OF THE EVOLUTION DIRECTION OF ENTERPRISES OF MACHINE-BUILDING COMPLEX

N. Lityov

Annotation

The questions of modern development of the enterprises of domestic engineering are investigated. A number of problems of the development of enterprises of domestic civil engineering are revealed, and the prospects for their solution are shown.

Keywords: machine building, machine-building enterprises, specialized machine building, transport infrastructure, sub-sectors, rolling stock characteristics.

Лилёв Николай Николаевич
Аспирант, НОУ ВПО
Международная академия
оценки и консалтинга

Аннотация

Исследуются вопросы современного развития предприятий отечественного машиностроения. Выявлен ряд проблем развития предприятий отечественного гражданского машиностроения, показаны перспективы их разрешения.

Ключевые слова:

Машиностроение, машиностроительные предприятия, специализированное машиностроение, транспортная инфраструктура, подотрасли, характеристики подвижного состава.

В межотраслевом экономическом развитии предприятия машиностроительного комплекса выступают важнейшей составной частью тяжелой промышленности, индикатором экономического развития, через них поставляется социально-ориентированная продукция смежным промышленным отраслям, комплекс содействует развитию инновационных направлений, обеспечивает достойный уровень производительности труда.

Предприятия машиностроительного комплекса поставляют машины и оборудование для развития транспорта, строительства, агропромышленного комплекса, предприятий потребительского рынка и т. д. Они включены в орбиту около семидесяти отраслей, двухсот подотраслей и производств, охватывающих предприятия энергетического и тяжелого машиностроения, станкостроения, транспортного машиностроения, сельскохозяйственного машиностроения, приборостроения и электроники, пищевого станкостроения, которые объединяют около ста тридцати тысяч организаций и предприятий, из них около 3 тысяч – средних и крупных, на которых занято более 3,5 млн. человек или треть от общего количества занятых.

Предприятия и организации, входящие в машиностроительный комплекс, работают во многих субъектах РФ, около восьмидесяти процентов их продукции выпускается в трёх федеральных округах – Приволжском (26%), Северо-Западном (21%) и Центральном (31%) [1].

Современное машиностроение опирается на наукоемкие технологии, что даёт возможность производить разнообразную специализированную высокоэффективную продукцию.

Современное оборудование машиностроительных предприятий отвечает ряду требований, в частности, оно опирается на наукоемкие технологии, соответственно, должно быть гибким, многофункциональным с возможностью выбора технологических процессов и многопоточным с возможностью организации параллельных технологических процессов. Оборудование современных машиностроительных предприятий должно обслуживаться высококвалифицированными специалистами.

Основные центры машиностроения сегодня расположены в столицах, крупных городах, таких как Брянск, Екатеринбург, Комсомольск-на-Амуре, Ростов – на Дону. В Москве и С.-Петербурге, как и в Приволжье, работают предприятия автомобилестроения, точечного, энергетического и тяжелого машиностроения, кораблестроения. Предприятия сельскохозяйственного машиностроения сконцентрированы в Астрахани, Ростове, Краснодаре. На Дальнем Востоке – в Благовещенске и Комсомольске действуют предприятия энергетического машиностроения и судостроения.

Анализ показывает, что в последнем десятилетии прошлого века экономический потенциал машиностроения

по известным причинам значительно сократился, также как и отраслевой удельный вес, когда максимальный спад наблюдался в инновационных отраслях: приборостроении, авиастроении, электронной промышленности и т.п.

Тогда кризисные явления особенно затронули станкостроение – определяющую отрасль машиностроения. Результатом стало то, что к 2013 году отечественный рынок по станкам почти полностью зависел от импортных поставок, а удельный вес этой подотрасли оставлял 0,029%, тогда как в КНР этот показатель составлял один процент. Считается, что поддерживать хозяйственную деятельность в экономике в более-менее удовлетворительном состоянии невозможно, когда доминирует сырьевой характер развития. Если на машиностроение приходится менее четверти объема промышленной продукции, то сбалансировать развитие экономики невозможно. Статистика показывает, что в самом начале этого века в отечественном машиностроении создавалось 13% ВВП, в 2005 году – чуть более 8%, то в 2010 году уже менее 7% [2].

В предкризисный период имела место положительная динамика роста инвестиций. Статистика показывает, что сложившиеся отраслевые показатели состояния основного капитала были недостаточны для поведения активной инвестиционной политики. Сокращение инвестиций и их замедленное восстановление представляются основными опасностями экономического развития в среднесрочном периоде.

Обладая долей производства в обрабатывающем секторе машиностроения около двадцати процентов, степень инвестиций составляет пятнадцать процентов. Тем временем около половины из них направляется в автомобилестроение, в котором в последний период динамично создаются новые производства.

Соответственно, отрасль определённо недоинвестирована, а имеющиеся инвестиции не характеризуются высоким качеством.

В последний период работа машиностроительного комплекса стала определяться пониманием необходимости выхода отрасли на докризисные показатели, но согласно Прогнозу социально-экономического развития РФ до 2018 года, разработанного Минэкономразвития, необходимые показатели будут достигнуты не ранее 2019 года. Согласно Прогнозу, машиностроительные предприятия за период с 2013 по 2016 гг. сократят динамику производства в среднем на 17,3 % [3]. В этот период снижение динамики выпуска продукции ощущали практически все отрасли машиностроения. Так, в производственной структуре грузового вагоностроения в 2015 году имело место снижение объёма выпуска в два раза, и сокращение сотрудников на разных участках производства в среднем на 13% [4].

По своему составу машиностроительный комплекс достаточно ёмок. Как наиболее развитую группу промышленности можно выделить металлоёмкое машиностроение (среднее, тяжелое и отраслевое в этих подгруппах). В перспективе в рамках роста добывающих отраслей важно создать необходимые предпосылки, в частности, кадровую и металлообеспеченность, формирование спроса и т.п.

Основной подотраслью машиностроительного комплекса является производство транспортных средств (51%), машин и оборудования (21%). Как не менее важные подотрасли можно рассматривать тяжёлое энергетическое машиностроение (10%), электротехническое приборостроение (12%). В предстоящий период укрепление этих подотраслей будет определяться важностью формирования инновационной базы их основания.

Общая динамика и структура машиностроительного комплекса по группам деятельности включает автомобильную промышленность (31% в общей структуре машиностроительного комплекса). Объём выпуска машиностроительных предприятий оценивался в 2015 году около шести трлн. рублей.

Таблица 1.

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (млрд. руб.).

Вид экономической деятельности	2013	2014	2015
Производство машин и оборудования	92,9	103,2	121,8
в % к итогу	0,7	0,7	0,8
Производство транспортных средств	185,1	228,4	225,5
в % к итогу	1,4	1,6	1,5
Производство автомобилей	97,0	120,6	125,0
в % к итогу	0,7	0,9	0,8

Источник: Суринов А.Е. (ред.). Россия в цифрах. 2016: крат. стат. сб. / Росстат - М., 2016. С.451, 455.

Относительно стабильные цифры на протяжении ряда лет показывает специализированная часть машиностроения – железнодорожное машиностроение, обеспечивающее рынок широкой номенклатурой в ряде сегментов: во-первых, локомотивостроение, во-вторых, грузовое вагоностроение, в-третьих, пассажирское вагоностроение, в-четвёртых, – путевой техники. С другой стороны, важно отметить, что достаточно высокий рост зафиксирован в машиностроении АПК. Так, в 2016 году принятые меры государственной поддержки предприятий сельскохозяйственного машиностроения, санкции и сокращение ввоза техники сельскохозяйственного назначения позволили увеличить производство тракторов до 10 тыс. штук.

В третьем квартале 2016 года наблюдался взрывной рост магистральных грузовых вагонов (+80% по сравнению с предыдущим годом). В итоге, с учётом введённого запрета на эксплуатацию вагонов с продлённым сроком службы, объём производства в годовом исчислении ожидался на уровне тридцати пяти тысяч вагонов [5]. Вместе с тем, в 2015 году по причине сокращения спроса на инвестиции отмечался спад в производстве, который составил около 9%. Динамика следующего года показала сокращение производства на 1,5%, что в 2017 году, возможно, покажет уже положительную динамику.

Следует подчеркнуть, что в 2014 г. объём экспорта продукции машиностроения составил 28,3 млрд. долл.; в свою очередь, наблюдалось пятикратное превышение импорта над экспортом. В сравнении с 2013 годом экспорт снизился на 8%, а импорт – на 12%.

Имеется прямая связь между задачами модернизации и развитием оборонного комплекса. Негативные характеристики машиностроительного комплекса могли бы быть преодолены путём модернизации и развития, прежде всего, оборонного комплекса – инновационного ядра, и решение данной проблемы планировалось решить в рамках федеральной целевой программы "Национальная технологическая база" [6], которую, по сути, можно считать избранной стратегией возрождения смежных отраслей отечественного гражданского машиностроения. Однако, программа была отклонена правительством и её финансирование было сокращено в шесть раз – до 10 млрд. руб. в год. По оценкам экспертов, это решение приведёт к прогрессирующей зависимости от зарубежных производителей, обеспечит проблемы и многократно увеличит стоимость вхождения в рынок в будущем [7].

Важно отметить, что в апреле 2016 года состоялся съезд Союза машиностроителей России. В своём докладе Президент России В.В.Путин отметил достижения последних лет, к которым, в частности, отнёс обновление основных фондов по некоторым секторам машиностроения, создание серьёзной базы для последующего разви-

тия, на которой уже сегодня выпускается около 40 % автобусов, 30 и 40% грузовых и пассажирских вагонов соответственно, что стало заметным результатом. И серьёзной базой для дальнейшего развития. Локализовано производство электротехники и бытовой техники, что позволило более 70 % отечественных холодильников и стиральных машин, более 50% газовых плит собирать на производственной базе, введённой с 2000 года [8].

Что касается планов Минпромторга России на 2016 год и основных результатов деятельности за 2015 год, то министр промышленности и торговли РФ Д.В. Мантуров в качестве актуальных задач назвал долгосрочный структурный рост индустриального сектора. С точки зрения нормативного подхода в его докладе в качестве среднесрочных перспективных направлений развития в общем ряду опять названы энергетическое и нефтегазовое машиностроение и автомобильная промышленность. Для становления указанных отраслей разрабатывается Стратегия развития промышленности до 2030 года, подготовлен новый вариант проекта государственной программы "Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности", реализуются планы поддержки автомобильной, промышленности, транспортного и сельскохозяйственного машиностроения. Реализация указанных мероприятий потребует финансирования в объёме 195 млрд. рублей [9].

Другой пример. В феврале 2016 года в издательском доме "Гудок" был проведён круглый стол, на котором были обсуждены вопросы современного состояния рынка производства локомотивов и вагонов, состояния динамики производств разнообразных моделей подвижного состава, были рассмотрены вопросы государственной поддержки лизинговых компаний, потребителей продукции машиностроения. Статистика, приведённая участниками данного мероприятия, свидетельствует, что по состоянию на начало января 2016 года в нашей стране, в частности, парк вагонов составлял один миллион сто сорок четыре тысячи вагонов, из них утилизировано было в 2016 году семьдесят две тысячи вагонов (в 2015 году было утилизировано семьдесят восемь тысяч вагонов). Прогнозируется, что в 2016 году будет произведено около сорока тысяч вагонов для грузовых перевозок. Задача состоит в необходимости преодоления профицита вагонов, однако этот процесс ускорится, когда стоимость подвижного состава будет для собственников снижаться.

Не менее важным экономическим показателем выступает не только стоимость самого вагона, но и стоимость содержания вагона, которая должна быть рентабельной, и на сегодняшний день не превышать триста рублей в сутки. Доходная ставка одного вагона заложена на уровне тысячи рублей, но на данный момент в среднем не превышает в сутки пятьсот рублей. Дополнительных затрат требует сертификация вагоностроения по нормам

Евросоюза, а в современных экономических условиях эта процедура достаточно затратна. Тем не менее, скорее всего уже в краткосрочной перспективе потребуются модернизация всего подвижного состава, развитие инфраструктуры, что повысит его экономическую эффективность [10].

Как показывает анализ, предприятия машиностроения выступают одним из важнейших системообразующих элементов, определяющих конъюнктуру отечественного производственного потенциала, прочное функциониро-

вание промышленности и насыщение потребительского рынка.

Для реализации продукции предприятиям машиностроения необходим развитый внутренний рынок, который помог бы отрасли в целом выправить финансовое положение, прирастить инвестиции в инновационное развитие, дать возможность реализовать намеченную стратегию [11]. Это осуществимо в случае преодоления имеющейся технической и технологической отсталости машиностроения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика России, цифры и факты. Часть 10. Машиностроение // www.utmagazine.ru
2. Скиданов Ю. Российское машиностроение возрождается, но многие отрасли утрачены безвозвратно // Российская Федерация сегодня. – № 7. – 2016.
3. www.gudok.ru, <http://www.plm.pw/>
4. www.plm.pw
5. <http://www.gudok.ru/> О запрете эксплуатации вагонов с продлённым сроком службы // Приказ Минтранса РФ № 382 от 25.12.2015 г.
6. <http://www.gudok.ru/> Постановление Правительства от 29 января 2007 г. № 54; в ред. от 01.07.2011 г. № 531.
7. <http://izvestia.ru/news/509730>
8. Доклад Президента РФ Путина В.В. на съезде Союза машиностроителей России 19 апреля 2016 года // www.kremlin.ru
9. minpromtorg.gov.ru // Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2016 год и основных результатах деятельности за 2015 год. С. 15–17.
10. www.gudok.ru
11. Рагулина Ю.В. и др. Отдельные направления эволюции инновационных процессов промышленности макрорегионов // Глобальный научный потенциал. – № 9 (42). – 2014. – С.73.

© Н.Н. Лилёв, (post@maok.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Образовательный центр
"Языки и культуры
мира"
Открыт набор на
языковые курсы
www.wlc.vspu.ru

РЕКЛАМА

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО ВПК НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

Мазур Артем Александрович

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN DEFENSE INDUSTRY ON THE WORLD MARKET OF ARMS AND MILITARY EQUIPMENT

A. Mazur

Annotation

The article discusses the General characteristics of the state's competitiveness in the world market of arms and military equipment. The author presents the ranking of countries-suppliers of defense products, based on what is highlighted Russia's place in the global market. According to the results of the research are formulated the conceptual insights and practical recommendations on strengthening the domestic defense industry on the world stage.

Keywords: competitiveness, the military-industrial complex, the global market of arms and military equipment.

Аннотация

В статье рассматривается общая характеристика конкурентоспособности государства на мировом рынке вооружений и военной техники. Автором представлен рейтинг государств-поставщиков продукции ВПК, на основании чего выделено место России на мировом рынке. По результатам исследования сформулированы концептуальные выводы и даны практические рекомендации по укреплению отечественного ВПК на мировой арене.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, военно-промышленный комплекс, мировой рынок вооружений и военной техники.

Состояние ВПК выступает как один из важнейших факторов, определяющих военный потенциал государства, а также его место и роль на мировой арене. Необходимо отметить, что доля мирового рынка продукции ВПК в общей структуре международной торговли достаточно мала. Однако в целом его политическую и экономическую роль для экспортеров нельзя недооценивать. Данный факт обусловлен тем, что поставки вооружений и военной техники способствуют максимальной загрузке производственных мощностей предприятий, направляющих свою продукцию на экспорт, обеспечивают значительный приток финансовых ресурсов, оказывают стимулирующее воздействие на техническое обновление вооруженных сил и т.д. Помимо этого, государства, экспортируя продукцию ВПК, существенно расширяют собственное военно-политическое влияние на международной арене, а занимаясь реализацией капиталоемких проектов в долгосрочной перспективе укрепляют партнерские отношения с другими странами.

На протяжении достаточно длительного периода времени субъектный состав основных поставщиков продукции ВПК был весьма ограничен. Так, главными поставщиками выступали США, Российская Федерация и государства, входящие в Европейский Союз. Однако в последние годы была зафиксирована тенденция, связанная с активизацией процессов, происходящих в экономическом развитии некоторых государственных образований, глобальный рынок вооружения пополнили такие экспор-

теры, Китай, Южная Корея, Израиль, африканские страны и др. Такая ситуация сопровождается стремлением устоявшихся лидеров укрепить свои позиции и в значительной мере расширить географию поставок [4]. Все это оказывает непосредственное влияние на усиление конкуренции, вынуждая, тем самым, поставщиков вооружений и военной техники обращаться за помощью к различным мерам продвижения производимой продукции и собственных интересов.

Российская Федерация с давних времен выступает одним из главных поставщиков продукции ВПК. Ее доля на рынке составляет более 20%. При этом ей принадлежит второе место среди всех экспортеров, о чем свидетельствуют данные представленные в **табл. 1**.

Следует отметить, что в настоящее время Российская Федерация сотрудничает в области реализации и обслуживания продукции ВПК более чем с 40 странами. Несмотря на это, доля российской продукции в данном сегменте остается практически не измена. При этом в последние годы возможно сокращение данного показателя в связи с противоречивыми данными о стоимостном объеме заключенных соглашений на предстоящие периоды. Данный факт обусловлен происходящими трансформационными процессами географической и товарной структуры российского экспорта. Можно заметить переориентацию импортеров отечественной продукции ВПК на закупку вооружений и техники военного назначения у США и стран, входящих в Евросоюз. Кроме того, проис-

Таблица 1.

Рейтинг государств-поставщиков вооружений и военной техники в 1994-2015 годах [2].

№	Государство-поставщик	Объем поставок, млн. долл.	Доля в мировом экспорте, %
1	США	201413	38,1
2	Россия	109941	20,8
3	Германия	39482	7,5
4	Франция	37008	7,0
5	Великобритания	28079	5,3
6	Китай	17952	3,4
7	Нидерланды	11025	2,1
8	Италия	10241	1,9
9	Украина	9925	1,9
10	Израиль	9297	1,8
	Другие страны	54123	10,2
	<i>Всего</i>	528487	100

ходит постепенный переход от поставок готовой военной продукции в сторону обеспечения запасными частями и комплектующими элементами.

Особую актуальность приобретает сопровождение заключаемых сделок офсетными соглашениями. При этом под офсетными сделками принято считать разновидность компенсационной сделки, при которой существенным условием выступает выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортёра при закупке иностранной продукции ВПК.

Подобная ситуация обусловлена целым спектром обстоятельств, которые связаны не только с работой отечественных предприятий, выпускающих продукцию на экспорт, но и с внутренними структурными преобразованиями, происходящими в сегменте ВПК [4]. В совокупности все это приводит к неотвратимому сокращению уровня конкурентоспособности отечественного вооружения и военной техники на международном рынке.

В этой связи особое значение приобретают вопросы, связанные с сохранением и укреплением позиций Российской Федерации на мировом рынке. Это имеет объективные причины, в том числе доходы от экспортирования анализируемой продукции выступают основным источником прибыли для подавляющего большинства военно-промышленных предприятий и обеспечивают загрузку их производственных мощностей. Кроме того, не допустимо игнорировать политические мотивы. Так, в случае выхода на рынки новых субъектов высок риск утраты этих рынков, что негативно отразится на военно-политическом весе России в мире. Именно поэтому следует определить основные пути повышения конкурентоспособности отечественного ВПК на мировом рынке.

Следует подчеркнуть, что конкурентоспособность

всей страны на мировом рынке вооружений и военной техники определяется как совокупность конкурентоспособности продукции ВПК, предприятий, а также государственных мер по продвижению и поддержке продукции, направляемой на экспорт.

При этом для нее характерны следующие черты, свойственные для всех видов техники [1]:

- ◆ качество;
- ◆ надежность;
- ◆ экономичность;
- ◆ эффективность;
- ◆ наукоемкость;
- ◆ инновационность.

Помимо перечисленных составных элементов, влияющих на конкурентоспособность ВПК страны, особое значение имеет такая характеристика, как военно-политический вес государства на мировой арене, а также наличие беспрецедентных возможностей применять широкий арсенал набором мер, направленных на поддержку экспортных операций [6].

Исходя из этого, можно утверждать, что конкурентоспособность государства на мировом рынке продукции ВПК является достаточно емким понятием, которое соединяет в себе конкурентоспособность не только продукции военного назначения или предприятий-производителей, но и способность самого государства представлять и защищать собственные политические и экономические интересы при заключении соглашений на данном рынке.

Особый интерес вызывает систематизация факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование конкурентоспособности государства на мировом рынке продукции ВПК.

Наибольшее воздействие на конкурентоспособность оказывают следующие факторы [3]:

- ◆ военно–политические (внутри– и внешнеполитическая военная ситуация, установившаяся для потенциального импортера продукции ВПК, изменение которой непосредственно отражается на рыночной конъюнктуре и оказывает влияние на конкурентоспособности экспортеров. Это означает, что она максимально зависит от того, насколько совершенное оружие оно может поставить при заданных параметрах финансирования импортера и соображений военной безопасности экспортера);

- ◆ военно–экономические (военные расходы, их доля в бюджете государства, объем военного производства, количество лиц, занятых в военно–промышленной отрасли, уровень их квалификации. Если государство–импортер выделяет колоссальный объем средств на финансирование военной сферы и активно развивает военную промышленность, то экспортер может рассчитывать на крупные поставки технологичных вооружений и их своевременную оплату. Если наблюдается противоположная ситуация, то экспортер может прибегнуть к бартерным сделкам либо кредитованию);

- ◆ военно–технические факторы (в целях продвижения производимой продукции военного назначения поставщику целесообразно обратить внимание не на единичное вооружение контрагентов, а на снабжение всей боевой системы, которая способна обеспечить решение первоочередных задач, стоящих перед вооруженными силами).

Анализ перечисленных факторов свидетельствует о том, что рынок продукции военного назначения для каждой отдельной страны индивидуален. Однако на практике по причине активизации межгосударственных военно–политических отношений рынки нескольких стран целесообразно объединять в региональную группу.

Необходимо отметить, что современная ситуация, характерная для международного рынка продукции ВПК, порождает острую необходимость разработки государствами–экспортерами дополнительных действенных способов и методов повышения конкурентоспособности собственной продукции [6]. В этой связи особой популярностью пользуются оффсетные соглашения, которые предусматривают альтернативные формы расчетов за поставленную продукцию, использование договоров долгосрочной аренды, передача технологий и лицензий на производство продукции на промышленных мощностях государства–импортера. Подобные контракты используются многими субъектами среди развивающихся государств, закупаящими импортные товары военного назначения. Таким способом они пытаются обеспечить приток иностранных инвестиций для устойчивого развития народного хозяйства.

На практике в Российской Федерации встречается сопровождение сделок на поставку вооружений и военной техники оффсетными соглашениями. В последние годы активизировалась торговля не только современной продукцией ВПК, но и инновационной технологией ее производства. Так, подавляющее большинство крупных договоров сопровождается продажей лицензий на производство поставляемого образца [7]. Подобная тенденция заслуживает отрицательной оценки, поскольку для России это означает сокращение объемов поставок готовых вооружений, к ущемлению интересов отечественных предприятий–производителей, что в конечном итоге приведет к появлению недобросовестной конкуренции со стороны третьих государств.

В условиях острой конкуренции необходимо решить ряд важнейших структурных задач, которые связаны с функционированием отечественного ВПК, организационной структуры экспорта, недобросовестной конкуренции со стороны ряда партнеров по военно–техническому сотрудничеству и, следовательно, низкой географической диверсификации экспортных поставок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дегтерев Д. Место России на мировом рынке вооружений. Российский ВПК // Журнал "Окно". – М.: МГИМО, 2003.
2. Ерасова Е.А., Плотников В.А. Оборонно–промышленный комплекс России и перспективы его развития в условиях экономических санкций и реализации политики импортозамещения // Экономическое возрождение России. № 2 (44). 2015.
3. Иванова Н.А. Проблемы повышения конкурентоспособности России на мировом рынке вооружений и военной техники [Текст]: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.14) / Наталья Александровна Иванова; Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России. – Москва, 2013.
4. Костиогло В. Экспорт вооружений во внешнеэкономической деятельности РФ // Актуальные вопросы инновационной экономики. №9. 2015.
5. Островский А.В., Фомин В.А. Оценка финансово–экономических проблем военно–технического сотрудничества России // Государственный аудит. Право. Экономика. №2. 2016.
6. Самаркина Н.С. Геополитические аспекты современного российского рынка вооружений [Текст]: диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук (23.00.04) / Нина Сергеевна Самаркина; Российский государственный гуманитарный университет. – Москва, 2015.
7. Тулякова И.Р. Позиция России на мировых оружейных рынках // Маркетинг MBA. Маркетинговое управление предприятием. №2. Т.6. 2015.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ (зарубежный опыт)

WAYS IN SOLUTION TO REGULATING THE SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIAN REGIONS (foreign experience)

*M. Melnichuk
A. Karaev*

Annotation

In modern conditions of development of the Russian economy, small business becomes a priority direction of development of the state financial policy both in the short and long term. Strategic documents, developed at the federal and regional levels, include measures to stimulate small businesses. Unfortunately, as practice shows, the measures, which have been taken so far, have not led to any major changes in the development of Russian small and medium-sized businesses. Moreover, the interregional differentiation of small business is increasing, manifested in a change of convergence divergence. In this regard, it is very relevant to use the foreign experience in this area.

Keywords: small and medium-sized businesses; business activity; regulatory environment.

*Мельничук Марина Владимировна
Д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве РФ
Караев Алан Канаматович
Д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве РФ*

Аннотация

В современных условиях развития российской экономики малое предпринимательство становится приоритетным направлением развития государственной финансовой политики как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Стратегические документы, разработанные на федеральном и региональном уровне, в обязательном порядке включают мероприятия по стимулированию малого бизнеса. Как показывает практика, предпринятые на данный момент меры не привели к каким-либо кардинальным изменениям в развитии российского малого и среднего предпринимательства. Более того, нарастает межрегиональная дифференциация малого предпринимательства, проявляющаяся в смене конвергенции дивергенцией. В связи с этим весьма актуальным представляется использование зарубежного опыта в этой сфере.

Ключевые слова:

Малый и средний бизнес; предпринимательская деятельность; нормативно-правовая среда.

Важнейшей прогрессивной тенденцией развития национальной экономики современного государства является увеличение доли малых и средних предприятий. Малые и средние предприятия (МСП) являются основным фокусом в формировании политики развития предпринимательства в Европейском союзе (ЕС) и становятся авангардом мировой экономики. Европейская комиссия считает их ключевыми моментами для обеспечения экономического роста, внедрения инноваций, создания рабочих мест и решения вопросов социальной интеграции в ЕС.

По мнению многих исследователей, к 2020 году более 50% всех рабочих мест будут заняты индивидуальными предпринимателями. Доклады, представленные Capital One и The Hartford Financial Services в начале 2017 года, также демонстрируют оптимизм в отношении развития МСП: 50% владельцев малого бизнеса удовлетворяют

текущие условия ведения бизнеса и они квалифицируют их как отличные или хорошие, а 77% владельцев малого бизнеса полагают, что их бизнес-операции являются успешными [1].

Согласно данным ОЭСР, на данный момент на долю МСП приходится от 60 до 70% рабочих мест в большинстве стран ОЭСР, при этом особое место занимают Италия и Япония как страны, стабильно имеющие значительную долю микропредприятий и мелких компаний в экономике страны. Более того, именно МСП предоставляют несопоставимо большее количество новых рабочих мест в тех странах, которые имеют значительный положительный опыт в сфере занятости населения, прежде всего, это Соединенные Штаты и Нидерланды [1, 5, 6].

Помимо огромного опыта, накопленного в сфере бизнес-деятельности в странах ОЭСР, можно обратиться

ся и к опыту развивающихся стран. В докладе Группы Всемирного Банка "Ведение бизнеса –2016" отмечается, что многие страны из Содружества независимых государств оказались в числе стран-лидеров по улучшению предпринимательской деятельности. С 2006 по 2015 гг. включительно в странах СНГ было проведено в общей сложности 256 реформ, что говорит о том, что в странах Содружества развитие МСП стимулируется со-

здающими благоприятный предпринимательский климат ценностными ориентирами и мотивациями, главными из которых являются создание правовой базы, регламентирующей развитие МСП, возможности повышения гибкости административного управления, ведение инновационной деятельности, с тем чтобы потенциал МСП мог стать главной предпосылкой развития национальной экономики (табл. 1 и 2).

Таблица 1.

Количество реформ в сфере ведения бизнеса в странах СНГ с 2006 по 2015 гг. по показателям, измеряющим степень благоприятности условий ведения бизнеса (составлено по данным отчета Группы Всемирного Банка "Doing Business-2016").

Страна	Всего	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Азербайджан	24	2	2	7	2	2	-	-	3	3	3
Армения	27	4	3	2	3	1	6	2	2	1	3
Беларусь	32	-	2	6	6	4	4	3	4	1	3
Казахстан	31	2	1	3	3	4	1	3	2	5	7
Кыргызстан	16	-	1	3	7	2	1	-	-	-	2
Молдова	25	-	4	2	3	1	4	4	3	2	2
Россия	29	4	2	-	3	2	5	2	5	2	4
Таджикистан	24	-	1	2	6	3	2	1	3	4	2
Узбекистан	24	-	4	1	3	2	1	4	6	2	3
Украина	28	2	-	4	1	3	5	3	8	1	1
<i>ИТОГО</i>		14	21	30	36	23	29	22	36	21	30

Таблица 2.

Количество реформ в сфере ведения бизнеса в странах СНГ с 2006 по 2015 гг. по годам (составлено по данным отчета Группы Всемирного Банка "Doing Business-2016").

Страна	Всего	Регистрация предприятий	Получение разрешения на строительство	Подключение к системе электро снабжения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита миноритарных инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Азербайджан	24	7	2	-	2	4	2	4	2	1	-
Армения	27	5	4	1	1	5	1	2	4	2	2
Беларусь	32	6	2	1	5	2	2	7	3	1	3
Казахстан	31	6	3	-	4	5	3	2	2	3	3
Кыргызстан	16	3	2	-	3	4	1	2	1	-	-
Молдова	25	6	1	-	1	3	1	7	-	2	4
Россия	29	5	3	3	5	3	-	4	3	1	2
Таджикистан	20	5	2	-	-	3	4	4	1	-	1
Узбекистан	24	5	1	-	3	4	1	4	3	2	1
Украина	28	7	3	1	2	3	1	6	2	1	2
	256	55	23	6	26	36	16	42	21	12	19

Среди стран СНГ по общему количеству проведенных реформ, направленных на улучшение делового климата, лидирующие позиции имеют Беларусь и Казахстан. Беларусь также признана одним из ведущих в мире реформаторов, так как занимает четвертое место среди 189-стран мира по количеству проведенных реформ во всех сферах деятельности за последние 10 лет: с 2006 по 2015 годы в Беларуси было проведено 32 реформы.

В отчете "Ведение бизнеса – 2016" Группа Всемирного Банка отметила следующие положительные реформы, которые позволили улучшить рейтинговые позиции страны на значительное количество пунктов, – это сокращение общего срока государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, с возможностью осуществления регистрационных действий в срочном порядке – в течение 1 рабочего дня (показатель "Регистрация собственности"), а также введение для субъектов хозяйствования всех форм собственности электронной государственной регистрации (показатель "Регистрация предприятия"), что дало возможность облегчить процедуру создания компании за счет сокращения количества действий и времени, необходимых для ее регистрации (на 1 процедуру и на 1 день)[2, 3].

Республика Беларусь на протяжении последних лет удерживает лидерские позиции в такой области жизненного цикла предприятия, как "Регистрация собственности" (7-е место); за десять лет страна провела наибольшее количество реформ по этому показателю среди стран СНГ. Наиболее значимой реформой в этой области можно считать постановление Совета Министров от 26

января 2015 г. № 45 "О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156". Данным постановлением сокращается общий срок осуществления государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним с 7 до 5 рабочих дней, а также предусмотрена возможность осуществления регистрационных действий в срочном порядке – в течение 1 рабочего дня со дня подачи документов, необходимых для осуществления государственной регистрации, с взиманием дополнительной платы за срочность.

Наибольшее количество реформ проведено Республикой Беларусь по показателю "Налогообложение": с 1 января 2015 г. на территории государства разрешено уплачивать налоги, сборы (пошлины) в иностранной валюте (в 2014 г– 2015 гг. значительно расширился спектр услуг, предоставляемых плательщикам с помощью электронных сервисов, включая возможность заполнения налоговых деклараций (расчетов) по налогу на добавленную стоимость, по налогу на прибыль непосредственно на портале МНС; отменен для организаций налог на недвижимость в отношении сборно-разборных и передвижных зданий, сооружений и др. Все эти реформы рассматриваются как положительные, поскольку они дали возможность сократить расходы плательщиков на перечисление налогов и снизили их временные затраты на предоставление налоговых деклараций и расчета самих налогов.

За последние годы в республике Беларусь целенаправленно формировался устойчивый пул МСП (табл.3).

Таблица 3.

Количество микро-, малых и средних организаций в Беларуси по формам собственности (по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь).

	2010	2011	2012	2013	2014
	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во
<i>Микро- и малые организации</i>					
Частная форма собственности	70509	73549	78365	87065	105050
Государственная форма собственности	1378	1296	1247	1297	1176
Иностранная форма собственности	2359	2760	3000	3324	5566
<i>Всего:</i>	74246	77605	82612	91686	111792
<i>Средние организации</i>					
Частная форма собственности	1824	1765	1762	1699	1710
Государственная форма собственности	842	759	693	626	598
Иностранная форма собственности	87	80	87	98	108
<i>Всего:</i>	2753	2604	2542	2423	2416

Основной движущей силой данного процесса явился "устойчивый диалог между правительством и бизнес-сообществом" [4]. Правительство страны намерено и дальше проводить реформы во всех сферах предпринимательской деятельности, в том числе, с учетом рекомендаций Всемирного банка и положительного опыта зарубежных стран, с целью развития частного сектора экономики и улучшения условий для ведения бизнеса [8]. В настоящее время активно обсуждается вопрос о принятии дополнительных мер по развитию предпринимательской инициативы и стимулированию деловой активности в Республике Беларусь (в продолжение Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. №4 "О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь") [9], новая редакция которой новая редакция Директивы №4 будет способствовать либерализации условий работы, усилению конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, созданию равных условий для субъектов разных форм собственности [7].

Анализ опыта зарубежных стран по регулированию организаций малого и среднего предпринимательства показал, что большинство стран стремятся снизить административные барьеры, ускорить процедуры регистрации и т.д.

Таким образом, можно внести следующие предложения по адаптации зарубежного опыта в области регулирования развития малых и средних предприятий к реалиям нашей страны:

– в целях упрощения административных процедур использовать зарекомендовавшие себя в практике зарубежных стран отдельные элементы эффективных путей соблюдения требований закона. В том числе, выделить инициативы, которые способны установить баланс

между потребностями регуляторов и интересами МСП, обязанными соблюдать законодательство:

- ◆ тщательный, систематический анализ новых, внедряемых в практику правил. Органы, предлагающие законодательные изменения, должны четко обосновать введение новых процедур, обязательное введение экологической экспертизы, которая должна быть включена в новое законодательство по контролю и мониторингу в соответствии с экологическими требованиями;

- ◆ обязать федеральные органы исполнительной власти направлять проекты нормативно-правовых актов в федеральные органы, уполномоченные осуществлять экологический надзор;

- ◆ использовать информационные технологии и расширение электронного оборота в рамках общения с федеральными и муниципальными органами власти, что позволит сократить бюрократическое бремя на МСП. Данное положение необходимо учесть в проекте федерального закона "О государственном и муниципальном контроле и надзоре", который в настоящее время разрабатывается Министерством экономического развития Российской Федерации;

- ввести схемы кредитного поручительства, которые являются значительным шагом в развитии системы государственной поддержки МСП, так как они способствуют созданию новых рабочих мест, совершенствованию банковской экспертизы (схема поручительства может стимулировать банки кредитовать, в большей степени полагаясь на качество проекта и в меньшей степени – на сумму имеющегося залога), что в перспективе приведет к увеличению кредитования малых предприятий банками с использованием собственных ресурсов, а также снижению административных барьеров, поскольку при осуществлении схемы кредитного поручительства крайне важна скорость принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельничук М.В. Зарубежный опыт регулирования развития малого бизнеса и его применение в российских реалиях // Проблемы экономики и юридической практики. – №2. – 2017, с.38–49.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 августа 2014 г. № 799 "О внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь".
3. Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 19 сентября 2014 г. № 197 "О некоторых вопросах государственной регистрации субъектов хозяйствования и внесении дополнений и изменений в постановления Министерства юстиции Республики Беларусь от 27 января 2009 г. № 8 и от 10 марта 2009 г. № 25".
4. Скриба А. Белорусские МСП в 2014 – 2015 году: тенденции роста и препятствия развитию (Дискуссионный материал Исследовательского центра ИПМ PDP/15/04)
5. Фрумина С.В. Налоговое регулирование субъектов малого предпринимательства // Налоги и налогообложение. – 2016. – № 8. – С. 635–643.
6. Melnichuk M.V., Karaev A.K. Strategies for substantial growth of Russian regions // Sustainable economic development of regions. ed. by L. Shlossman. – Vienna, 2014. – С. 172–185.
7. [Электронный ресурс]: <http://www.belta.by/economics/view/liberalizatsija-uslovij-raboty-malogo-i-srednego-biznesa-budet-prodolzhena-minekonomiki-157249-2015/>
8. [Электронный ресурс]: <http://www.economy.gov.by/>
9. [Электронный ресурс]: <http://www.pravo.by/>

ОРГАНИЗАЦИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ АПК НА ОСНОВЕ РАСШИРЕННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЦЕПОЧЕК

ORGANIZATION OF THE SUBSTITUTION OF IMPORT IN THE RUSSIAN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX ON THE BASIS OF EXTENDED AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION CHAINS

*Yu. Mindlin
E. Tikhomirov*

Annotation

The present paper contains an analysis of the problem of organization of auxiliary and supporting industries for the substitution of import in the Russian agro-industrial complex. It is demonstrated that the goal of this organization should be setting up extended agro-industrial production chains based on networking cooperation between agro-industrial and supporting companies. Main forms of networking cooperation are described (coopetition, public-private partnership, clusters). It is demonstrated that the optimal method of formation of extended agro-industrial production chains are clusters.

Keywords: agro-industrial complex, substitution of import, clusters.

Миндлин Юрий Борисович

*К.э.н., доцент, Московская
государственная академия ветеринарной
медицины и биотехнологии
им. К.И. Скрябина*

Тихомиров Евгений Александрович

*К.э.н., Московский
государственный технический
университет им. Н.Э. Баумана*

Аннотация

В статье рассмотрена проблема организации вспомогательных и поддерживающих производств для обеспечения импортозамещения в АПК России. Показано, что эта организация должна иметь целью выстраивание расширенных агропромышленных производственных цепочек, при этом оптимальной формой ее реализации будет сетевое сотрудничество агропромышленных и вспомогательных предприятий. Описаны основные формы сетевого сотрудничества (конкурентное сотрудничество, государственно-частное партнерство, кластеры). Показано, что приоритетным способом формирования расширенных агропромышленных производственных цепочек являются кластеры.

Ключевые слова:

Агропромышленный комплекс, импортозамещение, кластеры.

Реализуемая в нашей стране после введения продовольственного эмбарго в 2014 г. программа аграрного импортозамещения позволила получить заметные результаты в том, что касается выпуска конечной продукции. Россия на сегодняшний день уверенно обеспечивает себя мясом птицы, достаточно благоприятная ситуация наблюдается в сфере производства свинины (хотя наращивать ее выпуск более быстрыми темпами мешает африканская чума свиней), высок уровень обеспеченности продукцией собственного производства по картофелю и зерновым. Произошла частичная переориентация российских розничных сетей с иностранных поставщиков на отечественных производителей [Булатова 2015]. Эти успехи были достигнуты преимущественно за счет усилий крупных вертикально интегрированных компаний, включающих в себя две ключевых стадии производственного цикла агропромышленного комплекса – производство конечной сельскохозяйственной продукции (например, выращивание свиней), и выпуск на ее основе продуктов питания (в нашем примере – производство охлажденной и заморо-

женной свинины, колбасных изделий и т. д.). Нередко такие компании выстраивают вертикальные кооперационные связи с мелкими сельхозпроизводителями (например, по поставке молока для переработки, или бычков для последующего откорма [Котляров 2011]).

Однако на фоне этих, действительно значимых, результатов, забывается то, что фактически в настоящее время в нашей стране локализован только конечный этап производства продуктов питания, тогда как все остальные предшествующие этапы, а также смежные и сопутствующие производства находятся на территории других государств. К числу этих видов деятельности можно отнести производство семян, разведение племенных животных, выпуск вакцин и кормов, производство сельскохозяйственной техники, оборудования для пищевой промышленности, удобрений, гербицидов и т. д. Как показано в работе [Фрумкин 2015], по оценкам Минсельхоза РФ, по состоянию на 2014 г. доля импортных семян варьировала от 46% (овощи) до 83% (сахарная свекла), а по кукурузе и подсолнечнику большая

часть прироста посевных площадей обеспечивалась за счет использования импортных семян. При этом основные поставки шли из стран, применяющих по отношению к России меры экономического давления (интересный пример – из этих стран в Россию ввозилось более 90% пестицидов или компонентов для их производства [Фрумкин 2015]).

Кроме того, в Российской Федерации достаточно слабо развита инфраструктура товародвижения – наблюдается нехватка логистических и складских мощностей, адаптированных под запросы предприятий агропрома [Котляров 2015]. В силу этого ухудшается качество снабжения, а сельхозпроизводители, лишенные возможность хранить свою продукцию, сталкиваются со снижением рентабельности.

Очевидно, что такая ситуация неприемлема ни с точки зрения продовольственной безопасности (поскольку в формально произведенных в нашей стране продуктах питания очень велика доля иностранных ресурсов, и запрет на поставки этих ресурсов приведет к прекращению производства продуктов питания, несмотря на то, что это производство формально размещено в России), ни с точки зрения развития национальной экономики (доля добавленной стоимости, произведенной в России, в продукции агропрома очень мала). В этой связи высокую степень актуальности приобретает разработка стратегии реализации последующих этапов импортозамещения в агропромышленном комплексе, а именно наращивания числа звеньев агропромышленной цепочки создания стоимости, локализованных в России [Буньковский 2016], [Голубятникова, Курбанов 2015], [Гузев 2016], [Жиляков, Арбузов 2014], [Ильина, Капустина 2016], [Котляров 2016], [Красюк 2015], [Плотников, Вертакова 2014], [Эпштейн 2016].

Тем не менее, несмотря на высокую значимость выстраивания в нашей стране собственных агропромышленных цепочек, пока этой проблеме (в отличие от промышленности), уделяется слишком мало внимания. Деятельность в этой сфере не носит системного характера (наглядным примером может быть локализация в нашей стране производства немецкой сельскохозяйственной техники Claas в ущерб интересам российского предприятия "Ростсельмаш"), а мероприятия, реализуемые отдельными рыночными игроками (такие, как формирование фильеров по производству мяса, осуществляемое французской сетью гипермаркетов "Ашан" [Котляров 2015], [Ворушили, Курбанов, Шолохов 2016], или выстраивание вертикально интегрированных агропромышленных предприятий, таких, как группа "Мираторг"), неизбежно являются точечными, и в силу своего малого масштаба не могут внести значимый вклад в развитие отечественного агропромышленного комплекса. Особо следует отметить тот факт, что все перечисленные при-

меры описывают формирование вертикально интегрированных структур, во-первых, непосредственно ориентированных на выпуск конечной продукции (т. е. предназначенной для внешнего потребителя), и, во-вторых, связанных в рамках единого производственного цикла (от сырья через его переработку к производству конечного продукта). Формирования производственных цепочек, в которых, в соответствии с подходом Майкла Портера, были бы задействованы смежные и сопутствующие предприятия (т. е. вспомогательные производства), пока не происходит – и именно это во многом и служит причиной сохранения зависимости нашей страны от иностранных поставок. Мы предлагаем называть такие производственные цепочки расширенными, поскольку они включают в себя не только основные, но и обеспечивающие производства, – в отличие от обычных производственных цепочек, представляющих собой последовательность технологических этапов выпуска продукта, и не включающих в себя смежные и сопутствующие производства.

Кроме того, эта проблематика недостаточно осмыслена с научной точки зрения. Существующие исследования разрозненны и не содержат комплексного подхода к решению данной проблемы [Ворушили, Курбанов, Шолохов 2016], [Котляров 2015]. В них рассматриваются задачи развития конкретных отраслей, при этом анализ ведется преимущественно с точки зрения обеспечения производства конечной продукции. Вопросы формирования в нашей стране вспомогательных производств (без которых, как уже было сказано выше, говорить о полноценной продовольственной безопасности не приходится) вызывают у специалистов намного меньший интерес.

В предлагаемой статье мы сделаем попытку выявить возможные направления разработки стратегии выстраивания расширенных агропромышленных производственных цепочек (далее для краткости РАПЦ) в нашей стране – не претендуя, разумеется, на формирование такой стратегии в готовом виде.

Начать следует с описания тех причин, которые не позволили сформироваться таким цепочкам в нашей стране после 1991 г., когда были разрушены старые кооперационные связи между предприятиями бывших союзных республик. Эти причины достаточно очевидны:

◆ Ряд видов деятельности, необходимых для формирования РАПЦ, характеризуется длительными циклами производства, высокими рисками и значительными инвестициями в разработку новых продуктов. Таковы, например, выведение новых сортов растений и пород животных. Очевидно, что в условиях экономической турбулентности 1990-х гг., желающих инвестировать в эти направления практически не было, и данные предприятия прекратили свое существование, были перепрофи-

лированы или же еле выживали, занимаясь научной деятельностью в интересах государства;

◆ Стоит отметить и тот факт, что продукция этих предприятий к концу советского периода уступала по своим характеристикам (порой значительно) зарубежным аналогам, которые в итоге и вытеснили ее с рынка. Иными словами, отечественным потребителям данной продукции (т. е. собственно предприятиям АПК) оказалось выгоднее приобретать уже готовый продукт за рубежом, чем оплачивать разработку аналога в нашей стране. Интересно отметить, что со сходная стратегия была выбрана компаниями другой стратегической отрасли России – нефтегазовой, которые предпочитали приобретать готовые технологии у иностранных сервисных предприятий, вместо того, чтобы в сотрудничестве с российскими фирмами постепенно создавать отечественные аналоги (и только введенные странами Запада секторальные санкции заставили их пересмотреть свою политику) [Котляров 2014];

◆ Многие предприятия были ориентированы на потребности советской плановой экономики с ее гарантированными закупками и большими объемами выпуска (таковы, например, предприятия сельскохозяйственного машиностроения). После краха плановой модели и перехода к рынку, когда потенциальные потребители этой продукции должны были рассчитывать не на государственное финансирование своей деятельности, а на собственные ресурсы, они естественным образом стали ограничивать объем своих закупок, что привело к снижению доходов поставщиков, а впоследствии – к их закрытию и замещению их продукции иностранными производителями (феномен, описанный в работе [Котляров 2016], как деллокализация производственных цепочек). Это было связано с тем, что бывшие советские промышленные предприятия, ориентированные на потребности АПК, лишившись гарантированного рынка сбыта, утратили как доходы, так и эффект экономии на масштабе производства, что делало их продукции неконкурентоспособной по сравнению с иностранными поставщиками. Очевидно, что вместе с производителями прекратили существование и поставщики комплектующих для них, то есть соответствующие производственные цепочки были ликвидированы;

◆ Хотя для российского АПК характерно доминирование вертикально интегрированных структур, выстроенных по производственному признаку, соответствующие группы не включают в себя смежные и сопутствующие производства в силу высоких затрат на обеспечение их функционирования [Эмануэль 2012]. В такие группы входят только те подразделения, которые непосредственно направлены на выпуск конечного продукта, и цель их включения в группу – минимизация издержек за счет устранения наценки на промежуточных производственных этапах [Ахметжанов, Шохор 2014], [Губанов 2001], а также обеспечение высокой управляемости. Смежные и сопутствующие производства, деятель-

ность которых сопряжена с высокими рисками и значительными инвестициями, в рамках такого подхода интереса для группы не представляют (здесь уместно вспомнить, что стоимость капитала в нашей стране чрезвычайно высока, что побуждает предприятия отказываться от инвестиций). Кроме того, масштаб деятельности таких производств может быть избыточным для одной вертикально интегрированной структуры. Существование же их в качестве независимых предприятий в России затруднительно из-за уже упомянутых высоких издержек и рисков. Таким образом, как рыночная, так и внутрифирменная (внутригрупповая) мотивация к созданию и развитию этих производств в России отсутствовала. Как следствие, данные виды деятельности в нашей стране до введения продовольственных санкций в 2014 г. практически не развивались.

Следовательно, воссоздание в России национальных РАПЦ будет возможно при выполнении следующих условий:

◆ Будет предложен механизм функционирования вспомогательных производств, отличающийся как от вертикальной (горизонтальной) интеграции, так и от чисто рыночного взаимодействия;

◆ Будет найден способ аккумуляции ресурсов для обеспечения финансирования данных производств;

◆ Будут созданы дополнительные внеэкономические стимулы для развития соответствующих производств на территории нашей страны.

Разумеется, созданию в России РАПЦ благоприятствовало бы снижение стоимости финансирования, однако вряд ли в ближайшей перспективе можно говорить о возможности выполнения этого условия. Уровень рисков в отечественной экономике достаточно высок, и максимум, на что можно рассчитывать – это на продолжение программ государственного субсидирования ставки процента для определенного набора проектов [Жилияков, Соловьева 2009].

Как мы полагаем, первые два условия могут быть выполнены путем выстраивания в АПК сетевых кооперационных взаимосвязей, в том числе и с участием государства. Сетевые отношения не относятся ни к рынку, ни к вертикальной интеграции, занимая своего рода промежуточное положение между ними [Williamson 1991], [Буньковский 2012], [Князьнеделин, Стариков 2015], [Тихомиров 2015]. В рамках таких сетевых партнерств их участники, с одной стороны, не несут затрат на финансирование организации других участников (как это было бы при вертикальной интеграции), но, с другой стороны, они связаны друг с другом долгосрочными отношениями, в силу чего у них есть явные или неявные гарантии сбыта своей продукции (отсутствующие при чисто рыночных отношениях). Такие взаимосвязи, как показывает мировая практика, позволяют обеспечить эф-

эффективное разделение труда и углубление специализации между участниками сетевых партнерств, благодаря чему у них возникают стимулы к инвестированию в специализированные активы и виды деятельности. Кроме того, сетевые партнерства могут создаваться для совместного использования активов и ресурсов, что также дает возможность решить (по крайней мере, частично) проблему ресурсной недостаточности предприятий АПК.

Фактически это означает, что РАПЦ в агропромышленном комплексе России должны быть организованы не в виде производственной цепочки в традиционном понимании этого термина (как совокупности последовательных стадий производства, либо интегрированных в рамках одного предприятия, либо разделенных между компаниями-партнерами), а в виде производственной сети. Под производственной сетью мы понимаем совокупность независимых предприятий, связанных друг с другом как горизонтально, так и вертикально, при этом каждое предприятие связано с множеством партнеров, и может быстро переключаться с одного партнера на другого. При этом производственная сеть может иметь разную плотность – в ней могут присутствовать как традиционные производственные цепочки, так и окружающие их и обеспечивающие их деятельность вспомогательные и сопутствующие производства. Эти обеспечивающие производства могут сотрудничать с предприятиями, входящими в линейные производственные цепочки, по сетевой модели. Таким образом, речь идет о взаимопереплетении разных производственных цепочек, в силу чего и возникает РАПЦ. Связано это с тем, что полностью выстраивать РАПЦ в рамках одной корпоративной структуры экономически неэффективно, а создание вспомогательных и сопутствующих производств без гарантии долгосрочных заказов на их продукцию невозможно, поскольку их деятельность сопряжена с большими рисками. Сетевое сотрудничество позволяет устранить для вспомогательных и сопутствующих производств рыночные риски, и при этом избавляет вертикально интегрированные структуры в АПК от необходимости включать эти производства в свой состав (и нести связанные с этим дополнительные издержки) – достаточно лишь заключить долгосрочные контракты на поставку продукции. Более того, в том случае, если вспомогательные производства и потребители их продукции географически локализованы на одной территории, то даже такие долгосрочные контракты могут не потребоваться – благодаря географической близости и хорошему знанию поставщиками потребностей своих клиентов эти поставщики будут обеспечены заказами.

Горизонтальные связи означают, что предприятия могут, в случае необходимости, объединять свои ресурсы для достижения совместных целей (выполнения сложного заказа, экономии на совместной закупке ресурсов, партнерства в сфере НИОКР и т. д.). Примером

таких горизонтальных связей могут быть объединенные инвестиции группы независимых растениеводческих предприятий в создание совместной лаборатории по выведению семян (в этом случае, как легко убедиться, горизонтальные связи ведут к формированию новых вертикальных отношений).

Существование вертикальных связей означает, что у каждого потребителя есть набор из поставщиков, с которыми он сотрудничает (при этом данные наборы для разных потребителей могут частично или даже полностью совпадать), и которые обеспечивают его необходимыми для его производственной деятельности ресурсами, причем характеристики этих ресурсов адаптированы под запросы потребителя. Аналогично, у каждого поставщика есть набор из определенного числа потребителей, под запросы которых он формирует свои производственные мощности, и которые обеспечивают его заказами.

На сегодняшний день известно значительно количество способов организации такого сетевого сотрудничества, однако приоритетными, на наш взгляд, являются конкурентное сотрудничество, государственно-частное партнерство (ГЧП) и кластеры.

Под конкурентным сотрудничеством понимается такая форма взаимодействия конкурентов, при которой они, не отказываясь от соперничества за потребителя (т. е. не монополизировав рынок на основе явного или неявного сговора), объединяют ресурсы для повышения эффективности своей деятельности [Котляров 2010]. Актуальность организации конкурентного сотрудничества в отечественном АПК нам представляется исключительно высокой, поскольку в условиях снижения реальных доходов населения потенциал повышения эффективности каждой отдельной компании ограничен. Речь должна идти о повышении эффективности отрасли в целом, а этого можно добиться только путем сотрудничества между конкурентами. В качестве возможных программ конкурентного сотрудничества можно назвать совместное финансирование таких видов деятельности, как выведение новых пород скота, формирование племенных стад, семеноводство, разработка вакцин и т. д. Особый интерес, по нашему мнению, представляет последнее направление, поскольку в нем можно добиться сравнительно быстрых результатов. Дело в том, что России удалось добиться больших успехов в импортозамещении в сфере фармацевтики, и сейчас в нашей стране существует большое число предприятий, занимающихся разработкой, производством и даже экспортом лекарств. Отечественная фармацевтическая отрасль сумела перейти от расфасовки импортных препаратов к производству дженериков, соответствующих по качеству международным стандартам (Good Manufacturing Practice – добросовестная производственная практика

[Балашов 2014]], а впоследствии – к самостоятельной разработке и производству лекарств. Хотя, безусловно, производство лекарственных средств для людей и животных относится к разным сферам деятельности, тем не менее, в России уже существует своя собственная база, на которой может быть налажен выпуск препаратов для нужд АПК – первоначально, возможно, в форме дженериков (при условии стабильных заказов на эти препараты со стороны отечественных сельскохозяйственных предприятий).

Государственно-частное партнерство предполагает, в самом общем случае, сотрудничество государства и бизнеса в области создания инфраструктуры [Курбанов 2013]. В рамках такого сотрудничества частный инвестор финансирует объект инфраструктуры, взамен получая от государства гарантированный доход. Как мы полагаем, такую модель сетевой кооперации было бы целесообразно использовать для формирования инфраструктуры товародвижения.

Третья модель организации сетевого взаимодействия – кластеры – представляется нам гораздо более важной. Дело в том, что кластеры, будучи территориально локализованными комплексами независимых технологически связанных, а также вспомогательных и поддерживающих предприятий, являются идеальной основой для создания РАПЦ в форме производственных сетей (как это уже было предложено выше) [Балашов 2011], [Миндлин 2016], [Миндлин, Колпак, Балыкина 2014], [Проскура, Рогова, Ткаченко 2008]. В рамках таких территориальных сетевых структуры выстраиваются сложные вертикальные и горизонтальные связи между предприятиями и обеспечивается синергетический эффект от их сотрудничества. Кроме того кластеры являются более общей, по сравнению с конкурентным сотрудничеством и ГЧП, разновидностью сетевой кооперации, и при этом ГЧП и конкурентное сотрудничество могут быть представлены в кластере в качестве его элементов (поскольку кластер представляет собой совокупность различных видов сетевого сотрудничества, гармонично дополняющих друг друга).

Пока основное внимание в нашей стране уделялось промышленным кластерами (например, автомобильным кластерами, формируемым в Санкт-Петербурге и Калуге, хотя, строго говоря, кластером может именоваться только калужская структура, в Санкт-Петербурге речь может идти в лучшем случае о протокластере), тогда как возможностями развития аграрных кластеров (в широком смысле слова – включая сельское хозяйство, пищевую промышленность и использование природных биоресурсов) до недавнего времени специально не занимались. К счастью, сейчас ситуация сдвигается с мертвой точки и предпринимаются усилия по развитию агропромышленных регионов (в частности, значительный им-

пульс получило сельское хозяйство на Дальнем Востоке). Однако, к сожалению, соответствующие действия как властей, так и рыночных игроков пока носят половинчатый характер. В регионах создаются новые производства, однако между ними не выстраиваются взаимосвязи, а сами эти производства ориентируются исключительно на выпуск конечного продукта, а не на создание РАПЦ. Иными словами, вместо кластеров создаются регионы с отраслевой (в данном случае – с сельскохозяйственной) специализацией. Как мы полагаем, государству было бы целесообразно предусмотреть для инвесторов дополнительные обязательства по развитию вспомогательных производств, а также создать стимулы к выстраиванию партнерских отношений между компаниями АПК (в виде горизонтальных и вертикальных связей). В качестве таких обязательств и стимулов могли бы выступать, например, требования финансировать обеспечивающие и сопутствующие производства в обмен на частичное освобождение от налогов. Разумеется, в нынешней экономической ситуации и при наличии заметного дефицита государственного бюджета решение об освобождении от налогов неизбежно будет болезненным, однако в среднесрочной перспективе государство выиграет. Благодаря возникновению и закреплению на рынке отечественных поставщиков вспомогательной и обеспечивающей продукции российским предприятиям АПК не придется тратить значительные ресурсы на ее приобретение за рубежом, что, пусть незначительно, но все же ослабит давление на курс рубля. Возможность закупать эту продукцию у локальных поставщиков позволит компаниям АПК снизить издержки и либо обеспечить ценовую доступность своих товаров для потребителей (что очень важно в условиях снижения их реального дохода, и позволит сохранить как приемлемый уровень жизни, так и социальную стабильность), либо, при неизменных ценах, увеличит прибыль предприятий и налоговые поступления. Наконец, снизится зависимость российских предприятий от иностранных поставок, т. е. другие государства частично лишатся возможности оказывать экономическое давление на нашу страну, что, в текущей ситуации высокой геополитической нестабильности, имеет большое значение для национальной безопасности.

Наконец, как уже было сказано выше, необходимо создавать внеэкономические стимулы к развитию вспомогательных и обеспечивающих производств в нашей стране. Эти меры должны быть в первую очередь ориентированы на иностранные предприятия. Дело в том, что российские компании, как показывает практика, пока не способны обеспечить своим заказчикам требуемый уровень производительности (например, урожайность отечественных семян намного ниже, чем у импортных, а характеристики конечной продукции, например, содержание протеина в сое, выращенной из российских семян, пока неудовлетворительные) [Буто-

рина 2016]. Кроме того, российская продукция не всегда может быть использована на тех производственных мощностях, которые применяются предприятиями АПК в нашей стране (в частности, сеялки иностранного производства адаптированы под калиброванные семена зарубежных поставщиков, российские семена для них не подходят) [Буторина 2016]. В этой ситуации целесообразно добиваться от иностранных обеспечивающих компаний (семеноводческих, племенных и т. д.) открытия в России производственных и научных подразделений с целью обеспечить выпуск соответствующей продукции на территории нашей страны. Эти меры могут быть связаны как с налоговым стимулированием, так и с правовыми запретами.

Подводя итог, мы можем констатировать следующее:

- ◆ Представляется целесообразным введение нового понятия расширенной агропромышленной производственной цепочки, которое, в отличие от обычной производственной цепочки, включает в себя не только профильные стадии выпуска конечной продукции, но также и поддерживающие и вспомогательные производства;

- ◆ Полное импортозамещение возможно только в том случае, если на территории России будут лока-

лизованы все стадии расширенной агропромышленной производственной цепочки;

- ◆ Формирование РАПЦ в Российской Федерации должно происходить на основе сетевой кооперации. Это связано с тем, что ни рынок, ни вертикальные интегрированные структуры в АПК не создают условий, которые бы благоприятствовали возникновению вспомогательных и поддерживающих производств;

- ◆ Оптимальной формой такой сетевой кооперации мы считаем кластеры (включающие в качестве своих элементов конкурентное сотрудничество и государственно-частное партнерство). Это обуславливается тем, что кластеры создают наиболее гибкие условия для выстраивания взаимодействий между участниками хозяйственной деятельности, и при этом способствуют региональному экономическому развитию;

- ◆ Важной формой поддержки РАПЦ мы считаем сохранение мер внеэкономического стимулирования, в частности, запретов на ввоз определенных видов сельскохозяйственной продукции, а также требование (пока отсутствующее), чтобы иностранные предприятия, желающие вести бизнес на территории Российской Федерации в сфере АПК, создавали бы в нашей стране свои собственные научные и производственные подразделения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахметжанов Б., Шохор М. О разнице в прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства // Экономист. – 2014. – № 7. – С. 46–52.
2. Балашов А. И. Формирование инновационных фармацевтических кластеров в Российской Федерации: проблемы и пути их решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 13. – С. 29–35.
3. Балашов А. И. "Ненадлежащая производственная практика": модернизация системы обеспечения качества производства лекарственных средств в России // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2014. – № 1. – С. 72–77.
4. Булатова А. А. Эволюция методик замещения ассортимента торговыми сетями в условиях продовольственного эмбарго // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 2. – С. 24.
5. Буньковский Д. В. Оптимизация взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства в промышленности // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2012. – № 6. – С. 148–152.
6. Буньковский Д. В. Импортозамещение в российской экономике: перспективы развития отечественных производств продовольствия // Вопросы управления. – 2016. – № 3. – С. 53–60.
7. Буторина Е. Селекция без политики // Профиль, 02.11.2016. Доступно онлайн по адресу: <http://www.profil.ru/economics/item/112207-seleksiya-bez-politiki>. Проверено 28.03.2017.
8. Ворушили Л. В., Курбанов А. Х., Шолохов А. В. Аграрные фильеры как инструмент обеспечения устойчивости продовольственного снабжения Вооруженных Сил Российской Федерации // Вестник АПК Ставрополя. – 2016. – № 1. – С. 252–259.
9. Голубятникова М. В., Курбанов А. Х. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в современных геополитических условиях // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 1. – С. 6.
10. Губанов С. С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. – 2001. – № 1. – С. 35–49.
11. Гузев М. М. Импортозамещение в России: необходимость и возможность // Философия хозяйства. – 2016. – № 5. – С. 59–71.
12. Жилияков Д. И., Арбузов Д. А. Оценка баланса продовольственных ресурсов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 16. – С. 46–53.
13. Жилияков Д. И., Соловьева Т. Н. Эффективность субсидирования кредитов в птицеводстве // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 2. – С. 53–62.
14. Ильина О. В., Капустина И. В. Методические подходы к разработке концепции продовольственной безопасности региона на примере г. Санкт-Петербурга // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11–1. – С. 797–804.

15. Князьнеделин Р. А., Стариков С. В. Реализация стратегии импортозамещения на основе сетевой кооперации // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12–4. – С. 173–177.
16. Котляров И. Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами // Практический маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 15–19.
17. Котляров И. Д. Перспективы использования аутсорсинга в сельском хозяйстве // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 3. – С. 58–69.
18. Котляров И. Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 4. – С. 164–172.
19. Котляров И. Д. Сетевое сотрудничество в агропроме как инструмент развития сельского хозяйства // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 2. – С. 13.
20. Котляров И. Д. Локализация производства как инструмент импортозамещения // ЭКО. – 2016. – № 8. – С. 128–140.
21. Красюк И. А. Продовольственная безопасность России в современных экономических условиях // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 5. – С. 68–75.
22. Курбанов А.Х., Плотников В. А. Государственно–частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. – 2013. – № 4. – С. 33–47.
23. Миндлин Ю. Б. Оптимальная модель функционирования отрасли овощеводства: вертикальная интеграция, аграрные фильеры, кластеры // Овощи России. – 2016. – № 3. – С. 92–97.
24. Миндлин Ю. Б., Колпак Е. П., Балыкина Ю. Е. Проблемы использования кластеров в Российской Федерации // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 1. – С. 22–32.
25. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Импортозамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. – 2014. – № 11. – С. 38–47.
26. Проскура Д. В., Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4. – С. 351–357.
27. Тихомиров Е. А. Сетевое сотрудничество как инструмент повышения эффективности российского лесопромышленного комплекса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2015. – № 11–12. – С. 69–74.
28. Фрумкин Б. Е. Агропромышленный комплекс России в условиях "войны санкций" // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 147–153.
29. Эмануэль И. В. Развитие вертикально интегрированных структур в агропродовольственном комплексе России. Дисс. на соиск. уч. степ. д-ра экон. наук. Саратов: Институт аграрных проблем РАН, 2012. – 384 с.
30. Эпштейн Д. Б. Условия импортозамещения в инновационной сфере АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 4. – С. 49–53.
31. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – V. 36. – No. 2. – P. 269–296.

© Ю.Б. Миндлин, Е.А. Тихомиров, (mindliny@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ ПУТЕМ ПЕРЕВОДА АВТОМОБИЛЕЙ НА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ ВИДЫ ТОПЛИВА

MANAGEMENT QUALITY OF SERVICES POPULATION BY USE CLEAN FUELS FOR ROAD TRANSPORT

N. Moskaleva

Annotation

In the article analyzes one of the indicators of quality by services to the public using the road transport – the amount of harmful emissions into the atmosphere from automobile transport and ways of reduce this indicator. Presented transfer efficiency of vehicles to natural gas, the use of environmentally friendly fuels.

Research on the amount of harmful emissions into the atmosphere from road transport by city regions of Russia showed that the share of emissions into the atmosphere from road transport is more than 50 percent, and in some cities, for example, in the Krasnodar region, is more than 90 percent.

In the article also presents data of the level of motorization in some cities in Europe and Russia, which shows that the level of motorization, even in medium-sized Russian cities is comparable with indicators of European capitals, but the environmental requirements for vehicles in our country is much less severe in comparison with European.

The article stresses that for the reduction of the harmful effects of old vehicles on the population and the environment can help change from gasoline and diesel to electric traction and natural gas. The authors show problems of use of electric vehicles in Russia, the author noted the possibility of using a harmless gas fuel.

Keywords: quality of services; socio-economic effect; the harmful emissions in atmosphere; outdated fleet of vehicles; natural gas; eco-friendly zones; electric car.

Москалева Наталья Борисовна

К.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация

Рассмотренный в статье один из индикаторов качества услуг, оказываемых населению с использованием автомобильного транспорта – количество вредных выбросов в атмосферу от автотранспорта и пути его снижения приобретают в современной России особую актуальность. В статье излагается эффективность перевода автомобилей на газомоторное топливо, использования экологически чистых классов традиционных видов топлива. В статье выявляются основные причины негативного проявления рассматриваемого индикатора и предлагаются комплексные, многовекторные меры по снижению количества вредных выбросов в атмосферу автотранспортом и управлению качеством автотранспортных услуг населению социальной направленности. Проведенное исследование по количеству выбросов вредных веществ в атмосферу от автомобильного транспорта по городам регионов России показало, что доля выбросов в атмосферу от автотранспорта в большинстве городов превышает 50 процентов, а в некоторых, например, в Краснодаре, доходит до 90 процентов. В статье, также, приводятся данные по уровню автомобилизации в некоторых городах Европы и России, анализ которых позволяет сделать вывод о том, что уровень автомобилизации даже в не крупных российских городах сопоставим с показателями европейских столиц, но экологические требования к автотранспорту в нашей стране гораздо менее жесткие, в сравнении с европейскими. Кроме того, анализ срока службы автотранспорта России, позволяет сделать вывод о том, что в России парк автомобильного транспорта устаревший. В статье подчеркивается, что снижению вредного воздействия устаревшего автотранспорта на население и окружающую среду из-за выбросов загрязняющих веществ в большом количестве может помочь перевод автотранспорта с бензинового и дизельного топлива на электрическую тягу и газомоторное топливо. Раскрывая проблемы применения электромобилей в России, автор отмечает возможность использования безвредного газомоторного топлива (ГМТ). Переход на газовое топливо вместо бензина позволяет в 5 раз сократить выбросы вредных веществ в атмосферу. На основе проведенного исследования, предлагается ряд мер, стимулирующих и ускоряющих процесс перехода автомобильного транспорта на ГМТ.

Ключевые слова:

Качество услуг; социально-экономическая эффективность; вредные выбросы в атмосферу; устаревший парк автотранспорта; природный газ; экологически чистые зоны; электромобиль.

Введение

Негативное воздействие автомобильного транспорта на население и окружающую среду в процессе ока-

зания социально ориентированных услуг населению проявляется в опасных выбросах в атмосферу, загрязнении водных объектов, захламлении мест проживания населения и загрязнении почвы. Рост количества авто-

мобилей в городах, сельских поселениях оказывает неблагоприятное воздействие на людей и природу. Больше всего страдают жители мегаполисов и других густонаселённых городов. Отработанные газы автомобилей не только создают крайне вредную атмосферу для органов дыхания человека, но и провоцируют обострение болезни у больных, страдающих сердечными заболеваниями, негативно воздействуют на общее состояние здоровья и продолжительность жизни. Отработанные газы автотранспорта вредно действуют на растительный и животный мир. Загрязняя водоёмы и почву из-за попадания в них отходов автомобильного топлива и пролива топлива, других жидкостей автомобилей, транспорт усиливает свое неблагоприятное воздействие как на население, так и на окружающую среду. Именно поэтому положительный рост индикатора качества услуг по перевозке населения, других автотранспортных услуг социальной направленности, выражающийся в снижении количества вредных выбросов в атмосферу, приобретает особую актуальность.

Основные причины высокого показателя вредных выбросов в атмосферу автомобильным транспортом и меры по их снижению

Какова же степень неблагоприятного воздействия автотранспорта на экологическую обстановку в городах страны? Анализ статистических данных Росстата за 2000–2011 г.г. [2012, 11., с.67] показал огромную величину ежегодных выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от автотранспорта – 13,1–15,4 млн. тонн, что подчёркивает актуальность проблемы.

О доле выбросов вредных веществ в атмосферу от автомобильного транспорта можно судить и по результатам исследования, выполненного в городах, не отно-

сящихся к самым крупным в стране и представленным в работе [Владимиров, 2014, 1, с.9]. Используя выборочные данные указанного исследования, автор подготовила **табл. 1**, дающую представление о месте автотранспорта в общем загрязнении воздушной среды городов, о негативных последствиях для населения от автотранспортной деятельности в нынешнем виде.

Хотя в таблице представлены не самые крупные города страны, цифры говорят сами за себя: индикатор качества автотранспортных услуг населению по степени неблагоприятного воздействия автомобильного транспорта на население и окружающую среду в российских городах имеет отрицательную тенденцию. Такое положение провоцирует увеличение случаев нарушения работы органов дыхания, сердечно-сосудистые и онкологические заболевания, вызывает стрессовые состояния у людей (особенно, если людям приходится в течение длительного времени находиться в транспортных пробках), сдерживает рост продолжительности жизни населения, приводит к другим социально-экономическим потерям. Для эффективного воздействия на данный индикатор качества услуги населению необходимо определить, что привело к нынешнему состоянию экологической обстановки в городах страны, предложить меры по снижению негативного воздействия автотранспорта на население и окружающую среду.

В процессе исследования установлены основные причины неблагоприятного проявления автотранспорта при оказании социально ориентированных услуг населению. Прежде всего негативные последствия автотранспортной деятельности усиливаются из-за роста уровня автомобилизации в городах страны – количества зарегистрированных транспортных средств на тысячу человек населения.

Данные по уровню автомобилизации в некоторых городах Европы и России представлены на **рис.1**.

Таблица 1.

Оценка воздействия автотранспорта на качество атмосферного воздуха в отдельных городах России в 2010 году.

Название города	Доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу автотранспортом, проценты	Примечание
Екатеринбург	80	За последние годы проблема загрязнения атмосферного воздуха обострилась из-за роста количества транспортных средств/ Уровень выбросов загрязняющих веществ в атмосферу автотранспортом сокращался, начиная с 2006 г., но остался на довольно высоком уровне/
Краснодар	90	
Томск	70	
Кемерово	55, 57	
Липецк	28	
Улан-Удэ	40,88	
Великий Новгород	74	

Данные рис.1 позволяют сделать два диаметрально противоположных вывода. С одной стороны, уровень автомобилизации даже в некрупных российских городах сопоставим с показателями европейских столиц, что свидетельствует о росте благосостояния россиян. С другой стороны, высокий уровень автомобилизации вызывает озабоченность, в связи с менее жесткими экологическими требованиями к автотранспорту в нашей стране. Последнее приводит к увеличению вредных выбросов в атмосферу, водоёмы, почву и, соответственно, ухудшению условий проживания населения городов. Ситуация усугубляется ещё и тем, что во многих городах России автомобильные перевозки населения являются практически единственным видом перевозок из-за отсутствия трамваев, троллейбусов, метро.

Существенной преградой для позитивного проявления индикатора качества – степени неблагоприятного воздействия автомобильного транспорта является уста-

ревший парк автомобильного транспорта. Длительные сроки эксплуатации автотранспорта – одна из наиболее проблем в России, вызывающая снижение качества социально ориентированных услуг населению с использованием автотранспорта. Чем старше автомобиль и больше его пробег, тем хуже работают его системы и более вредные отработанные газы, выбрасываемые в атмосферу, почву, растительный мир. Состояние автомобильного парка автобусов, грузовых и легковых автомобилей в России представлено в табл. 2. с учётом данных в работах [2014, 5, с.34] и [Москалева, 2012, 7, с.381].

Как видно из таблицы, 46% автобусов имеют срок эксплуатации более 10 лет. Легковых автомобилей в таком возрасте – ровно половина от общей численности, а грузовиков и того больше – целых 65%. Из приведенных данных следует – состояние отечественного автопарка крайне негативно влияет на атмосферный воздух, на растения и почву, а самое главное – на население, про-

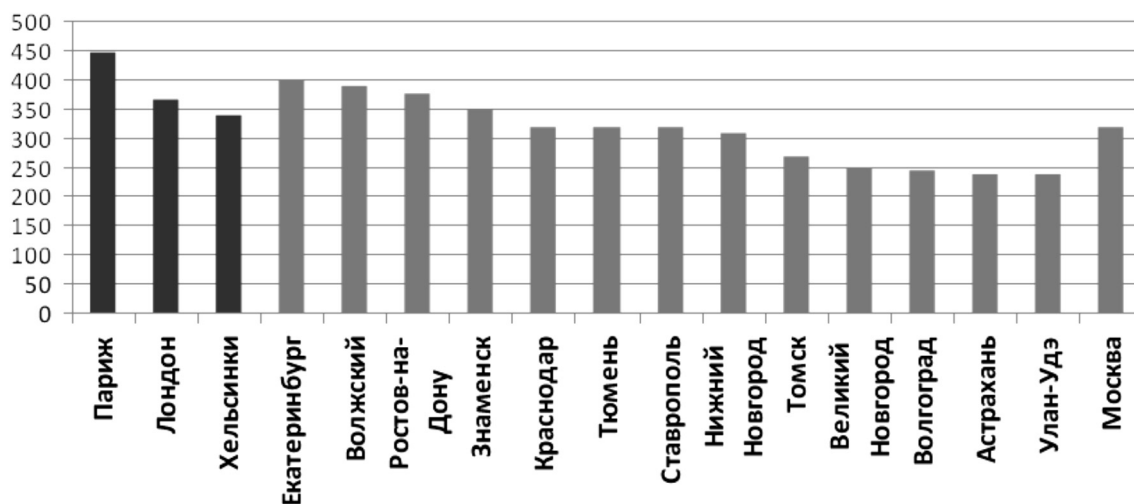


Рисунок 1. Уровень автомобилизации в некоторых городах Европы и России в 2011 г.

Таблица 2.

Парк автомобилей в России по возрастным группам.

	Срок службы			Парк всего
	До 5 лет	От 5 до 10 лет	Старше 10 лет	
Автобусы, тыс.шт.	222,7	255,4	415,7	893,8
Проценты	25	29	46	100
Грузовые автомобили, тыс.шт.	918,6	1027,5	3467,4	5413,5
Проценты	16	19	65	100
Легковые автомобили, тыс.шт.	10590	7860	18450	36900
Проценты	28,7	21,3	50	100

живающее вблизи транспортных потоков. На чём основывается такой вывод? Ведь в любом деле, а научном исследовании в особенности, автор должен встать над своими эмоциями и представлять только подтверждённые данные. Факты свидетельствуют о следующем. Устаревший парк автомобилей работает на топливе экологически низкого качества – экологических классов Евро-0, Евро-1, Евро-2, что приводит к крайне вредным выбросам в атмосферный воздух. Кроме того, с годами выхлопные газы устаревших автомобилей становятся всё более вредными, поскольку двигатель и система нейтрализации выхлопных газов работают всё хуже и хуже. О структуре российского автопарка с точки зрения экологических классов топлива (возрастные группы представлены в табл.2) дают представление данные табл. 3, подготовленные автором по информации аналитического агентства "Автостат" и инфографике источника [2014, 14, с.А5].

Таблица 3.

Структура российского автопарка по экологическим нормам Евро, проценты.

Год	Евро-1	Евро-2	Евро-3	Евро-4	Евро-5
2013	45	12	14	27	2
2014	43	11	14	29	3
2015	40	10	13	30	7
2016*	36	9	11	33	11

* - прогноз

Приведенные данные выглядят более пессимистично по сравнению с требованиями нормативных документов, введённых в действие соответствующими постановлениями Правительства РФ, по срокам прекращения выпуска топлива низкого качества, но автор согласна с ними по следующим соображениям.

В 2008 году был утверждён и введён в действие технический регламент, согласно которому с 1 января 2009 г. в России запрещалось выпускать бензин и солярку, не отвечающие стандарту Евро-3. То есть запрещался выпуск топлива по нормам Евро-0, Евро-1, Евро-2, приводящего к вредному воздействию на население и природу. Производство топлива по нормам Евро-4 должно было начаться всеми производителями с 2010 года, а по нормам Евро-5 – с 2013. Но позже Правительство РФ перенесло эти сроки на том основании, что значительная часть отечественных нефтеперерабатывающих заводов не смогла обеспечить выпуск топлива согласно техническому регламенту. Такое попустительство реализации в стране экологически вредного топлива в сочетании с терпимостью к недопустимо длительным срокам эксплуатации автобусов, грузовиков и легковых автомобилей является ещё одним объяснением сложившегося поло-

жения с экологической обстановкой в городах.

Способствует чрезмерно вредному воздействию автотранспорта на экологию жилых зон городов также нарушение экологических и санитарных норм при строительстве жилых домов и прокладке автотрасс. Такие нарушения приводят к тому, что жители городов, находясь в домашних условиях и вблизи домов, дышат загазованным воздухом, начиная с детского возраста. Подобные отклонения от установленных правил в последние 10–20 лет стали нередким явлением, что отрицательно сказывается на здоровье жителей городов, состоянии окружающей среды и приводит к значительным экономическим потерям населения и государства.

К числу причин загрязнения атмосферного воздуха городов выхлопными газами автомобилей и, соответственно, губительного воздействия на население и окружающую среду автор причислила отсутствие должного внимания многих муниципальных и региональных исполнительных органов к созданию экологически чистых зон в местах проживания населения и центральной части городов. Вследствие этого в спальнях районов городов, в их центральных частях круглосуточно передвигается грузовой автомобильный транспорт, оказывающий тлетворное воздействие на чистоту воздушной среды, на растительный мир и почву. Кроме того, нарушение экологической среды центральной части городов и других микрорайонов происходит из-за плохой работы общественного транспорта, что вынуждает население отдавать предпочтение поездкам на личном автотранспорте. То есть общественный автотранспорт во многих российских городах не является приемлемой альтернативой индивидуальному автотранспорту, даже в часы пик, что приводит к дополнительному нарушению экологии городов легковыми автомобилями жителей, опасному воздействию на население. В немалом количестве городов пока не стало обязательной практикой создание экологически чистых зон для населения: парков, пешеходных зон, велосипедных дорожек, зон отдыха на траве и т.п.

Итак, в процессе исследования установлено, основными причинами негативного проявления индикатора качества – степени неблагоприятного воздействия автотранспорта на население и окружающую среду являются:

1. Рост уровня автомобилизации в городах страны;
2. Устаревший парк автомобильного транспорта;
3. Попустительство реализации в стране экологически вредного топлива в сочетании с терпимостью к недопустимо длительным срокам эксплуатации автобусов, грузовиков и легковых автомобилей;
4. Нарушение экологических и санитарных норм при строительстве жилых домов и прокладке автотрасс;
5. Отсутствие должного внимания многих муниципальных и региональных исполнительных органов к созданию экологически чистых зон в местах проживания населения и центральной части городов.

Определив основные причины, важно предложить комплексные и многовекторные меры по их устранению и созданию на этой основе экологически безопасной и комфортной обстановки в местах проживания населения, его работы и отдыха, а также в процессе поездок населения на автотранспорте.

Анализ первой из выявленных причин – рост уровня автомобилизации показал, что её устранение невозможно в полном объёме, поскольку в России продолжается развитие и совершенствование рыночных отношений, растёт уровень жизни населения. Всё это приводит к увеличению количества личного легкового и коммерческого автотранспорта. Поэтому, предлагая меры, следует исходить из того, что процесс роста уровня автомобилизации будет продолжаться. Адекватной реакцией на рост уровня автомобилизации в отечественных городах будет принятие следующих мер.

Во-первых, в городах необходимо создать такие условия, при которых населению станет нецелесообразно совершать поездки на личных автомобилях. Для этого прежде всего предлагается существенно улучшить работу общественного транспорта, обеспечив:

- ◆ комфортность транспортных средств (современная конструкция ТС, отсутствие тесноты в салоне, эффективная работа системы кондиционирования и вентиляции, информационное обеспечение пассажиров, удобные кресла, свободные проходы и т.д.);
- ◆ малые интервалы движения всех маршрутных ТС;
- ◆ сокращение времени в пути в часы пик;
- ◆ современное архитектурное оформление остановок с информацией в виде электронной "бегущей строки" о времени ожидания ТС нужного маршрута;
- ◆ наличие транспортно-пересадочных узлов, позволяющих оперативно совершать пересадку с одного вида транспорта на другой;
- ◆ достаточное количество перехватывающих парковок, позволяющих владельцам легковых автомобилей оставить ТС на стоянке бесплатно или по предельно низкому тарифу и пересесть на общественный транспорт;
- ◆ комплектование автопарков общественного транспорта квалифицированными водителями с достойной оплатой труда (во всех регионах РФ заработная плата работников городского пассажирского транспорта в среднем ниже, чем заработная плата в целом по экономике субъектов РФ – их соотношение доходит до трёх раз; меньше всего платят в Северной Осетии – 6,4 тыс. руб. и Кабардино-Балкарии – 8,1 тыс. руб.).

Решение названных проблем по общественному транспорту – сложная задача, требующая огромных средств, продолжительного времени (не менее 5 лет) и большого желания решить задачу со стороны муниципальных и региональных исполнительных органов. В дополнение к такой мере, как кардинальное улучшение работы общественного транспорта, ослабление негативной

роли роста уровня автомобилизации возможно ограничением передвижения по городу грузового автотранспорта (кроме специального коммерческого) в дневное время, а большегрузного – даже в ночное время. В значительной степени данная мера реализуется в Москве, в том числе путём снижения транзитных грузовых перевозок через город и введения грузового каркаса, под которым понимается часть УДС, где разрешено транзитное движение грузового транспорта [2014, 8, с.20]. Предлагается распространить столичный опыт на другие мегаполисы. В некоторых странах Евросоюза (Франция, Италия, скандинавские страны) на ограниченный промежуток времени вводится материальное поощрение водителей личных легковых автомобилей, оставляющих автомобили дома и совершающих поездки по городу на общественном транспорте. В России внедрить такой опыт, по мнению автора, нереально из-за достаточно низких тарифов и ограниченности финансовых возможностей муниципалитетов. Ещё один способ снижения количества автотранспорта на УДС мегаполисов – ограничение продаж легковых автомобилей для жителей города (в сочетании с ограничением въезда в город жителей из других мест проживания). Данная мера в течение длительного времени применяется, например, в столице Китая Пекине, когда возможность приобретения автомобиля достигается через много лет после выигрыша в лотерею. Такой радикальный способ для России излишний. Из других радикальных мер ограничения въезда личных легковых автомобилей в города-мегаполисы в недалёком будущем можно рассматривать разрешение на въезд владельцев автомобилей с чётными регистрационными номерами только в чётные дни, а с нечётными – в нечётные.

Для снижения негативного воздействия на население и окружающую среду устаревшего парка автомобильного транспорта предлагается реализовать следующий комплекс мер. Прежде всего необходимо законодательно ограничить предельный срок эксплуатации грузовых автомобилей, (в первую очередь автомобилей, выполняющих перевозку опасных грузов), установив его продолжительность не более 15 лет. Ещё более жесткое ограничение – не более 10 лет – целесообразно установить для легковых автомобилей. Особый подход должен быть к продолжительности эксплуатации автобусов и микроавтобусов. Здесь целесообразно ввести ограничение по пробегу, а не по годам, установив предельную величину пробега – не более 800 тыс. км. (при этом срок эксплуатации составит в пределах 10 лет), а для автобусов, осуществляющим перевозки населения по горным маршрутам – не более 300 тыс. км. Побуждать прекращение длительной эксплуатации грузовиков и легковых автомобилей можно ещё одним способом – ежегодным увеличением размера транспортного налога после 10 лет эксплуатации ТС до такой величины, чтобы использование ТС было экономически нецелесообразным. Меры по ограничению срока эксплуатации (величины пробега) ТС решают сразу несколько задач: повышение показателя

безопасности перевозки пассажиров и грузов, сохранение удовлетворительного технического состояния ТС и их надёжности, поддержание уровня комфортности автобусов (микроавтобусов), снижение количества вредных выбросов в атмосферу путём обновления автопарка.

Обновлению автопарка будет способствовать ускорение перехода на использование только экологически чистых видов топлива классов Евро-4, -5, -6, ориентируясь на действия стран Евросоюза: с 1 сентября 2014 г. европейский стандарт токсичности выхлопа Евро-6 действует во всех странах ЕС. В качестве действенной ограничительной меры может быть применён запрет на въезд транспорта в отдельные микрорайоны города (особенно в центральную часть), использующего топливо низких экологических классов, такая практика применяется в ряде европейских стран [Colvile, 2001, 15, с. 1537]. Практическая реализация предложения включает выполнение экомаркировки ТС при техосмотре. По результатам измерения уровня загрязняющих веществ в выхлопе автовладельцам выдаётся стикер соответствующего цвета. Красный цвет означает высокий уровень загрязнения выхлопных газов, зелёный – допустимый. Стикер размещается на лобовом стекле, что даёт возможность запретить и наказать за въезд автомобилей с красным стикером в соответствующие микрорайоны. Для реализации данной меры требуется постановление Правительства РФ с изложением соответствующих требований. Помимо ограничительно-запретительных мер Правительству РФ, банкам необходимо соответствующими постановлениями стимулировать приобретение ТС, работающих на экологически чистых классах топлива. Например, кредиты на покупку таких ТС было бы правильным снизить с 18–19% до 12% максимум. Следует развивать лизинг автотранспорта с экологически чистыми классами топлива, делая его более дешёвым, установив экологически выгодный

процент для потребителей – 5–6% в рублях, а в долларах и евро – не больше 2–3%.

Проблемы внедрения электромобилей в транспортную систему страны

Снижению вредного воздействия устаревшего автотранспорта на население и окружающую среду из-за выбросов загрязняющих веществ в большом количестве может помочь перевод автотранспорта с бензинового и дизельного топлива на электрическую тягу и газомоторное топливо. Многие страны мира давно озабочены данной проблемой и предпринимают конкретные действия. Так, в соответствии с Белой книгой "Транспорт-2050", принятой Европейской комиссией [2013, 4, с. А6], решено изменить состав ТС, сокращая вредные выбросы – к 2050 году в Европе центры городов будут полностью закрыты для автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями. Рынок автомобилей нацеливается на электрические, газомоторные и гибридные системы. В гибридных двигательных установках (часто их называют двухтопливными или битопливными) сочетаются электромотор, газомотор с двигателем внутреннего сгорания. О состоянии продаж электромобилей в мире можно судить по данным, представленным на рис.2 и подготовленным на основе источника [2014, 14, с. А6].

Лидерами продаж электромобилей являются Япония, США, Китай и Франция. В России в 2013 г. было зарегистрировано чуть больше одной тысячи электромобилей, что свидетельствует о первых шагах электрификации автотранспорта. В начале 2014 г. АвтоВАЗ направил дилерам три десятка автомобилей EL Lada, созданных на базе Lada Kalina. Автомобиль имеет запас хода 150 км за одну зарядку и может развивать скорость до 140 км/ч. Цена серийного образца составляет 1,25 млн. руб., что можно рассматривать как высокую для населения. С 1



Рисунок 2. Географическая структура продаж электромобилей в 2013 г., проценты.

февраля 2014 г. в стране были отменены до конца 2015 г. ввозные пошлины на электротранспортные средства. Благодаря такой льготе, единственная заграничная марка электромобиля продаваемого в России – японская Mitsubishi i-MiEV, подешевела с 1,8 млн. руб. до 1 млн. Однако этого недостаточно для развития рынка автомобилей, поэтому идея электрификации далека от реального воплощения на практике. Автор не разделяет оптимизма отдельных экспертов и специалистов по поводу внедрения электромобилей в транспортную систему страны и решения на этой основе экологических проблем.

Использование электротранспорта вполне возможно и целесообразно в экологически чистых зонах ограниченных размеров (национальные и городские парки, зоны отдыха населения; территории предприятий, где для перевозки продукции издавна используются электрокары; выставочные и торговые комплексы; прибрежные зоны водоёмов). Масштабное применение электротранспорта не имеет перспективы по следующим соображениям. Во-первых, стоимость электроэнергии, потребляемая электромобилем в несколько раз превышает стоимость дизельного или бензинового топлива: по оценке экспертов, использование электромобилей в нашей стране станет экономически целесообразным, если цена литра топлива будет на уровне 60–90 руб., т.е. вырастет в 2–2,5 раза. Поскольку такой рост цен на топливо нереален, с экономической точки зрения электромобиль не конкурент автомобилю, работающему на традиционном топливе. Для того, чтобы электрический и бензиновый (дизельный) приводы были экономически сопоставимы, тариф на потребляемой электричество необходимо снизить примерно в 3 раза (пока на электрозаправках действует тот же тариф, что и в жилых домах). В связи с этим уместно заметить, что в странах ОПЕК (к примеру, в ОАЭ) владель-

цами электромобилей субсидируется минимум половины расценок на электроэнергию и треть продажной цены электромобилей.

Вторая проблема применения электромобилей – это малая ёмкость аккумуляторных батарей: на одном заряде многие электромобили способны проехать 100–160 км. К тому же масса аккумуляторов настолько велика, что не пропорционально утяжеляет полную массу автомобиля.

В-третьих, неразвитость или полное отсутствие инфраструктуры для заправки электромобилей в России. Сказанное подтверждается данными, приведенными на рис.3 и подготовленными на основе источника [2014, 14, с.А6].

Четвёртая российская "преграда" для широкого внедрения электромобилей – сильное влияние холодного климата на работоспособность электроаккумуляторов, который приводит к быстрому разряду аккумуляторных батарей и, соответственно, сокращению величины пробега на одном заряде. Интенсивному разряду способствуют также неухоженные дороги и длительное стояние в дорожных заторах. Получается, всегда есть опасность не доехать обратно в гараж или к дому.

В-пятых, для полной заправки аккумуляторной батареи перед поездкой требуется длительное время – не менее 4–х – 5–ти часов. К этому нужно прибавить время поездки к зарядной станции, что может составлять несколько часов. Выходит, каждую ночь владелец электромобиля должен ставить его на зарядку (ночью делать это выгодней, потому что дешевле электроэнергия и проще добраться к месту подзарядки аккумулятора).

Шестым обстоятельством, которое не способствует приобретению электромобилей, является неуверенность будущих владельцев в надёжной и безотказной работе систем электромобиля. Для долговечной и надёжной работы любая техника требует долговременной

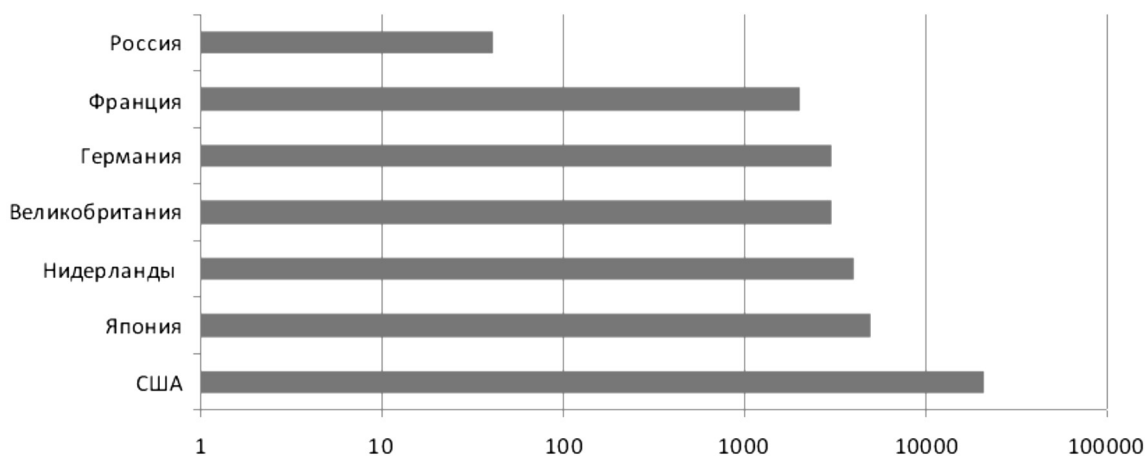


Рисунок 3. Количество заправок для электромобилей в некоторых странах, шт.

отработки конструкции. Электромобили – это новые технологии, которые требуют многолетней проверки. Конечно, названное препятствие является таковым для массового потребления. Тем не менее всегда есть клиенты, которые, приобретая новинку не задумываются над этим.

Наконец, ещё одно серьёзное препятствие для широкого распространения автомобилей, работающих на электрической тяге, – цена.

Несколько выше по тексту уже указывалась минимальная цена бюджетного электромобиля – 1 млн. рублей. Немного найдётся желающих на столь большие первоначальные затраты. Если учесть будущие затраты на потребляемую электроэнергию, непроизводительные затраты времени на подзарядку и поездку к малому количеству заправочных станций, перспектива использования электромобилей не является радужной. И так, идея широкого внедрения электрического транспорта пока что далека от реального воплощения.

Пути ускорения перевода автотранспорта на газомоторное топливо

Совсем иначе решается в России проблема использования безвредного газомоторного топлива (ГМТ). Если принять 2013-й год за исходную позицию, то о численности российского автопарка, работающего на природном газе, в сравнении с другими странами можно судить по **табл. 4**, подготовленной с учётом данных работы [Фурсова, 2014, 13, с.А9].

Сложившаяся в России до 2013 г. малая востребованность автомобилей, работающих на ГМТ, вызвана несколькими причинами. Одной из них была и остаётся – неразвитость промышленного производства автомобилей, изначально оборудованных системой ГМТ. Полу-

чается, автомобиль, работающий на бензине, необходимо оснастить газобаллонным оборудованием, что стоит, как отмечают эксперты [Фомченков, 2014, 12, с. А1], не менее 30 тыс. руб. Для дизельного автомобиля такое оснащение вообще нецелесообразно из-за больших затрат. Правда, первоначальные затраты автовладельцев бюджетных автомобилей можно считать не столь великими, поскольку они окупаются через 1,5–2 года эксплуатации ТС. Как бы продолжением первой причины являлось отсутствие до последнего времени экономических стимулов к переходу на ГМТ организаций, осуществляющих перевозки населения общественным автотранспортом, перевозки грузов. Для последних, равно как и для владельцев личных легковых автомобилей, какое-либо стимулирование перехода на ГМТ продолжает отсутствовать. В то же время в ряде стран ЕС приняты меры по господдержке перехода на ГМТ. Так, в Германии, особенно последовательно действующей в данном направлении, за счёт госсубсидий компенсируются затраты собственника ТС на дооснащение автомобиля с целью перехода на газ или приобретение новой машины, работающей на ГМТ. Если оборудование устанавливается на личный легковой автомобиль, то размер субсидий достигает 60% от величины расходов, а для малолитражных грузовиков – всех 100% [Григорьев, 2014, 3, с.А17]. Третьей, ещё более весомой причиной медленного пополнения автомобильного парка, использующего природный газ, является крайне малое количество специализированных заправок ГМТ. В связи с этим неизбежны "холостые" пробеги грузового автотранспорта, автобусов и легковых автомобилей для дозаправки, что приводит к нерациональным финансовым расходам. К тому же, чтобы добраться до автомобильной газонаполнительной компрессорной станции (АГНКС) нужно потратить немало времени, что особенно проявляется в часы пик. Подтверждением изложенного являются данные, приведённые в **табл. 5**.

Таблица 4.

Парк газобаллонного автотранспорта некоторых стран в 2013 г. по данным Национальной газомоторной ассоциации, тыс.ед.

Страна	Количество автомобилей, работающих на природном газе	Примечание
Италия	746	
Украина	388	
Колумбия	387	
Бангладеш	200	
Египет	178	
США	112	
Россия	87	По другим данным - всего - 86 тысяч ед.

Одной из причин медленного роста количества газозаправочных станций в России и, соответственно, задержек увеличения численности ТС, работающих на ГМТ, является несовершенство и слабое развитие нормативно-технической базы, регулирующей требования к процессам, связанным с применением ГМТ. К примеру, в настоящее время технические нормативы не допускают размещения газозаправочных станций на действующих многотопливных АЗС, что сдерживает темпы роста их количества.

Нельзя не сказать о сдержанном подходе к переводу на ГМТ владельцев личных легковых автомобилей ввиду боязни возможных утечек газа в процессе эксплуатации, что может привести к пожару со взрывом. Нередко, предпосылкой такого чрезвычайного происшествия является несвоевременное обращение владельца автомобиля с ГМТ в специализированный техцентр для периодического техобслуживания. Немало владельцев личных автомобилей, работающих на традиционном топливе, привыкли эксплуатировать ТС без обращения в техцентр в течение многих лет, устраняя некоторые неисправности собственными силами или не делая этого вообще из экономических соображений. Зная о неприемлемости подобного подхода к эксплуатации в случае автомобиля с ГМТ, владелец обычного ТС сдерживается от будущих денежных затрат.

Наконец, причиной малой популярности ГМТ в нашей стране является ухудшение некоторых характеристик автомобиля, переоборудованного для работы на ГМТ: увеличение массы автомобиля из-за необходимости размещения газовых баллонов, других элементов; снижается полезная загрузка (грузоподъемность); почти в полтора раза сокращается пробег после перевода на ГМТ; несколько снижается мощность двигателя;

приходится чаще менять моторное масло и топливные фильтры. Однако переход от традиционных видов топлива на ГМТ имеет массу преимуществ, которые при некоторых улучшениях условий применения ГМТ, позволят радикально изменить сложившуюся ситуацию в лучшую сторону. Среди преимуществ использования газа вместо бензина заметно выделяется экологическая составляющая – низкий уровень вредных выбросов автотранспорта, работающего на ГМТ. Переход на газовое топливо вместо бензина позволяет в 5 раз сократить выбросы вредных веществ в атмосферу. Важным преимуществом использования газового топлива в автомобилях является его более низкая цена по сравнению с бензиновым и дизельным топливом: средняя общероссийская цена 1 кубометра ниже бензина в два раза. Для многочисленных владельцев автомобилей именно экономический фактор является побудительной силой для перевода ТС на ГМТ. Ускорению роста числа автомобилей, работающих на газе, способствует распоряжение Правительства страны от 13 мая 2013 г. № 767-р [2013, 10, с. 5135].

Документ предусматривает доведение к 2020 г. в субъектах Российской Федерации уровня использования природного газа в качестве моторного топлива на общественном автотранспорте и транспорте дорожно-коммунальных служб:

- ◆ в городах с численностью населения более 1 млн. человек – до 50% общего количества единиц техники;
- ◆ в городах с численностью населения более 300 тыс. человек – до 30%;
- ◆ в городах и населённых пунктах с численностью населения более 100 тыс. человек – до 10%.

Таблица 5.

Парк АГНКС некоторых стран в 2013 году по данным Национальной газомоторной ассоциации, единицы.

Страна	Количество АГНКС	Примечание
Пакистан	3300	
Аргентина	1920	
США	1035	
Германия	904	
Италия	900	
Колумбия	670	
Армения	345	
Украина	324	
Россия	250	Имеющееся количество АГНКС на 87000 автомобилей, работающих на ГМТ, - явно недостаточное.

Распоряжением предусмотрено субсидирование перевода ТС на использование ГМТ в целях обновления автобусного парка и транспорта дорожно-коммунальных служб. Также рекомендовано субъектам РФ снизить налоговые ставки транспортного налога для ТС, использующих природный газ в качестве моторного топлива. Даны, кроме того, соответствующие поручения по развитию газозаправочных станций. По оценке экспертов и специалистов, уже к 2030 году число автомобилей, работающих на ГМТ, в России вырастет в 25 раз и может дойти до 2,5 млн. единиц. Прогноз по росту количества заправочных станций для подобных ТС таков: их станет в 17 раз больше, т.е. порядка 4000. Ещё один фактор, способствующий росту автомобильного транспорта, работающего на ГМТ, – большие запасы природного газа в стране. О состоянии запасов природного газа в России и других странах можно делать выводы на основании данных **рис.4**, подготовленных с использованием источника – World organization of creditors, World petroleum.

По оценкам Международного Энергетического Агентства и экспертов концерна Shell, в мире запаса газа хватит более чем на 235 лет при сохранении нынешних темпов добычи. К 2050 году в мировом энергобалансе ископаемые виды топлива будут занимать 60%, возобновляемые источники – 30%, атомная энергия – 10%. Приведённые данные создают хорошие предпосылки для ускоренного внедрения газового топлива в автомобильном транспорте. Как показало исследование, многие регионы РФ, реализуя распоряжение Правительства РФ от 13 мая 2013 г. № 767-р, принимают меры по переводу общественного автотранспорта и транспорта дорожно-коммунальных служб на ГМТ. Есть даже регионы, например, Краснодарский край и Костромская область, которые уже вышли на заданные Правительством РФ требования по переводу автотранспорта на ГМТ. В список регионов, которые стали пилотными площадками для реализации проекта по внедрению ГМТ вошло Ставрополье. В 2014 г. в Ставропольском крае работало 9 газозаправочных

стационарных станций. К 2016 г. планировалось ввести в строй ещё 10 станций и 5 пунктов по переводу автомобилей на газ. Объёмы реализации сжатого природного газа в качестве моторного топлива в 2014 г. на Ставрополье составляли 10% общероссийского потребления, что свидетельствует об успешном решении поставленных задач. Иная ситуация в том же году складывалась в столичном регионе. Из 7,5 тысяч автобусов, ежедневно выходящих на городские маршруты, только 218 пассажирских машин работали на газе. Причиной такого положения было отсутствие в Москве разветвлённой сети заправок природным газом. Однако правительством столицы были приняты эффективные меры по переводу на ГМТ более половины маршрутных автобусов не только Мосгортранспорта, но и из числа коммерческих перевозчиков, а также по обеспечению использования природного газа многими автомобилями, включая частные. Решить масштабную и довольно-таки сложную задачу строительства в мегаполисе разветвлённой инфраструктуры газовых заправок позволяют соответствующие соглашения с "Газпромом" и "Роснефтью". Поручение Правительства РФ о переводе общественного транспорта на газовое топливо активно обсуждалось на Алтае. Но период проведения исследования в крае уже существовала сеть газозаправочных центров.

Оценив экономический эффект, достигаемый в результате перевода автомобиля на ГМТ, многие алтайские автомобилисты сделали ставку на такой вид топлива. Частные перевозчики населения края в целом разделяют идею необходимости перехода на ГМТ из экономических соображений в процессе эксплуатации (рост акцизов на традиционное топливо, сравнительная дешевизна газового топлива), а также из-за ужесточения экологических требований к бензину и солярке, но не всегда проявляют активность. Главным препятствием называли отсутствующую инфраструктуру в виде заправок и техцентров в необходимом количестве. Ещё одним сдерживающим фактором значились высокие цены на оборудование для перевода автобусов на газ. Приобретать же новые авто-

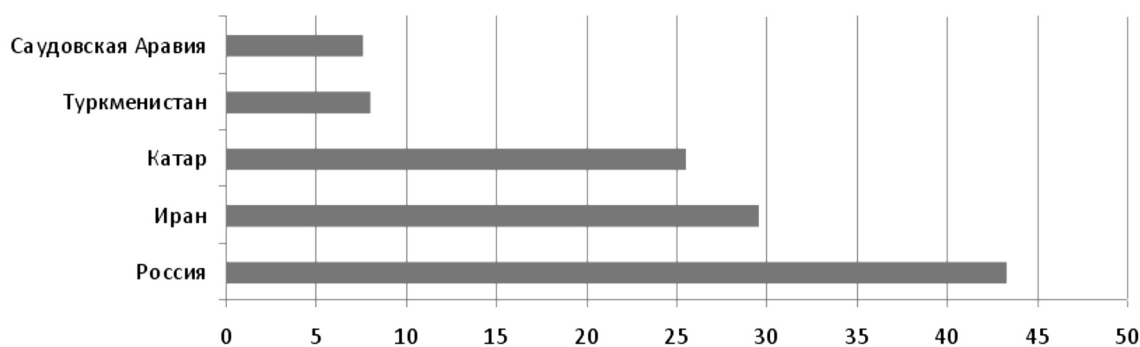


Рисунок 4. Доказанные запасы природного газа в ведущих странах мира, трлн. кубометров, 2013 г.

бусы, работающие на ГМТ и серийно производимые отечественными и зарубежными производителями, неприемлемо из-за более высоких цен. Предпосылкой к устранению данного препятствия может стать развитие производства отечественных и импортных автомобилей, работающих не только на газе, но и на традиционном виде топлива с так называемым двухтопливным (битопливным) двигателем. Анализ материалов 11-й международной выставки "Gas SUF", прошедшей осенью 2013 г. в Москве [2014, 6, с.62–69], показал следующее. Среди производителей автомобилей работающих либо только на газе, либо на двух видах топлива можно назвать крупнейшего в России поставщика коммерческого транспорта "Группу ГАЗ" (городские, пригородные и междугородные автобусы; микроавтобусы), производителя серийного автотранспорта на метане – компанию "КАМАЗ" (грузовики и спецтехника, автобус "Нефаз"), итальянскую компанию "Iveco" (полный модельный ряд лёгких и тяжёлых коммерческих автомобилей), шведскую фирму "Volvo" (седелный тягач российской сборки).

Для ускорения перевода автотранспорта на газомоторное топливо и, соответственно, повышения качества услуг населению с использованием автотранспорта на основе сокращения количества вредных выбросов в атмосферу необходимо предпринять ряд мер, стимулирующих и ускоряющих процесс перехода на ГМТ.

Во-первых, федеральным и региональным исполнительным органам необходимо придерживаться установленных сроков запрета использования бензина и дизельного топлива низких экологических классов и выпуска топлива экологических классов Евро-4, -5, -6. При этом неизбежен рост цен на традиционные виды топлива, что послужит дополнительным побудительным мотивом перехода на газ многочисленной (почти 37 млн.) "армии" владельцев легковых автомобилей.

Во-вторых, следуя примеру стран ЕС, ОПЕК и др., целесообразно ввести госсубсидии на компенсацию денежных затрат собственников личных легковых автомобилей, решивших дооборудовать свои автомобили системой ГМТ.

В-третьих, полезно ввести некоторые экономические преференции для владельцев заправочных станций газа, поскольку даже небольшое сегодняшнее количество заправок не всегда полностью загружено, а потому затраты на строительство не скоро окупаются. Без ускоренного развития газозаправочной инфраструктуры мало найдётся желающих владельцев личных легковых автомобилей, чтобы совершать иррациональные пробеги до заправок (длительные простои в дорожных пробках, излишние денежные затраты, вызванные необходимостью добираться до газозаправочной станции).

В-четвёртых, необходимо наладить серийный выпуск легковых автомобилей с двухтопливным (битопливным) двигателем. Актуальность данной меры обусловлена тем, что подавляющее число автомобилей в стране (около 37 млн. шт.) – это легковые автомобили. Организация выпу-

ска таких легковых автомобилей в сочетании с внедрением общественного и коммерческого автотранспорта, работающего на ГМТ (или с битопливным двигателем) позволит резко снизить неблагоприятное воздействие автотранспорта на население и природную среду в городах, особенно мегаполисах.

В-пятых, реализация следующей меры связана с предложением об организации серийного выпуска легковых автомобилей с двухтопливным двигателем. Сущность меры заключается в экономической преференции автомобилистам, решившим приобрести легковой или коммерческий автомобиль с применением чисто газового или двухтопливного двигателя. Речь идёт о субсидии в размере 30% от стоимости автомобиля. Период действия такой преференции целесообразно установить на период 3 года (одного года мало), чтобы покупка автомобиля на газе через какое-то время стала своего рода "модной фишкой", которая перейдёт в традицию.

Ещё одна мера для повышения положительного проявления индикатора качества услуг населению – степень воздействия автотранспорта на население и окружающую среду – заключается в соблюдении сроков перевода автотранспорта, работающего на традиционных видах топлива (бензин, дизельное топливо), на топливо экологических классов Евро-4, -5, -6. Как уже отмечалось, сроки прекращения выпуска топлива низких экологических классов Евро-0, -1, -2, -3 неоднократно переносились соответствующим постановлением Правительства РФ. Дальнейшее попустительство в применении экологически вредных классов недопустимо, поскольку нефтеперерабатывающие заводы России способны в полной мере обеспечить автотранспорт топливом класса Евро-5. Изменить позицию в данном вопросе должны и региональные исполнительные органы, поскольку любое попустительство является нарушением требований технического регламента, упоминавшегося выше. (Всего лишь один пример позитивного отношения к решению данной проблемы – Постановление Правительства Москвы от 1 июля 2014 года № 354-ПП [2014, 9, с.19]). Что касается сроков эксплуатации автобусов, грузовиков и легковых автомобилей, то конкретные предложения уже излагались чуть выше.

Устранение одной из причин вредного воздействия автотранспорта на экологию в жилых микрорайонах городов – нарушение экологических и санитарных норм при строительстве жилых домов и прокладке автотрасс – достигается следующим образом. Во-первых, муниципалитетам следует контролировать проведение государственной экологической экспертизы проектов строительства домов и прокладки автомобильных трасс. Во-вторых, строительство автодорог вблизи жилых зон часто вызывает общественный резонанс среди населения, в связи с тем, что какая-то часть жителей всегда недовольна проведением дорожных работ. Для предупреждения возможной напряжённой обстановки в среде жите-

лей близлежащего микрорайона целесообразно проводить публичное слушание (общественное обсуждение) проекта с предполагаемым местом прокладки дороги. Практика показывает, что подобные одобрения проекта строительства населением, как правило, дают положительный результат, способствуют своевременной реализации проекта.

Должное внимание к созданию экологически чистых зон в местах проживания населения и центре городов достигается повышением ответственности муниципальных и региональных исполнительных органов, спросом за выполнение данного направления в их деятельности. Важно помнить, главные вызовы, выставляемые урбанизацией перед человечеством вообще и городскими исполнительными органами власти в частности – это качество жизни населения в мегаполисах и даже небольших городах, которое немыслимо без экологической безопасности для людей и окружающей природы. Возможность постоянного контакта с природой необходима для психологического здоровья людей, формирования активного и здорового стиля жизни. Именно при таких условиях возможен положительный рост индикатора качества услуг социальной направленности – степени неблагоприятного воздействия автотранспорта на население и окружающую

среду. Есть немало регионов, где улучшению экологической обстановки в городах придаётся большое значение. Создание экологически чистых зон для населения должно включать выполнение работ по выделению особо охраняемых природных территорий, парков общегородского и местного значения, скверов, пешеходных зон, велосипедных дорожек; зон отдыха у водоёмов, включая пляжные территории, спортивные площадки; зон отдыха на траве; разбивке цветников, строительству фонтанов и др. Любой такой проект должен стать частью масштабной и системной работы по сокращению вредных выбросов в воздушную атмосферу автомобильным транспортом.

Реализация изложенных предложений позволит улучшить показатель качества услуг населению – степень неблагоприятного воздействия автотранспорта на население и окружающую среду.

Одновременно предложения будут способствовать выполнению государственной программы РФ "Охрана окружающей среды" на 2012–2020 годы, предусматривающей снижение выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух от автомобильного транспорта в 2020 году до 71,89% [2014, 2, с.6098] (за 100% приняты данные 2007 года), т.е почти в 1,4 раза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимиров С. О совершенствовании городских транспортных систем в Российской Федерации. // Автомобильный транспорт. 2014. № 3.
2. Государственная программа Российской Федерации "Охрана окружающей среды" на 2012–2020 годы. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 326. Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 8 (Часть III). ст.2171. С.6079–6162.
3. Григорьев А. Газ взрывает рынок. // Экономика – Спецвыпуск редакции "Российская газета". 2014. № 84.
4. Коммерческий транспорт – Спецвыпуск редакции "Российская газета". 2013. № 66.
5. Материалы четвёртой международной конференции "Перспективы развития рынка грузового и пассажирского автотранспорта в России". // Автомобильный транспорт. 2014. № 7.
6. Материалы 11–й международной выставки "Gas SUF" в Москве. // Автомобильный транспорт. 2014. № 12.
7. Москалева Н.Б. Экономические и организационно–технические методы обеспечения безопасной перевозки туристов автомобильным транспортом. Монография. М.: ДПК Пресс. 2012. 448с., ил.
8. Постановление Правительства Москвы от 16 июня 2014 года № 334–ПП "Об утверждении Государственной программы города Москвы "Развитие транспортной системы" на 2012–2016 годы и на перспективу до 2020 года". Вестник Мэра и Правительства Москвы. 2014. № 36. С.7–166.
9. Постановление Правительства Москвы от 1 июля 2014 г. № 354–ПП "О мерах по уменьшению выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух автомобильным транспортом". Вестник Мэра и Правительства Москвы. 2014. № 38.
10. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 мая 2013 г. № 767–р. Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 20. ст.2551. С.5135–5136.
11. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./ – М., 2012. 786с.
12. Фомченков Т. На голубом газу. // Технологии – Спецвыпуск редакции "Российская газета". 2014. № 124.
13. Фурсова И. Газ давление держит. // Экономика – Спецвыпуск редакции "Российская газета". 2014. № 131.
14. Экономика. – Спецвыпуск редакции "Российская газета". 2014. № 87.
15. Colville R.N., Hutchinson E.J., Mindell J.S., Warren R.F. The Transport sector as a source of air pollution // Atmospheric Environment. 2001. Т. 35. № 9. С. 1537–1565.

ГИБКИЕ И ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Петров Михаил Николаевич

*К.т.н., председатель совета директоров
Группа компаний "ИнвестТехмаш"*

FLEXIBLE AND EXTREME PROJECT MANAGEMENT TECHNIQUES AS A NEW PARADIGM OF PROJECT MANAGEMENT

M. Petrov

Annotation

The article covers issues related to the development of the methodology of project management – the emergence of innovative design practice (flexible and extreme methods), the properties of which correspond to the modern general scientific paradigm and greatly enhance the efficiency of complex project implemented in conditions of high uncertainty.

Keywords: the uncertainty of the project environment, the modern general scientific paradigm, the new paradigm of 21st century management, the new paradigm of project management, flexible and extreme design methods.

Аннотация

В статье освещены вопросы связанные с развитием методологии проектного управления – появлением инновационных проектных практик (гибких и экстремальных методов), свойства которых отвечают современной общенаучной парадигме и в значительной степени повышают эффективность сложных проектов, реализуемых в условиях высокой неопределенности.

Ключевые слова:

Неопределённость проектного окружения, современная общенаучная парадигма, новая парадигма менеджмента 21-го века, новая парадигма проектного управления, гибкие и экстремальные проектные методы.

Новые открытия в естественнонаучных областях – появление и дальнейшее развитие квантовой механики, теории элементарных частиц, теории струн, исследования природы времени и так называемой "тёмной" материи в современной космологии, а также ряд других современных теорий привели к новому пониманию существующей картины мира, становлению современной общенаучной парадигмы, основанной на понятиях вероятности, динамическом и диссипативном проявлении хаоса в различных системах. Проведённые школой И.Р. Пригожина исследования хаоса, как частного состояния различного рода систем [3], показали, что изменения структурной устойчивости через флуктуации в значительной степени применимо к системам различной природы и, в том числе, социальным и экономическим.

Новая общенаучная парадигма, а также новые условия хозяйственной деятельности участников рыночных отношений, для которой в текущем столетии прежде всего характерны дальнейшее экспоненциальное накопление знаний, повышение скорости бизнес процессов, повышение неопределённости внешней среды, появление новых технологий в результате ускорения научно-технического прогресса, диктуют необходимость создания новых концепций научного менеджмента, как новой парадигмы менеджмента 21-го века.

В своей работе [4] А.И. Кочеткова даёт определение природы и формулирует основные направления развития

научного менеджмента, который по аналогии с новыми направлениями развития физики автор называет "квантовым менеджментом". По мнению автора, основная идея нового менеджмента осуществляется в реализации принципа относительности одновременности: нельзя соединить объекты, которые разделены в пространстве посредством сигналов, связей или мгновенных действий. Не существует совпадений в пространстве отдельно от времени, не существует совпадений во времени отдельно от пространства – существуют только пространственно-временные совпадения.

В данной работе отмечено, что новый менеджмент 21-го века будет являться пульсирующим и очевидно будет включать:

1. Проектный менеджмент, как управление проектом и проектными группами;
2. Виртуальный менеджмент;
3. Управление временем (менеджмент будущего);
4. Хаотический (антикризисный) менеджмент;
5. Управление творчеством (креативный менеджмент);
6. Управление знаниями.

Автор даёт следующее определение перспективного менеджмента: "Новый менеджмент – это мобильно-адекватное управление обстоятельствами на основе когни-

тивного подхода к ситуациям". Основные задачи и результат менеджмента 21-го века – ориентация на сотрудников и клиентов, вместо приоритетной ориентации на производство, поскольку аксиомой выживания организации в ближайший период, будет являться скорость её адаптации к изменениям внешней среды. Именно эта ориентация, по мнению автора, является основой дискретности нового менеджмента. Данный принцип дискретности (прерывности) дополняет известные кибернетические принципы управления: иерархичности, системности, симметричности, наличия обратных связей и разнообразия и утверждает, что воплощение управленческих решений в хозяйственную практику происходит в случае, если совокупная энергия этих решений достигает определённых величин равных уровню критериев принятия решений (квантовых значений качества решений). Таким образом принцип дискретности нового "квантового менеджмента" продолжает принцип иерархичности менеджмента классического – любой переход системы к другому состоянию связан с необходимым уровнем энергии (принятия решения), которая поглощается управляемой системой. Принцип прерывности предаёт новому менеджменту пульсирующий (волновой) характер и является дальнейшим развитием принципов иерархичности и системности менеджмента классического.

Одним из отличий нового менеджмента от классического является то, что "старый менеджмент" был ориентирован на исследование макросоциальных процессов и явлений, новый, в свою очередь, будет направлен на исследования системы управления действительностью на уровне человека, т.е. происходит его дальнейшая персонализация – возникает микросистемная категория (человек), вместо макросоциальной категории кадры. Важнейшей функцией данного менеджмента становится управление творчеством и знаниями, его ядром – ресурсы личности сотрудников. В соответствии с принципами нового "квантового менеджмента" для исследования существуют не объекты и субъекты управления, а коммуникативная среда между ними. Основой нового менеджмента являются законы, управляющие совокупностями сотрудников, а не отдельно взятыми людьми. Предметом "квантового менеджмента" являются вероятности, а не свойства или характеристики объектов управления. Новый менеджмент 21-го века, в отличие от классического, формулирует вероятностные законы управления изменениями, которые относятся к определённым совокупностям индивидуумов, а не законы формирования будущего состояния объекта управления.

Новые концепции менеджмента 21-го века, высокий уровень неопределённости существующей бизнес-среды определяют так же необходимость поиска новой парадигмы проектного менеджмента, адекватной текущим условиям.

Озабоченность по поводу состояния методологической базы современного проектного менеджмента в последние годы всё чаще выражается в профессиональной литературе. Это связано, прежде всего, со снижением

результативности реализации ряда проектов (в основном крупных и технически сложных). А.В. Полковников в своей работе [5] отмечает: "Ряд исследований и статистика успешности реализации проектов в различных областях показывают, что только примерно одна треть проектов могут быть признаны успешными. Около половины всех проектов не достигают полностью заявленных целей или завершаются со значительным превышением ограничений по срокам и бюджету. Значительная часть иницированных проектов не доводится до завершения. Эти факты свидетельствуют о том, что, с одной стороны, существует разрыв между развитием теории управления проектами и практикой его применения, а с другой стороны, новые области применения проектного управления требуют дальнейшего развития и адаптации методов и инструментария." Примеры проектов такого рода широко отражены в профессиональной литературе, так А.А. Дульзон в статье [8] в качестве примера приводит историю создания компанией Lockheed Martin истребителя пятого поколения F-22 по заказу министерства обороны США. Самолёт был сдан заказчику на десять лет позже планового срока с превышением бюджета более чем в четыре раза. В этой же статье приводится история создания Сиднейского оперного театра, издержки на строительство которого превысили первоначальную смету почти в 16 раз, а срок осуществления строительства составил более 16 лет вместо плановых пяти. Данные примеры являются далеко не единственными, имеют массу аналогов в новейшей истории нашей страны, безусловно свидетельствуют о сложившемся кризисе в области современного проектного менеджмента, что объясняется, прежде всего, не только особенностями и высоким уровнем неопределённости реализуемых, в настоящее время, высокотехнологичных проектов, но и несовершенством методологической базы классического проектного менеджмента.

В работе [9] А. Павлак объясняет данные факты в частности тем, что крупные проекты являют собой сложные системы и поэтому, в соответствии с теорией сложных систем, для них характерен крайне высокий уровень неопределённости.

А.А. Дульзон в своей статье [8] отмечает: "Для инновационных проектов, которые связаны с созданием новых технологий, степень неопределённости, особенно на начальных этапах, исключительно велика. Стандартные процессы управления такими проектами оказываются малоэффективными."

Для повышения эффективности процессов управления сложными, высокотехнологичными проектами необходима классификация параметров сложности и неопределённости в данных проектах. Один из возможных вариантов данной классификации приведён в работе Г. Адльбрехта и Д. Джеральди [10], которые выделяют десять характеристик для трёх разных типов сложности:

1. Коммуникативной сложности;
2. Структурной сложности;
3. Сложности связанной с ситуационной неопределённостью.

Произведённый ранее анализ истории становления и развития проектного управления как области знаний показал, что существующая парадигма проектного управления исходит из механистического понимания существующей картины мира, основанной на эпистемологии эпохи Просвещения и философии Декарта.

Одним из наиболее распространённых, на сегодняшний день, по мнению ряда авторов [2] является стандарт института управления проектами США – PMBoK.

В своей работе [11] Л. Коскела и Г. Хауэлл провели пошаговый логический анализ данного стандарта. Выводы данного исследования показывают, что он полностью основан на так называемой трансформационной теории производства, которая предполагает преобразование "входов" в "выходы" и является основой операционного менеджмента с начала двадцатого века.

Базисом данной теории является принцип иерархической декомпозиции существующих производственных процессов и минимизации стоимости операций. *В рамках этой теории, управление проектом основывается на трёх моделях классического менеджмента:*

1. Диспетчерской.
2. Кибернетической.
3. Менеджменте как планировании.

Анализ, проведённый в работах Российских учёных [1], так же свидетельствует о том, что стандарт PMBoK основывается на процессной модели управления.

Рассмотренные особенности данного стандарта приводят к невозможности создать на практике завершённый актуальный план проекта и как следствие определяют низкую продуктивность его использования в сложных проектах с высоким уровнем неопределённости.

Очевидно, что данный теоретический фундамент во многом устарел и необходимо создание современных теорий. На сегодняшний день подобного рода работы ведутся, в частности, школой М. Сайниша [12] – это разработка парадигмы проектного менеджмента второго порядка. Перспективным для формирования современных теорий могут оказаться вопросы толкования самоорганизации и самотрансформации сложных систем, исследования хаоса и равновесия, проведённые в работах школы И.Р. Пригожина.

В своей работе [13] Лихтенберг отмечает: "...неопределённость обеспечивает нам сегодня очень большой потенциал для дальнейшего улучшения навыков управления проектами и повышения эффективности этого процесса".

Таким образом, по мнению автора, насущная задача модернизации существующих практик классического проектного менеджмента определяет необходимость смещения фокуса внимания с управления сложностью проекта на управление в условиях сложности.

Для формирования современных, отвечающих текущим задачам методик, необходим анализ инновационных практик управления проектами, показавших высокую адаптационную способность, возможность трансформации в быстро меняющейся, нестабильной и хаотичной

среде, и, прежде всего, гибких (Agile) и экстремальных методов, появившихся в последнее время.

История появления гибких методов проектного управления, как ответ проектной среды на вызовы нового времени, восходит к 2001 году, когда состоялась встреча ведущих разработчиков ряда методологий проектного управления, по итогам которой был подписан "Манифест гибкой методологии разработки программного обеспечения" (Agile Manifesto), провозглашающий четыре основных ценности и тринадцать принципов гибкой проектной деятельности.

Agile не является закрытым семейством практик, а объединяет, посредством Agile Manifesto, основные идеи и принципы успешных проектных команд, работавших, в данный период, в области создания программного обеспечения.

Таким образом, гибкие методологии разработки являются концептуальным каркасом, рамки которого определяют разработку продуктов.

Среди наиболее успешных гибких методологий, определивших подписание манифеста, можно выделить следующие: Iconix, Feature-Driven Development, Agile Unified Process, Dinamic Systems Development Method, Crystal Clear и Scrum.

Методологии Scrum и Crystal Clear, свойства практик которых в значительной степени характерны для семейства Agile, заслуживают отдельного внимания.

CRYSTAL CLEAR – легковесная методология, предназначенная для создания не критичных бизнес-приложений небольшими командами. Практики данной методологии опираются в большей степени на людей, нежели процессы и артефакты.

Использует 7 методов, 3 из которых являются основными:

1. Личные коммуникации всех участников проекта.
2. Высокая частота поставок продукта.
3. Улучшения, основанные на рефлексии.
4. Концентрация.
5. Ощущение безопасности.
6. Доступность экспертов.
7. Высококачественная техническая поддержка и окружение.

Методология SCRUM (схватка) основана Д. Сазерлендом в 1993 году. Основные идеи – ориентация на заказчика, гибкость, итеративный характер планирования и выполнения проектов, циклическое совершенствование продукта.

В своей работе [15] Д. Сазерленд отмечает: "...методология Scrum объединяет концепцию непрерывного совершенствования и концепцию реализации продукта с минимальным функционалом... Принцип Scrum... аналогичен эволюционным, адаптивным, самокорректирующимся системам." В основе идеологии Scrum лежит идея создания непрерывного потока – устранения потерь и создания добавочной стоимости на всех этапах жизненного цикла создаваемых услуг или продуктов, которая в

значительной степени коррелируется с принципами методологий так называемого бережливого производства – системами "Канбан" и "Кайдзен", направленными на минимизацию различного вида потерь в ходе реализации производственного процесса. Идея "потока" реализуется Scrum благодаря особому способу ритмичной (ежедневной и еженедельной) деятельности – спринтам (ограниченным во времени итерациям), осуществляемым самостоятельными, малочисленными группами (5–9 человек под руководством скрам-мастера), которые свободны в выборе текущих задач на пути к поставленной цели, а также способов их решения. Методы Scrum делают особый акцент на личные коммуникации участников рабочих групп, которые как правило расположены в одном офисном помещении и включают также представителя заказчика. Основной мерой успеха Scrum-методов является результат, поэтому итогом каждой небольшой итерации (спринта) является законченный продукт, что существенным образом снижает риски и увеличивает адаптивность бизнес-процессов, связанных с разработкой товаров и услуг, повышая тем самым динамику серии спринтов (т.е. время, отведённое на решение отдельных задач постоянно снижается). Хотя, как правило, продолжительность отдельно взятого спринта недостаточна для выпуска законченной версии продукта, промежуточные версии по итогам каждой итерации имеют законченный вид и свою самостоятельную ценность. Близость методов бережливого производства и Scrum позволяет добиваться дополнительного синергетического эффекта от их совместного внедрения и делает привлекательным Agile – методологии для различных отраслей машиностроения. Б. Вольфсон в своей работе [14] пишет, что "внедрять и использовать Канбан хорошо после Scrum..." Там же автором отмечено, что, хотя Scrum является не единственной гибкой методологией, на сегодняшний день она наиболее популярна. По оценкам разных экспертных сообществ её рыночная доля среди прочих известных методологий семейства Agile составляет от 58 % до 75 %. Давая сравнительную оценку гибких и классических методов, Д. Сазерленд в своей работе [15] отмечает: "... каскадный тип процесса разработки, – в основе которого лежит система поэтапного планирования программ NASA безнадежно устарел. Ведущие компании мира, отказавшись от линейной модели, перешли на метод параллельных процессов разработки, который требовал скорости и гибкости исполнения." Давая оценку текущего периода развития и внедрения данных методов, автор пишет: "... методологию Scrum применяют в любых начинаниях: конструирование космических кораблей; ведение платёжных ведомостей; формирование нового коллектива... Scrum приумножает человеческие усилия независимо от их направленности."

В 2011 году институт управления проектами США подтвердил пилотную сертификацию направления PMI AGILE CERTIFICATION, что является признанием гибких методов проектного управления в международной профессиональной среде.

Дальнейшим развитием гибкой методологии являют-

ся экстремальные методы управления проектами.

Среди получивших известность и распространение экстремальных проектных практик необходимо выделить методы экстремального программирования –XP (Extreme Programming) Кента Бека, а также "Time-to-profit" Эдварда Ферна и XPM (Extreme Project Management) Дуга деКарло, которые, на сегодняшний день, применяются в различных бизнес-проектах.

Среди представленных выше экстремальных концепций, наиболее разработанной, с точки зрения широты охвата областей возможного использования проектных практик и исследования границ их применимости, является методика Дуга деКарло, нашедшая отражения в работе данного автора [16].

Давая в своей работе оценку существующего проектного окружения, автор отмечает: "За последнее время мир управления проектами изменился кардинально и необратимо. Сегодняшние проекты просто не имеют даже отдалённого сходства со вчерашними. Сам мир, в котором проходило управление проектами, безвозвратно канул в прошлое." По мнению автора, мы живём в мире, в котором на сегодняшний день неопределённость и изменения становятся нормой – мире "квантовых проектов", как называет его автор.

В своей работе [16] автор приводит также определение экстремального проекта: "Экстремальный проект – это комплексное, высокоскоростное, самокорректирующееся предприятие, во время работы над которым люди взаимодействуют в поисках желаемого результата в условиях крайней неопределённости, постоянных изменений и сильного стресса." Т.е. экстремальные проекты, в отличие от традиционных, имеют дело с неизвестностью, носят хаотичный и непредсказуемый характер. Скорость и инновации для них играют решающее значение, вопросы планирования решаются в последний момент, что существенно образом отличает их от классических практик. Причины успешности для них в большей степени связаны с управлением динамикой, а не механикой данных проектов. ("Традиционное управление проектами руководит. Экстремальное управление проектами – ведёт за собой.") Автор отмечает исключительную важность инноваций (создание инновационных методов и процессов управления проектами) для экстремальных практик. Одной из основных идей данной методики, как и Agile, является адаптивный подход к планированию и управлению проектом, активное участие в проекте заказчика и человеческий фактор. ("Люди – ключевой фактор успеха экстремального проекта".) Дуг деКарло подвергает критике механистический подход к планированию, свойственный классическим методам, который сложился, по его мнению, под влиянием научного мира эпохи Ньютона. Т.е. "приспособляемость", на сегодняшний день, становится "важнее предсказуемости". "В мире экстремальных проектов план не догма" – отмечает автор. "И в отличие от мира Ньютона, экстремальные проекты подчиняются законам новой науки: миру квантовой физики, самоорганизующихся систем и теории хаоса." Автор вводит понятие

– "квантовое мышление", под которым он понимает мировоззрение, приемлющее непредсказуемость и изменения. При этом автор не отвергает применимость классических методов, подразумевая возможность их совместного использования с экстремальными практиками, но с превалированием последних. Одно из фундаментальных отличий классических и экстремальных методов, по мнению Дуга деКарло, состоит в том, что классическое управление проектом начинается со стадии его разработки и завершается на стадии его реализации, экстремальные же практики имеют более широкий охват – от момента зарождения идеи до получения эффекта от её внедрения. Автор подчеркивает важность необходимости наличия благоприятной, для реализации данных методов, организационной среды, которая должна быть адаптивной к изменениям, с дружественной, для данных проектных практик, культурой. "Экстремальные проекты развиваются в "гибких организациях"..." – отмечает автор. "...Требуют нового мировоззрения и новой модели управления."

Таким образом, по мнению Дуга деКарло, экстремальные проектные практики являют собой новый тип управления и мышления, соответствующий видам проектов, которые реализуются в условиях постоянных изменений и высокой неопределённости. "Традиционное управление проектами ориентировано на прошлое. Экстремальное управление проектами ориентированно на будущее". – отмечает автор.

Дуг деКарло формулирует модель экстремального управления проектами, которая состоит из набора правил,

инструментов и ценностей, базирующихся на принципах изменений и неопределённости и формирующих аппаратную часть экстремальных проектных практик: четыре ускорителя – принципы, определяющие мотивацию и открытость инновациям; десять общих ценностей, которые устанавливают доверие между сторонами; четыре вопроса бизнеса, ответы на которые способствуют получению быстрых результатов; пять критических факторов успеха – навыки и организационная поддержка, которые играют ключевую роль в достижении поставленной цели.

Обобщая вышеизложенное можно сделать следующие выводы:

1. Гибкие и экстремальные методы проектного управления являются инновационными проектными практиками, отвечающими существующим вызовам времени и современной общенаучной парадигме.

2. Высокая адаптационная способность данных практик, возможность их трансформации в нестабильной и хаотичной среде, определяет целесообразность применения гибких и экстремальных методов в сложных проектах с высоким уровнем неопределённости проектного окружения, и, в том числе, программах и проектах наукоёмкого сегмента машиностроения.

3. Успешное применение данных проектных методов требует внедрения инноваций во все сферы регуляторного менеджмента, включая применение современных концепций управления проектной деятельностью для дальнейшего совершенствования методологических основ управления проектами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аньшин В.М., Дёмкин И.В., Никонов И.М., Царьков И.Н. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределённости. – М. : МАТИ, 2008.
2. Ильин В.В. По ту сторону проектов. Записки консультанта / В.В. Ильин. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. – 376 с.
3. Пригожин Илья, Стингерс Изабелла. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. Пер. с англ. / Под общ. ред. и с послесл. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича, Ю.В. Сачкова. Изд. 7-е. – М. : Едиториал УРСС, 2014. – 304 с.
4. Кочеткова А.И. Основы управления в условиях хаоса (неопределённости) / Александра Кочеткова. – М. : Рид Групп, 2012. – 624 с.
5. Полковников А.В. Управление проектами. Полный курс MBA / А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик – М. : Издательство "Олимп-Бизнес", 2016 – 552 с.
6. Будущее фундаментальной науки: Концептуальные, философские и социальные аспекты проблемы / отв. ред. А.А. Крушанов, Е.А Мамчур. М. : КРАСАНД, 2011. – 288 с.
7. В.И. Вернадский о природе времени и пространства. Изд. 3-е. – М. : Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2012. – 352 с.
8. Дульзон А.А. Успешность управления проектами: проблемы, оценка, возможности // Управление проектами и программами. – 2014. – N 4. – с. 292–300.
9. Pavlak A. (2005). "Project troubleshooting: tiger teams for reactive risk management". IEEE Engineering Management Review, Vol 33, No. 1, pp. 36–48.
10. Gerald J.G., Adlbrecht G. (2008). "On faith, fact, and interaction in project". IEEE Engineering Management Review, Vol 36, No. 2, pp. 35–49.
11. Koskela L., Howell G. (2008). "The underlying theory of project management is obsolete". IEEE Engineering Management Review, Vol 36, No. 2, pp. 22–34.
12. Saynisch M. (2011). "Beyond frontiers of traditional project management: an approach to evolutionary, self-organizational principles and the complexity theory – results of the research program." IEEE Engineering Management Review, Vol 39, No. 3, pp. 110–131.
13. Lichtenberg Steen. Proactive Management of Uncertainty Using the Successive Principle – a practical way to manage opportunities and risk. – Lyngby, Denmark: Poly-teknisk Press, 2000.
14. Вольфсон Б. Гибкое управление проектами и продуктами. – СПб. : Питер, 2016. – 144 с.
15. Сазерленд Джефф. Революционный метод управления проектами / Джефф Сазерленд ; пер. с англ. М. Гескиной – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 288 с.
16. Де Карло Д. Экстремальное управление проектами. – М. : Компания р.т. Office, 2006.

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

QUALITY PRODUCTS AS THE BASIS OF COMPETITIVENESS INDUSTRIAL ENTERPRISES

*N. Skvortsova
A. Matyukov*

Annotation

Complex improvement of product quality as the basis for increasing its competitiveness, is one of the most pressing issues in the manufacturing sectors of the modern economy nowadays.

This article deals with issues of improving the competitiveness of products in modern conditions. Also there was concerned the practice of solving the quality problem at a particular company which made it more reasonable, the definition of quality is also formulated, the concepts of product quality and management quality are delineated. The practice of solving the quality problem at a particular enterprise has been studied, which justifies the place of improving the quality of products in the overall system of strategic lines of activity of JSC "Zavod BKU".

There was made a step-by-step study of the production technology, that helped to develop a block diagram, which is a general algorithm for the production of a commodity with specification at each stage of product quality control. By the example of one of the products, there was done phased quality analysis of its manufacturing in accordance with the general algorithm.

Keywords: competitiveness; quality of products; quality management system; enterprise development strategy; algorithm of the production process.

*Скворцова Надежда Константиновна
Д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО
"Тюменский индустриальный
университет"*

*Матюков Андрей Анатольевич
Ассистент, ФГБОУ ВО
"Тюменский индустриальный
университет"*

Аннотация

Комплексное повышение качества продукции как основы повышения ее конкурентоспособности, на сегодняшний день является одним из наиболее актуальных вопросов в создающих отраслях современной экономики. В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности продукции в современных условиях, сформулировано определение качества, разграничены понятия качества продукции и качества управления. Изучена практика решения проблемы качества на конкретном предприятии, обосновывающая место повышения качества продукции в общей системе стратегических направлений деятельности ОАО "Завод БКУ".

Представлена блок-схема, разработанная на основе анализа технологии производства, в виде общего алгоритма производства объекта с конкретизацией на каждом этапе контроля качества продукции. На примере одного из видов продукции проведен поэтапный анализ качества его изготовления в соответствии с общим алгоритмом.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность; качество продукции; система менеджмента качества; стратегия развития предприятия; алгоритм процесса производства продукции.

Проблема качества выпускаемой продукции в современных условиях имеет универсальный характер. Данная проблема всегда относилась к разряду сложных и особенно остро стоит в настоящий момент, когда предприятия сталкиваются с большими трудностями, обусловленными снижением темпов экономического развития и нестабильностью в финансовой системе.

В современных условиях хозяйствования к повышению качества производимой продукции предъявляются принципиально новые требования, поскольку выживаемость предприятий, их устойчивое положение на рынке

товаров определяются уровнем конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность напрямую связана с качеством в силу того, что обе категории имеют общую сферу формирования и проявления.

Понимание качества для каждого свое, кроме того, оно постоянно меняется. Именно данный факт вызвал необходимость стандартизации терминологии и появление унифицированной системы терминов для всех отраслей бизнеса и промышленности. В 1994 году международная организация по стандартизации ИСО стандартизировала понятие качества: качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его

способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности [1].

По нашему мнению понятие качества продукции можно определить как соответствие характеристик объекта общепринятым стандартам и удовлетворение установленных и предполагаемых потребностей потребителя.

Вслед за вопросами, что такое качество и как его можно идентифицировать, встает главный вопрос: как можно обеспечить стабильно высокое качество производимой продукции то есть высокую степень соответствия ожиданиям и требованиям потребителей.

Особенно остро проблема управления качеством производимой продукции встает при вхождении нашей страны во Всемирную Торговую Организацию, когда в результате снижения таможенных пошлин на рынок стала поступать продукция, представляющая собой серьезную конкуренцию отечественным производителям [2].

Рыночная ситуация, сложившаяся на сегодня, свидетельствует о том, что фактически конкурирует не продукция, а системы менеджмента качества [3], выступающие как составная часть общей системы управления предприятием.

С получением сертификата ISO 9001, выступающего подтверждением способности организации выполнять взятые на себя обязательства, у предприятия появляется большая возможность стать конкурентоспособным поставщиком для крупных компаний международного уровня.

Рассмотрим состояние системы качества на примере Тюменского предприятия ОАО "Завод БКУ", основ-

ным видом деятельности которого является производство блочной продукции.

Для оценки перспектив развития ОАО "Завод БКУ" необходимо разработать стратегические направления деятельности. Для этого был проведен SWOT анализ внешней и внутренней среды, на первом этапе которого выявлены внешние опасности и возможности и определена степень их важности для анализируемого предприятия с использованием трех составляющих: важность для отрасли, влияния на предприятие, направленность этого влияния. По результатам фильтрации наиболее значимые факторы, вошли в модель SWOT и представлены в табл. 1.

На основе таблицы 1 сформирована стратегия развития предприятия на основе звеньев его внутреннего потенциала.

В соответствии с результатами SWOT-анализа для возможности обеспечения стабильного качества продукции любого предприятия необходима выработка стратегии качества (рис. 1, блок "Производство").

Необходимо помнить, что система управления качеством является неотъемлемой частью системы управления всей деятельностью предприятия. Поэтому создаваемая в организации система управления качеством должна органически встраиваться в существующую систему управления, базироваться на сложившейся структуре производственного процесса [4].

Рассмотрим две составляющие, формирующие качество продукции анализируемого предприятия, модернизацию инженерного центра, которая в настоящее время является достаточно распространенной на тюменских предприятиях (рис. 2.) и технологию изготовления продукции.

Таблица 1.

Результаты первичного SWOT-анализа ОАО "Завод БКУ".

<p><i>Внутренние сильные стороны предприятия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - одна из лидерских позиций на рынке производителей блочной продукции Тюменской области - высококвалифицированный производственный персонал - стабильное функционирование предприятия - незначительный износ ОПФ по сравнению с общеотраслевыми показателями 	<p><i>Внутренние слабые стороны предприятия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - текучесть кадров - отсутствие грамотного маркетинга - несовершенство ценообразования на продукцию - отставание значений показателей внедрения инновационно-технологических разработок
<p><i>Возможности внешней среды:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - устойчивый экономический рост на протяжении последних лет - упрощение процедуры приёма в эксплуатацию законченных объектов - освоение новых территорий - внедрение новых технологий. - рост объема продаж за счет кредитруемых покупателей и отсрочки платежей 	<p><i>Угрозы внешней среды:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - усиление конкуренции со стороны производителей более дешевой продукции - отсутствие плановой работы по изучению рынка; - инертность строительных компаний при переходе на использование блочно-комплектных устройств - несовершенство ценообразования на продукцию СМР - повышение стоимости материала и сырья - нестабильность курса валют



Рисунок 1. Стратегические направления деятельности ОАО "Завод БКУ".

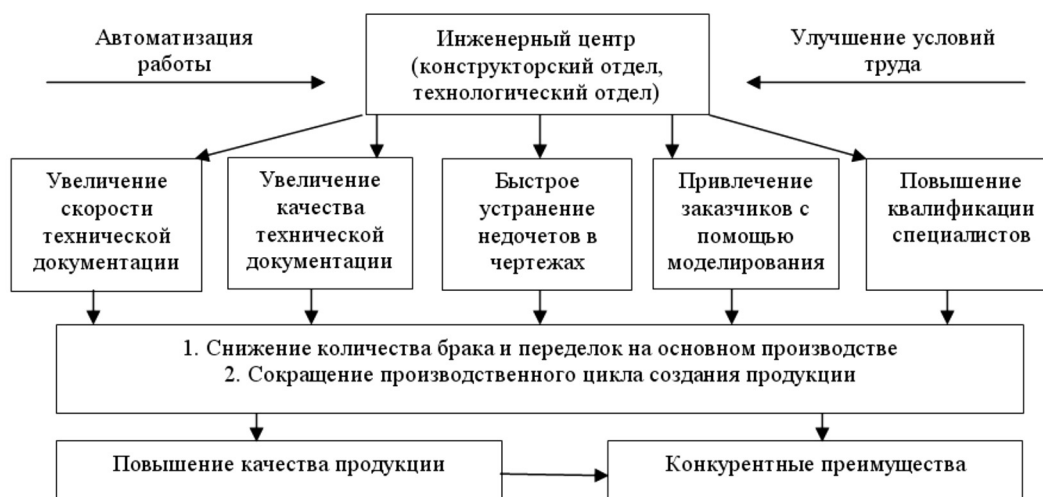


Рисунок 2. Влияние управленческого решения модернизации инженерного центра на качество продукции, производимой ОАО "Завод БКУ".

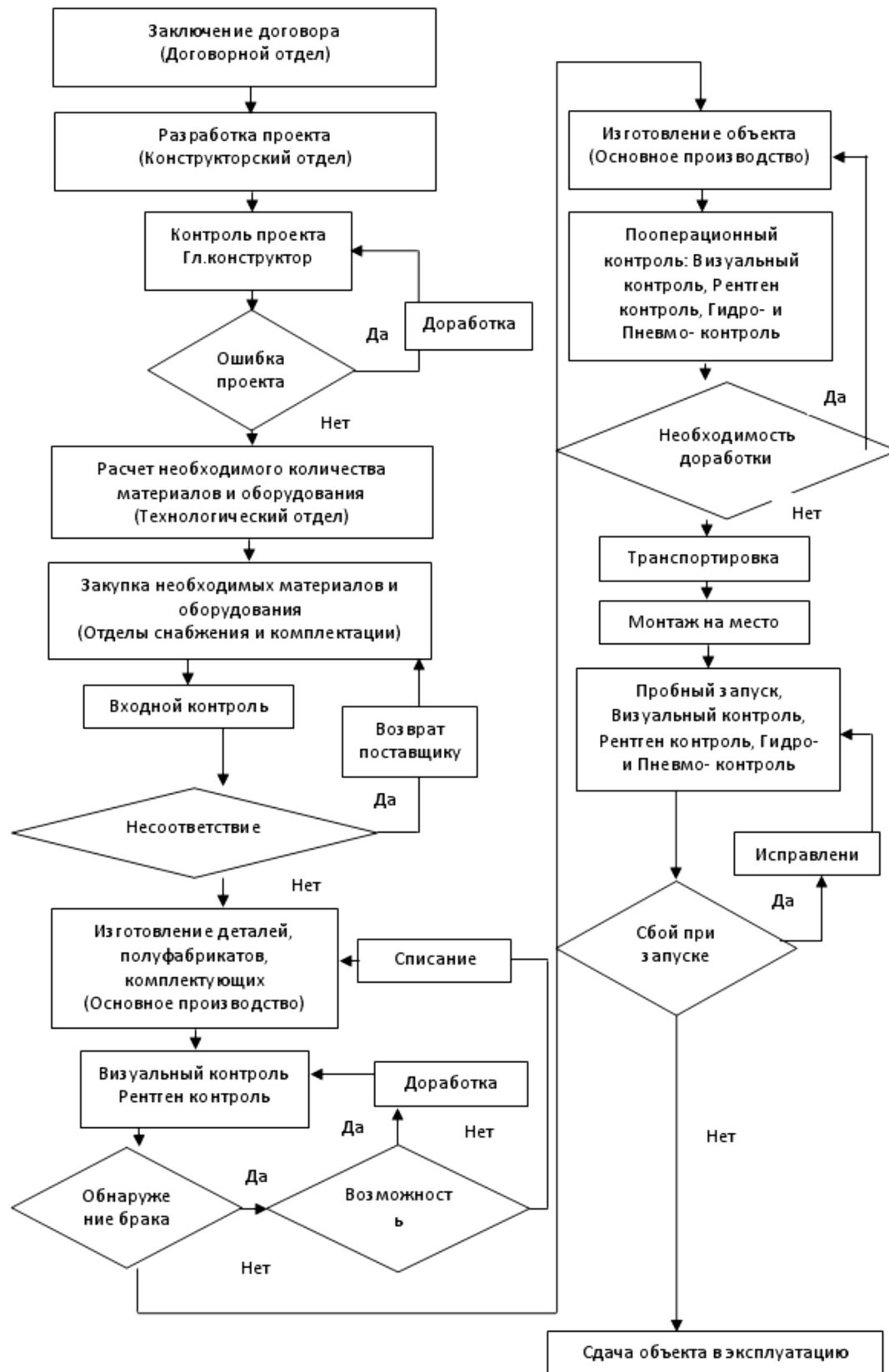


Рисунок 3. Общий алгоритм производственного процесса ОАО "Завод БКУ".

Предпринятые действия по модернизации позволили сократить сроки разработки технической документации и расчетов норм расхода материалов. Безупречное качество печати дало возможность лучшего просмотра чертежей. Еще одной особенностью стала возможность просмотра разрабатываемого проекта с помощью трехмерного моделирования, что позволяет увидеть, как будет выглядеть разрабатываемый проект. Эта функция используется при работе с заказчиками и сравнении уже готового изделия с конструкторскими разработками. Кроме того, учитывая человеческий фактор, следует отметить, что уровень знаний конструкторов и технологов резко повысился. Полная компьютеризация потребовала дополнительного обучения персонала, что повысило их квалификацию как специалистов и престиж завода.

Анализируя качество управления, не следует забывать и о качестве продукции, которая выполняет основную роль в комплексном управлении и задает технологию производства. Как любое промышленное предприятие ОАО "Завод БКУ" имеет свою общую схему производства продукции. Для более наглядного представления о работе отделов участвующих в контроле качества, рассмотрим общий алгоритм производства продукции на предприятии (рис. 3).

Анализируя представленную схему можно отметить, что контроль качества продукции происходит благодаря пооперационному контролю в процессе производства и выполнению контрольных мероприятий после прохождения каждого этапа алгоритма. Для проведения такого контроля на заводе существуют специальные службы, занимающиеся только контролем качества продукции. Таким образом, качество самой продукции несет немаловажное значение при создании системы менеджмента качества на любом предприятии.

В соответствии с алгоритмом представим контроль за качеством одного из видов продукции на каждом этапе жизненного цикла (табл. 2).

Информация, представленная в таблице, свидетельствует о том, что удовлетворение потребностей пользователя происходит параллельно с производством: заключая договор, заказчик сразу задает необходимые ему параметры (количество блоков, мощность и т.д.).

Однако такие характеристики как КПД продукции, гарантийное обслуживание, предоставление оборудования для оснастки котельной по качественному уровню схожи с характеристиками конкурентов. С одной

Таблица 2/1.

Производственный процесс создания котельной.

№ п/п	Этапы производственного процесса	Вид осуществляемого контроля	Проверяющий отдел	Возможная ошибка, брак, недочет	Примечание
1	Заключение договора	Проверка правильности составления документации	Юридический отдел	Ошибка в составлении договора	Изучение требований заказчика, анализ тенденций спроса. Установление плановой цены.
2	Разработка проекта	Проверка чертежа главным конструктором	Самостоятельно	Ошибка проекта	Возможен процесс доработки.
3	Расчеты материалов и оборудования	Сверка расчетов с чертежами	Главный технолог	Ошибка в расчетах	Расчет материалов и оборудования на основании разработанных чертежей и договора.
4	Закупка материалов и оборудования	Входной контроль	ОТК	Брак материалов. Неполадки оборудования	Приемка материалов на склад и распределение в производство.
5	Изготовление деталей, комплектующих	Визуальный контроль. Рентген -контроль.	ОТК, рентген-лаборатория	Несоответствие деталей чертежам. Брак изделия.	Изготовление необходимых узлов из поступивших материалов.

Таблица 2/2.

Производственный процесс создания котельной.

№ п/п	Этапы производственного процесса	Вид осуществляемого контроля	Проверяющий отдел	Возможная ошибка, брак, недочет	Примечание
<i>Изготовление непосредственно котельной</i>					
6	Установка основания, каркаса, технологического оборудования	Визуальный контроль. Рентген-контроль.	ОТК, рентген-лаборатория	Ошибка сборки.	Оборудование может быть приобретено или произведено по желанию заказчика.
	Обвязка блока	Гидро и пневмо испытания	Самостоятельно. ОТК	Некачественность сварного шва.	Обвязка блока - основная операция, определяющая качество котельной.
	Установка окон, дверей. Зашивка блока	Визуальный контроль	Самостоятельно. ОТК	Ошибка монтажа.	Зашивка блока - закрытие свободной стены блока котельной для дальнейшей транспортировки.
7	Транспортная зашивка. Установка на платформу.				Ответственный за сохранность объекта и его установку - отдел сбыта.
8	Монтаж на месте	Электро-, гидро-, пневмо- испытания. Пробный запуск	Выездная бригада	Ошибка монтажа, брак комплектующих	Монтаж дымовой трубы, подключение к источникам энергии.
9	Сдача объекта		Заказчик и выездная бригада		Составление акта передачи объекта

стороны это говорит о современном уровне применяемых технологий, но с другой свидетельствует о том, что предприятию необходим анализ преимуществ своей продукции с целью использования их для расширения рынка сбыта и повышения ее конкурентоспособности. Здесь возможно применение методики, основанной на определении значимости всех факторов качества (например, срок службы, вес и др.), оценке факторов и, в итоге, получении численного показателя качества, что дает основание для определения конкурентного преимущества данной продукции в сравнении с аналогами.

Одним из направлений роста возможностей предприятия, как уже отмечалось выше, должна стать сертификация ISO 9001, выступающая подтверждением способности организации выполнять взятые на себя обязательства [5].

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что уровень качества является наиважнейшей составной

частью конкурентоспособности продукции. Соответствие уровня качества заданным целям лежит в основе успеха предприятия. Но необходимо также ориентировать продукцию на конкретный рынок, благодаря чему продукция будет пользоваться спросом, а при отличном качестве – удовлетворять все потребности покупателей, и иметь высокую конкурентоспособность среди товаров – аналогов.

Рассмотрев возможности предприятия, слабые и сильные стороны, как внешние, так и внутренние, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды, процесс контроля качества продукции и ознакомившись с основными принципами выработки стратегии, можно определить стратегию организации, опираясь на цели организации и улучшение качества товара. Так как организация работает на развивающемся рынке с сильной конкуренцией, то для нее наилучшей будет комбинированная стратегия. Можно выделить компанию за счет внедрения нового продукта, качеством выше, чем у конкурентов, но с конкурентоспособной ценой.

Поэтапное изучение технологии производства позволило разработать блок схему производства продукции с выделением на каждом этапе контроля качества продукции. В качестве примера использования алгоритма проведен поэтапный анализ контроля качества изготовления котельной.

Расширенный анализ работы предприятия позволяет внести предложения по отслеживанию затрат в каждом производственном подразделении, что дает возможность в динамике анализировать уровень затрат на исправление брака по каждому производственному объекту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные стандарты ISO 9000:1994.
2. Масютин С.А., Гуськова И.В., Шагалова Т.В. Экономические санкции в отношении России: угрозы или возможности для бизнеса // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1 (33). – С. 75–87.
3. Шагалова Т.В. Качество – основа конкурентоспособности предприятия в период стагнации // International Journal of Professional Science. – 2016. – №3.
4. Лифиц И.М. Теория и практика конкурентоспособности товаров и услуг. – 2-е изд., перераб. и доп. изд. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 464 с.
5. Экономика предприятия (организации) / Кожин В.А., Шагалова Т.В., Иванов С.А., Жесткова И.С., – 2-е изд. – Нижний Новгород: Сер. Высшее образование, 2016.

© Н.К. Скворцова, А.А. Матюков, (N_Skvortsova@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ (на примере распределительной сетевой компании)

STRATEGY DEVELOPMENT OF THE MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT IN ENERGY ENTERPRISE (on the example of the distribution network company)

S. Smolago

Annotation

The article substantiates the need to develop a strategy for the development of material and technical support as one of the functional strategies of the energy enterprise. The structure of the logistics development strategy is proposed. A strategic map for the development of logistics and strategic indicators was developed. Transformations of the organizational structure necessary for the implementation of the strategy are presented.

Keywords: material and technical support, functional strategy, strategic map, principles of logistics, strategic priorities.

Смоляго Сергей Викторович
ОАО "Институт исследования
товародвижения и конъюнктуры
оптового рынка", г. Москва

Аннотация

В статье обоснована необходимость разработки стратегии развития материально-технического обеспечения как одной из функциональных стратегий предприятия энергетики. Предложена структура стратегии развития материально-технического обеспечения. Разработана стратегическая карта развития материально-технического обеспечения и стратегические показатели. Представлены преобразования организационной структуры, необходимые для реализации стратегии.

Ключевые слова:

Материально-техническое обеспечение, функциональная стратегия, стратегическая карта, принципы логистики, стратегические приоритеты.

В логистической системе энергетических предприятий, включая распределительные сетевые компании (РСК) определяющую роль играет материально-техническое обеспечение, поскольку распределение продукции уже осуществляется с помощью высокоэффективных систем передачи энергии, работающих в полуавтоматическом режиме без накопления запасов. Успешное развитие материально-технического обеспечения, в свою очередь, возможно лишь на стратегической основе. Однако, при наличии общих стратегий у большинства РСК, они в недостаточной степени реализуются в функциональных областях, в том числе в сфере материально-технического обеспечения. Поэтому целью статьи является разработка структуры и содержания функциональной стратегии материально-технического обеспечения предприятия энергетики (на материалах ПАО "МРСК Сибири").

По мнению автора, стратегия материально-технического обеспечения должна носить подчиненный, функциональный характер по отношению к общей стратегии бизнеса, ее обособленное составление явно нерационально. В соответствии с классическими представлениями А. Чандлера, в рамках выработки стратегии матери-

ально-технического обеспечения требуется также рационализация организационной структуры управления данным процессом [1].

Кроме того, важным аспектом стратегии материально-технического обеспечения в условиях энергетики выступает управление рисками (см. рис. 1).

Анализ системы стратегического управления, существующей в ПАО "МРСК Сибири" и других МРСК холдинга "Россети" показал, что она заключается в наличии миссии, ряда стратегических приоритетов и перечня стратегических целей, которые частично раскрываются в конкретных мероприятиях. Институционально оформленные функциональные стратегии отсутствуют, частично они раскрыты в рамках стратегических целей и мероприятий по их достижению. Существуют также отдельные управленческие показатели стратегического уровня. Часть мероприятий и показателей имеет определенную взаимосвязь с материально-техническим обеспечением (например, цель "модернизация диспетчерских щитов" предполагает обеспечение компании соответствующими ресурсами, например, светодиодными панелями). Однако четкого представления о стратегических приоритетах,

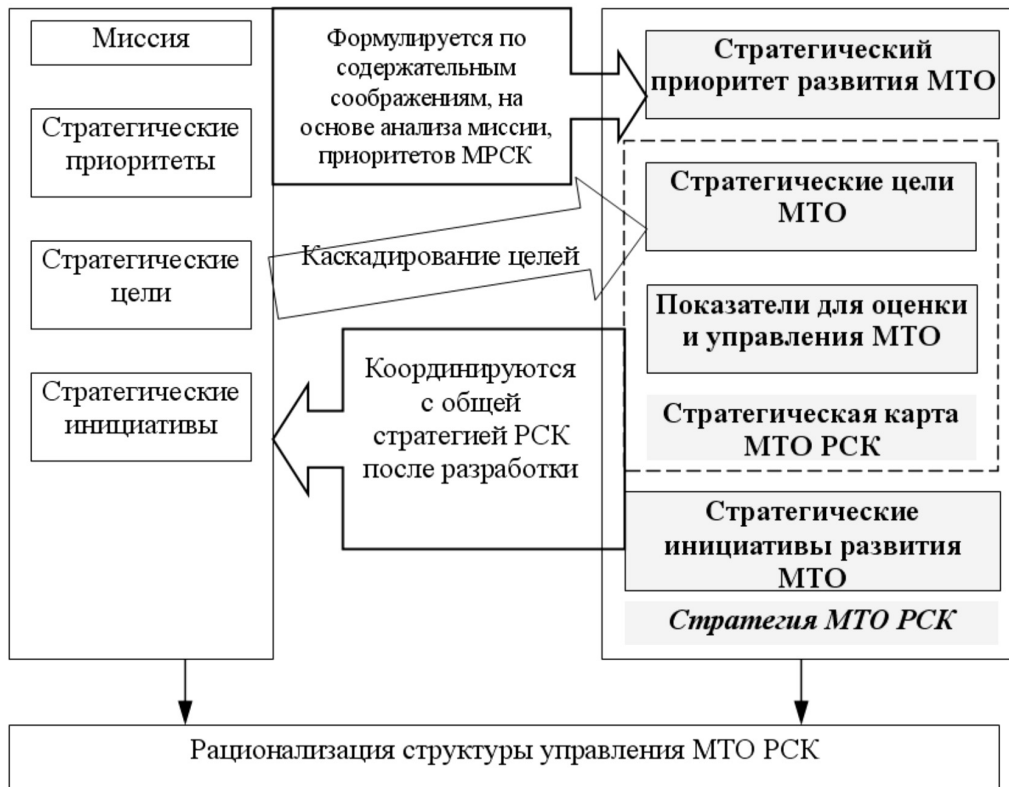


Рисунок 1. Формирование стратегии развития материально-технического обеспечения (МТО) РСК (полу жирным выделены новые элементы, предлагаемые автором)

целях, стратегических инициативах по развитию материально-технического обеспечения существующая система стратегического управления российских РСК не дает.

Предлагаемая автором структура функциональной стратегии развития материально-технического обеспечения МРСК включает ряд элементов (см. рисунок 1), разработка которых ведется различными приемами на основе общей стратегии компании. Прежде всего, необходима формулировка отдельного стратегического приоритета, отражающего стратегическое видение будущего материально-технического обеспечения компании. Он может и не быть включен в число шести основных стратегических приоритетов ПАО "МРСК Сибири", т.к. они напрямую "завязаны" на "Стратегию развития электросетевого комплекса Российской Федерации", однако наличие отдельного стратегического приоритета позволит определить место материально-технического обеспечения в стратегии компании, координировать разработку целей и показателей, исходя из единого видения будущего.

Затем предполагается разработка системы стратегических целей материально-технического обеспечения. На данном этапе целесообразно отойти от принятого формата представления стратегических целей в МРСК

(простой перечень) и использовать элементы построения стратегической карты, формирования сбалансированной системы показателей и их последующего каскадирования на уровень функциональной стратегии. По своему характеру такой прием, как каскадирование, позволяет выстроить цели функциональных областей и структурных подразделений в четкой согласованности с целями вышележащих уровней управления. В дальнейшем цели являются основой для разработки конкретных оценочных показателей и стратегических инициатив развития материально-технического обеспечения компании. Стратегические показатели и инициативы материально-технического обеспечения должны после разработки координироваться с общей стратегией.

После разработки стратегии должна быть скорректирована организационная структура управления материально-техническим обеспечением (стратегическое преобразование структуры). Наконец, при разработке стратегической карты развития материально-технического обеспечения РСК также необходимо картирование рисков, поскольку этот аспект играет большую роль в логистике, где большинство процессов носит вероятностный, негарантированный характер.

Перейдем к непосредственной формулировке стратегии материально-технического обеспечения РСК (на примере ПАО "МРСК Сибири"). Для этого необходим содержательный анализ миссии и стратегических приоритетов компании в целом с учетом современных теоретических представлений о сущности и роли материально-технического обеспечения. Проведенный анализ позволил предложить следующую формулировку стратегического приоритета материально-технического обеспечения, который может быть использован как ПАО "МРСК Сибири", так и другими РСК: надежное качественное обеспечение компании всеми видами ресурсов при поддержании экономически обоснованного уровня расходов и соблюдении принципов-требований логистики на основе рациональной системы управления входящими потоками ресурсов. Данный приоритет согласуется с другими стратегическими приоритетами и учитывает теоретико-методологические основы материально-технического обеспечения.

Далее необходимо перейти к формированию системы стратегических целей материально-технического обеспечения ПАО "МРСК Сибири". За основу предлагается взять сформулированный стратегический приоритет, а также имеющиеся у компании стратегические цели, которые можно каскадировать на уровень функциональной стратегии. Хотя в ПАО "МРСК Сибири" и ПАО "Россети" в целом в настоящее время не используются стратегические карты и система сбалансированных показателей, элементы картирования стратегических целей и показателей материально-технического обеспечения представляются продуктивным инструментом для систематизации, определения взаимосвязей между целями, выстраивания их в логике достижения единого конечного результата.

Тем самым автором предлагается сформировать стратегическую карту, отражающую взаимосвязь целей материально-технического обеспечения. Кроме того, каскадирование стратегических целей на функциональный уровень – базовый прием стратегического картирования, позволит адекватно спроецировать общую стратегию на функциональный уровень.

Картирование разработанного автором перечня стратегических целей материально-технического обеспечения осуществляется на основе его разбиения по традиционным для сбалансированной системы показателей перспективам – "финансы", "рынок", "бизнес-процессы", "инновации и развитие". Структурирование целей по данным перспективам позволяет сформировать стратегическую карту, которая ложится в основу стратегического развития материально-технического обеспечения РСК. Далее составленная стратегическая карта позволяет перейти к разработке конкретных стратегических показателей при использовании методических приемов, достаточно подробно проанализированных и раскрытых в

литературе [2, 3, 4]. Предлагаемая система показателей стратегического развития материально-технического обеспечения для ПАО "МРСК Сибири" представлена в табл. 1.

Таким образом, построение системы стратегических целей и показателей материально-технического обеспечения РСК является основой для его развития. Наличие функциональной стратегии, стратегической карты материально-технического обеспечения позволяет оценить его вклад в общую стратегию компании, строить текущую деятельность на основе стратегических целей, обоснованно выстроить набор оценочных показателей.

Следующим этапом формирования функциональной стратегии материально-технического обеспечения является рационализация организационной структуры управления. Как было выявлено автором в ходе исследований, существующие подходы к организации управления материально-техническим обеспечением в ПАО "МРСК Сибири" и других РСК отличаются значительными недостатками.

Поэтому предлагается стратегическое преобразование структуры управления, учитывающее особенности территориального размещения подразделений компании, необходимость реализации конкретных стратегических целей, использования элементов мультиуровневого подхода. Одним из элементов стратегического преобразования структуры является восстановление ранее существовавшего подчинения профильных подразделений по материально-техническому обеспечению филиалов руководству самих филиалов (а не департаменту логистики и материально-технического обеспечения центрального аппарата).

Однако речь идет не о полном возвращении к прежней структуре, а об изменении существующей с учетом разработанных стратегических целей и показателей, позволяющих децентрализовать управление и приблизить деятельность по материально-техническому обеспечению к потребностям конечных пользователей ресурсов. Кроме того, предлагается рационализация состава и территориального расположения подразделений, обеспечивающих движение материального потока к конечному потребителю (отделов комплектации и товародвижения). Еще одно отличие от ранее существовавшей и существующей структуры управления заключается во внедрении элементов мультиуровневого управления в рамках соподчинения данных отделов как функциональным, так и линейным подразделениям филиала.

Отделы организации закупок и отделы материально-технического обеспечения производства филиалов работают в подчинении управления материально-технического обеспечения и решают задачи корректного проведения закупочных процедур и оперативной поставки ма-

Таблица 1.

Показатели стратегического развития материально-технического обеспечения РСК в соответствии со стратегическими целями (на примере ПАО "МРСК Сибири")

Цели	Показатели
Повышение эффективности материально-технического обеспечения посредством сокращения общих затрат	1) Темпы снижения затрат на рубль выручки, процентов 2) Экономия от повышения эффективности материально-технического обеспечения, руб.
Сокращение издержек на материально-техническое обеспечение	1) Темпы снижения затрат на материально-техническое обеспечение, процентов 2) Темпы снижения накладных расходов, связанных с материально-техническим обеспечением
Снижение инвестиционных затрат	Темпы снижения инвестиционных затрат
Повышение оборачиваемости	Оборачиваемость запасов
Формирование устойчивых партнерских отношений с ключевыми поставщиками	Наличие портфеля ключевых поставщиков
Повышение надежности и качества обеспечения процесса оказания услуг необходимыми ресурсами	1) Ритмичность выполнения плана закупок 2) Результаты оценки материально-технического обеспечения производственными подразделениями, баллов
Материально-техническое обеспечение модернизации активов на основе новых технологий	Полное обеспечение заявок по программам модернизации активов
Ускорение сроков поставок необходимых ресурсов	1) Средневзвешенные сроки поставок по товарным группам 2) Сокращение материальных запасов
Обеспечение поставок оборудования и техники, способствующих снижению производственных затрат	1) Полное обеспечение заявок по программам повышения эффективности 2) Экономия, достигнутая за счет использования прогрессивных материалов, технологий, оборудования
Повышение качественных характеристик ресурсов	1) Число отказов вследствие некачественных ресурсов 2) Экономия за счет использования ресурсов повышенного качества
Проектирование и реализация рациональной схемы движения потоков материально-технического обеспечения	1) Реализация рационализации движения потоков материально-технического обеспечения 2) Снижение затрат на транспортировку ресурсов
Развитие системы управления материально-техническим обеспечением на основе современного инструментария	1) Реализация программы рационализации управления материально-техническим обеспечением 2) Снижение числа ошибок и сбоев в материально-техническом обеспечении
Повышение обоснованности и качества планирования	1) Объем невостребованных закупок 2) Число субъективных ошибок при планировании

териально-технических ресурсов соответственно (в основном это воспроизводит модель управления в РСК, существовавшую до 2014 г.).

Наряду с этим, предлагается сформировать несколько отделов (или центров, бюро) комплектации и товародвижения, которые занимались бы непосредственно управлением материальным потоком от поступления ресурсов в компанию до конечных потребителей. Целесообразно придать им также соответствующие складские мощности. Таким образом, в системе управления материально-техническим обеспечением филиала появляются несколько подразделений, отвечающих за рационали-

зацию поступления ресурсов в производственные отделения и районы электрических сетей.

Это позволит индивидуализировать траектории движения отдельных элементов потока в зависимости от их назначения, стоимости, особенностей транспортировки, массогабаритных характеристик, что обеспечит снижение расходов на движение потока в целом. Число и место расположения данных отделов или центров, подчиненных им складов, должно определяться для каждого филиала индивидуально на основе анализа движения материальных потоков и территориальной локализации потребителей.

При этом управление деятельностью отделов (центров, бюро) комплектации и товародвижения должно быть мультиуровневым, координированным как с департаментом материально-технического обеспечения филиала, так и производственными отделениями. Как известно, мультиуровневое управление предполагает взаимодействие различных структур управления, обусловленных реализацией функций управления на нескольких уровнях одновременно [5] (для РСК это уровень центрального аппарата, филиала и производственного отделения). Взаимодействие между линейными и функциональными подразделениями филиалов РСК представляется необходимым, поскольку позволяет четко ориентироваться на потребности производства при поддержании достаточного профессионального уровня работы.

Что касается конкретных управленческих воздействий при мультиуровневом управлении, то планирование их работы, организация и администрирование деятельности подразделений по комплектации и товародвижению будут возложены на управление материально-технического обеспечения. При этом в рамках оперативной непосредственной работы по заявкам производственных подразделений данные отделы будут обладать определенной автономией, самостоятельностью, по собственному усмотрению решая срочные вопросы доставки, распределения, складирования, ориентируясь уже на нужды производственного процесса.

Предложенная структура управления материально-техническим обеспечением РСК обладает следующими стратегическими преимуществами:

1. непосредственная работа по материально-техническому обеспечению производства осуществляется в тесном взаимодействии с основными производственными подразделениями, а центральный аппарат в основном контролирует ее результаты на основе стратегических показателей;

2. при планировании и осуществлении закупок максимально полно учитывается ситуация на локальном (реги-

ональном) рынке, особенности и возможности конкретных поставщиков, финансовое состояние филиала и т.п. факторы, которые сильно отличаются в разных субъектах федерации;

3. сокращаются затраты на движение поступившего от поставщиков материального потока до конечных потребителей за счет рационального построения траекторий их движения и гибкого выбора наиболее экономных решений в логистике (что доступно только при децентрализации управления);

4. устраняется значительная часть конфликтов, ошибок и сбоев в материально-техническом обеспечении на основе отказа от двойного подчинения данной деятельности (одна бизнес-единица выполняет все необходимые для себя функции), при контроле со стороны центра по конечным результатам.

Также целесообразно отметить, что фигурирующие в литературе стратегические преимущества жесткой централизации материально-технического обеспечения в условиях одноотраслевого холдинга, работающего в разных регионах, в РСК реализуются в ограниченной степени, поскольку отсутствуют контрагенты, способные поставить ресурсы в каждый регион, транспортные расходы поглощают всю экономию от крупных закупок по более низким ценам, а децентрализованные закупки на существенно отличающихся друг от друга региональных рынках могут быть более эффективны. В целом можно отметить, что при стратегическом развитии системы материально-технического обеспечения компаний межрегионального и федерального уровня их децентрализация в рамках региональных бизнес-единиц часто оказывается более рациональной, в том числе в силу глубоких территориальных отличий.

Представленная функциональная стратегия развития материально-технического обеспечения позволит реализовать стратегические цели РСК в логистической системе, рационализировать систему материально-технического обеспечения в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962. 464 p.
2. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 392 с.
3. Разработка системы сбалансированных показателей / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 128 с.
4. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 416 с.
5. Гонтарева И.Б. О некоторых концептуальных вопросах государственной политики многоуровневого управления в РФ // Проблемы формирования государственных политик в России: материалы Всероссийской научной конференции. М.: Научный эксперт, 2006. С. 263–271.

ФИНТЕХ-СТАРТАПЫ: РАЗВИТИЕ В РОССИИ

Бейзеров Никита Александрович
Аспирант,
АНО ВО "Международный
банковский институт"

FINTEH-STARTUP: DEVELOPMENT IN RUSSIA

N. Beizerov

Annotation

The article reveals the key reasons for the development of financial and technological start-ups around the world, including the Russian market. The factors influencing the boom of fintech-start-ups and the main trends of the world market were analyzed. On their basis, the development of Finnish startups in Russia, key news and events of recent years was highlighted. Also, the main stimulating factors for the development of the domestic market of financial technologies were listed, and vice versa, its deterrent criteria that discourage venture investment funds from investing in these projects. Based on the analysis of the factors of the Russian market of fintech-start-ups, the results were summed up with forecasts for the future, including recommendations for stimulating their development.

Keywords: fintech-start-ups; start-ups; financial technologies; banking sector; Central bank of the Russian Federation; venture investments; banking innovations; banking services; banking products.

Аннотация

В статье раскрываются ключевые причины развития финансово-технологических стартапов во всем мире, включая и российский рынок. Были проанализированы факторы, влияющие на бум финтех-стартапов и основные тенденции мирового рынка. На их основе, было выделено развитие финтех-стартапов в России, ключевые новости и события последних лет. Также были перечислены основные стимулирующие факторы развития отечественного рынка финансовых технологий, и наоборот, его сдерживающие критерии, которые отпугивают венчурные инвестиционные фонды от вложений в данные проекты. На основе анализа факторов российского рынка финтех-стартапов, были подведены итоги с прогнозами о будущей перспективе, включая рекомендации по стимулированию их развития.

Ключевые слова:

Финтех-стартапы; стартапы; финансовые технологии; банковский сектор; ЦБ РФ; венчурные инвестиции; банковские инновации; банковские услуги; банковские продукты.

На сегодняшний день, российская экономика старается следовать современным тенденциям мирового рынка. Учитывая это, финансовый сектор, включая и банковскую систему, демонстрирует рост своей капитализации, что отводит на ключевое место финансовые и банковские продукты. В виде развития информационных технологий и "умных" гаджетов, клиенты, особенно включая корпоративного сегмента, требуют от коммерческих банков продукты и услуги нового поколения, что в виду своих сил отдельные российские банки предоставить не могут. Учитывая эту закономерность, российский банковский сектор становится все ближе и ближе к венчурному бизнесу и инвестициям в стартапы. Ключевое место среди стартапов занимают организации, создающие продукты и финансовые технологии, столь полезные для коммерческих банков и их банковских операций, как того требуют клиенты [4].

Среди ключевых причин, которые способствуют развитию мирового, и в том числе российского рынка финтех-стартапов выступают такие фундаментальные факторы:

- ◆ финансовый кризис 2008 года, который пока-

зал слабые стороны и изъяны в работе банков по сервису финансовых и информационных технологий;

- ◆ рост капитализации банковского сектора, как на мировом уровне, так и при российских масштабах;

- ◆ зарождение нового поколения клиентов банков, а также стартапов, которые проникают со своими разработками во все сферы жизнедеятельности человечества;

- ◆ научно-техническая революция нового поколения на протяжении 21-го столетия, которая породила создание новых технологий, включая и финансовые продукты;

- ◆ рост капитализации рынка венчурных инвестиций и "бизнес-ангелов", поддерживающих различные стартапы и инновационные продукты финансового рынка.

В целом, развитие финтех-стартапов на российском рынке набирает новые обороты, в связи с ростом финансирования со стороны крупнейших коммерческих банков, венчурных фондов и даже Центрального Банка Российской Федерации, который проявляет свою заинтересованность в развитии финансовых технологий и их

применения при создании новых банковских продуктов и процесса усовершенствования старых.

Например, в июне 2016 года, в России был запущен конкурс финтех-стартапов Банком России, совместно с акселератором GenerationS. Ключевой задачей данного конкурса был поиск стартапов с наиболее перспективными продуктами области финансовых технологий. Победителем конкурса стал проект Oz Photo Expert, специализирующийся на экспресс-анализе и выявлении поддельных документов и фотографий в электронном виде. Он получил грант от Сбербанка на сумму 3 миллиона рублей для развития своего бизнеса.

Кроме того, при проведении данного конкурса было отобрано 17 наиболее интересных и перспективных финтех-стартапов, которые были замечены АО "РВК" – государственным фондом при Институте развития Российской Федерации, суммарный капитал которого составляет более 30 млрд. российских рублей. На данный момент, АО "РВК" проинвестировал 18,4 млрд. рублей в 194 стартапа, среди которых есть компании, разрабатывающие финансовые технологии для внедрения в продукты коммерческих банков России, и даже в сервис и операции ключевого регулятора рынка ЦБ РФ [1]. Именно по последней причине, ЦБ РФ и проводит конкурсы среди финтех-стартапов для поиска интеллектуального капитала, способного улучшить уровень качества государственного регулирования банковской системы России.

На сегодняшний день, российский рынок финтех-стартапов находится на стадии зарождения и становления, но, данная тенденция наблюдается и на мировом рынке, где финансовые технологии все еще "молоды" и не до конца сформированы [5].

Лишь в 2014 году, произошло первичное размещение акций (IPO) первого финтех-стартапа на мировом рынке под названием Lending Club. Основной продукт этого финансово-технологического проекта – P2P-кредитование, что является перспективным сервисом и для отечественного пространства России. Сумма сделки привлечения внешнего капитала на фондовом рынке составила 870 миллионов долларов (оценка стоимости компании 5,42 млрд. долларов). Благодаря этой сделке, был запущен механизм выхода других финтех-стартапов на первичный рынок размещения акций, а вслед за ним, привлечение внешнего финансового капитала, что опередило дальнейший путь интенсивного развития данного сектора инноваций [2].

Если рассматривать общий мировой рынок, то на нем представлено свыше 10 тысяч финтех-стартапов, а объем инвестиций превысил 22 млрд. долларов США. Российский рынок стартапов с продуктами в области

финансовых технологий намного скромнее, чем западные аналоги (США, Великобритания, Германия и Нидерланды). Согласно исследованиям ведущего консалтингового агентства мира PwC, общая капитализация рынка инвестиций финтех-стартапов в 2015 году составляла 9,8 млрд. долларов, что в разы меньше, чем весь рынок финансовых услуг.

Целесообразность и экономическую эффективность развития финтех-стартапов в России подтверждают многие представители государственного регулирования, включая ЦБ РФ, Минфин, так и представители сектора банковского и венчурного бизнеса страны. Например, Александр Галицкий, управляющий партнер венчурного фонда Almaz Capital Partners объясняет тенденции развития финтех-стартапов в России так: "Российский финансовый рынок имеет большой потенциал в использовании так называемых disruptive IT и, в конечном счете, изменения бизнес моделей предоставления финансовых сервисов. Это обусловлено, с одной стороны, желанием отечественного финансового сообщества развивать уровень сервиса на внутреннем рынке и повышать конкурентоспособность на внешнем, а с другой стороны, в связи с появлением инновационных компаний, оказывающих существенное давление на этот консервативный банковский бизнес, который не привык к чрезмерным инновациям" [2].

То, что данный рынок имеет высокий потенциал, подтверждает и взаимосвязь стартапов данной области между собою, целью чего выступает усовершенствование рынка, его капитализации и объема количества клиентской базы. Например, 18 декабря 2016 года появилась новость о том, что будет создана национальная ассоциация финтех-стартапов России под названием "Финтех Старт". К ней могут присоединиться все желающие компании в данной сфере деятельности, а ключевой задачей ее создания выступает решение проблем развития области финтех-стартапов России, касаемо финансирования, регистрации и привлечения внешних консультантов [3].

Но, несмотря на столь положительные черты развития рынка финтех-стартапов в России, есть и те факторы, которые его рост сдерживают. В первую очередь, это рентабельность бизнеса, которая, по некоторым оценкам достигает максимум 1 – 2%. А, учитывая столь скромную прибыль, этот факт делает вложения венчурных инвесторов в такие стартапы коммерчески не выгодными. Как правило, венчурный бизнес – это высокорискованные вложения, где окупаемость инвестиций, зачастую, происходит в течение года-двух. Но, если учесть размер маржи прибыли финтех-стартапов, сок окупаемости может достигать и половину столетия, что для целесообразных частных венчурных фондов не приемлемо.

Одним из сторонников оценки негативной стороны финтех-стартапов выступает основатель Тинькофф Банка Олег Тиньков, который считается инновационным банком для предпринимателей номер один в России, а то и на всем рынке СНГ. Он заявляет, что финтех-стартапы – это способ вытягивать деньги из инвесторов-толстосумов и не является ни чем более, чем просто хобби богатых банкиров [6].

Помимо этого, многие руководители самих финансово-технологических стартапов отмечают наличие проблемы в виде ограничения клиентской базы, которая крайне мала и не позволяет бизнесу таких проектов быть выгодным. Кроме того, отмечается проблема, при которой существует определенная закрытость банковского рынка. Многие клиенты финтех-стартапов – это банки и другие кредитные организации, но, учитывая реалии российского банковского бизнеса, стоит отметить, что найти общий язык с менеджментом банков России крайне сложно, а иногда, практически невозможно. В случае если не достичь партнерских взаимоотношений между руководителями финтех-стартапов и руководителями российских банков, все разработки в области финансовых технологий будут экономические неэффективными.

Но, ключевая проблема развития отечественного рынка финтех-стартапов – это доступ к внешним источникам финансирования. Как правило, венчурные инвестиционные фонды ограничены в количестве, а их капитал, в основном, направляется в сторону проверенных проектов, работающих уже годами, и связанных в основном с онлайн-торголей и платформами. Финтех-стартапы еще "молоды" и не имеют того опыта, который нужен венчурным фондам. Вдобавок, рынок IPO, который для финтех-стартапов, на сегодняшний день, за-

крыт на 99,9%, по сколько нет еще ни одной истории удачного размещения акций компании такой сферы. Лишь с приходом первой компании финансовых технологий на первичный рынок будет запущен механизм по привлечению внешнего финансового капитала путем фондовых инструментов.

Интересную версию негативных тенденций выдвигают и представители руководства "Банка Открытие", которые считают, что основная проблема финтех-стартапов России – это их свойство копировать технологии западных аналогов, что, в свою очередь, может стать причиной для судебного разбирательства при выходе на международные рынки финансовых технологий.

Подводя итоги, можно отметить факт наличия тенденции развития отечественного рынка финтех-стартапов, но, анализируя соотношения объемов российского рынка и других стран, отечественные проекты еще крайне малы и скромны по сравнению с мировыми лидерами. Ключевой причиной таких скромных размеров выступают, как объем капитализации банковского сектора, так и запоздалый старт научно-технической революции на российском рынке.

Для решения основных проблем развития отечественного рынка необходимо предпринять целый комплекс действий, который невозможен без партнерства государства, частного сектора инвесторов и банковской отрасли. Но, надежды на то, что будет такая трехсторонняя синергия партнерства крайне мала, а учитывая финансовые результаты сегодняшних финтех-стартапов, их возможности на российском рынке крайне ограничены, а для выхода на международные рынки, необходимо решение многих вопросов, как защита своих интеллектуальных прав, патентов и лицензий.

ЛИТЕРАТУРА

1. FIRRMA. Названы победители конкурса финтех-стартапов Банка России. URL: <http://firrma.ru/data/news/8907/> (дата обращения 12.04.2017).
2. Как развивается финтех-сфера в России и мире. URL: <https://vc.ru/p/finopolis> (дата обращения 12.04.2017).
3. 4science. В России создается Ассоциация финтех-стартапов. URL: <https://4science.ru/news/V-Rossii-sozdaetsya-Associaciya-finteh-startapov> (дата обращения 12.04.2017).
4. Никитина Т.В., Гальпер М.А. Роль компаний сегмента финтех и их место на финансовом рынке России. Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. №1-2 (103) – (2017).
5. Бахарева А.А. Перспективы развития банковского сектора в условиях внедрения современных финансовых технологий. Символ науки. №1.1 – (2017).
6. Недобанки. Почему в России проваливаются финтех-стартапы. URL: <https://www.banker.kz/news/nedbank-why-russia-fail-fintech-startups/> (дата обращения 12.04.2017).

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЕ В НАРОДОМ ХОЗЯЙСТВЕ

BASIC METHODS OF BUSINESS VALUATION AND MANAGEMENT IN THE ECONOMY

S. Gavrilenko
V. Vasilenko
A. Borisova

Annotation

In the process of writing the article, the main well-known methods of business valuation with the potential for their further practical use within the program of value-oriented enterprise management are considered and analyzed. The main positive and negative aspects of the three methods of business valuation are revealed.

Keywords: methods of business valuation, enterprise value, management, economic potential, economy, resources.

Гавриленко Софья Алексеевна

Ст. преподаватель,

Донской государственный

технический университет

Василена Валерия Валерьевна

Магистр, Политехнический институт

(филиал) Донского государственного

технического университета в г. Таганроге

Борисова Анна Анатольевна

К.п.н, Политехнический институт

(филиал) Донского государственного

технического университета в г. Таганроге

Аннотация

В процессе написания статьи рассматриваются и анализируются основные общеизвестные методы оценки бизнеса с потенциальной возможностью их дальнейшего практического использования в рамках программы ценностно-ориентированного управления предприятием. Выявлены основные положительные и отрицательные стороны трех методов оценки бизнеса.

Ключевые слова:

Методы оценки бизнеса, стоимость предприятия, управление, экономический потенциал, экономика, ресурсы.

Основным отличительным признаком экономики современной России в настоящее время есть ее нестабильный характер функционирования. Геополитическая ситуация, а также принимаемые санкции мировыми державами на взаимной основе и другие внешние факторы создают условия высокой неясности и туманности развития бизнес процессов. Данное явление негативно влияет на общее экономическое развития мирового сообщества.

Инфляционные процессы отражаются на состоянии предприятий: снижают общую стоимость имущества компаний, препятствуют увеличению накоплений денежных средств для капитальных вложений, наблюдается преобладание краткосрочных интересов компаний. Таким образом, управление стоимостью бизнеса и его эффективная оценка становится приоритетом деятельности.

Важные пути руководства и управления стоимостью бизнеса наиболее связаны с основными методами оценки. В нашем государстве концепция управления стоимостью бизнеса только проходит стадию освоения, которая тесно связана с изучением практических аспектов мето-

дик. Законодательная база по оценке стоимости имущества и всего бизнеса в целом складывается с конца 90-х годов по настоящее время в процессе появления федеральных стандартов оценки. Именно данная законодательная база на сегодняшний день определяет условия применения основных методов стоимости оценки бизнеса и их результативность. Неоднократно определенные законом подходы и методики оценки бизнеса подвергались критике исследователями. Данная критика возникает в результате немалой разницы между современной реальностью управления имуществом и смыслом применяемых методик, которые были введены несколько лет назад [1, 2].

Основными источниками информации для написания данной статьи послужили публикации и доклады, современные научные подходы к исследованию особенностей методик оценки бизнеса в экономике Российской Федерации, а также труды отечественных авторов по вопросам организации и развития бизнес процессов, предприятий и других экономических систем. В работе использованы методы анализа сравнительных характеристик, группировки, системного подхода на основе соотнесения и сравнения теоретического и практического материала.

Основную базу для рассмотрения и характеристики методов оценки бизнеса при управлении стоимости компании и выявлении их основных положительных или отрицательных воздействий дает законодательство, которое в настоящее время задает условия применения методов при стоимостной оценке предприятий.

Для более точного анализа рассмотрим основные методы оценки бизнеса. Первый такой метод – это метод затратного подхода к оценке стоимости бизнеса.

Данный метод оценки стоимости бизнеса имеет также название как метод накопления активов и подразумевает определение рыночной цены имущественного потенциала предприятия. Особенностью изучения компании при использовании данного метода является изучение стоимости бизнеса с учетом понесенных издержек. Главная особенность метода заключается в том, что оценщик определяет стоимость активов на рынке, а также все обязательства компании. Находя разницу между стоимостью активов предприятия и стоимости привлеченных денежных средств можно определить стоимость капитала бизнеса на рынке функционирования, а также общую цену предприятия.

Немаловажным фактором данного метода является также то, что балансовая стоимость активов предприятия не является равнозначной стоимости бизнеса на рынке. Для этого требуется проведение процесса переоценки всех имеющихся активов компании. В процессе данной процедуры проводится анализ стоимости, которая указана в балансе, а также стоимости, которая заявлена на рынке с учетом срока применения и амортизации.

Руководитель в данном методе при определении рыночной стоимости бизнеса предполагает не использовать имущественный потенциал, а будто собирается реализовывать его по частям. Такая тактика поведения собственника характерна для конкурсного управленца, который реализует свои долговые обязательства за счет реализации имеющихся активов. И исходя из этого, получается, что данный подход для долгосрочного руководства не допустим [3].

В ходе применения затратного метода выделяются следующие компоненты:

- ◆ метод чистых активов;
- ◆ оценка основных средств предприятия;
- ◆ оценка производственного имущества;
- ◆ анализ финансовых вложений;
- ◆ оценка ликвидационной стоимости.

При проведении оценки ликвидационной стоимости нужно использовать следующий порядок действий:

- ◆ анализировать итоговую (последнюю) отчетность за квартал;
- ◆ составить последовательность ликвидации активов (активы имеют различную степень ликвидности и степень реализации);
- ◆ определение маржинального дохода от реализации активов предприятия;
- ◆ итоговая оценка снижается на величину прямых затрат;
- ◆ определить разницу между ликвидационной стоимостью и расходами, понесенными при использовании активов.

Таким образом, метод ликвидационной стоимости допустимо применять в нескольких случаях: при срочной реализации имущества компании частично в процессе банкротства, а также при установлении минимальной цены продажи работающего бизнеса. При втором случае конечный результат расчетов демонстрирует нижний предел ценности бизнеса, который возможно будет рассматриваться при формировании и изменении плана развития предприятия [4].

Но из-за ощутимой сложности и трудоемкости расчета метода ликвидационной стоимости его применении встречается крайне редко.

Следующий метод – это метод сравнительного подхода к оценке стоимости бизнеса предприятия.

Данный метод в своей характеристике определяет применение метода предприятий – аналогов, рыночных мультипликаторов и рынка капитала, которые предопределены и учитывают заинтересованность собственника, который осуществляет свою деятельность на основании принципа альтернативной прибыльности инвестиций.

При реализации и внедрении данных методов в управление стоимости бизнеса и его определении имеются ограничения – это постоянный недостаток информационных ресурсов [5].

В доступности и свободном обращении есть только предложения о продаже бизнеса, содержащей в себе данные об имущественном потенциале компании. Основные данные, которые отражают реальную картину финансового состояния бизнеса: показатели ликвидности, рентабельности или деловой активности можно встретить довольно редко.

Также доступной информацией о состоянии бизнеса могут служить котировки ценных бумаг предприятий, поэтому менеджеры, осуществляющие свою деятельность

на региональном уровне, данную информацию могут принимать как ценную в качестве справочной характеристики.

Метод рыночных мультипликаторов является самым простым и легким в проведении основных расчетов. Наиболее распространенными и применяемыми мультипликаторами в оценки стоимости бизнеса являются: цена – прибыль, цена – дивиденды, цена – выручка от реализации, цена – денежный поток, цена – балансовая стоимость.

Для целостного применения данного метода оценки стоимости бизнеса применяются основные 3 этапа:

- ◆ установление предприятий, идентичных по сфере функционирования;
- ◆ выбор основных наиболее приемлемых предприятий;
- ◆ утверждение списка компаний для расчета мультипликатора.

Известно, что многие авторы разрабатывают на основании этого метода способы и модели руководства бизнесом и его стоимостью, хотя реальное его применение ограниченное и не надежно [6].

В экономической системе нашего государства пока не функционирует информация о значительных соотношениях итогов финансовой деятельности и общего стоимостного показателя бизнеса предприятия [7].

Даже самые известные авторы не всегда отражают в своих трудах замечания и негативные стороны вероятного применения рыночного мультипликатора, как инструмента управления стоимостью отечественных предприятий в условиях ограниченности и доступности информации.

Поэтому применение метода, который основан на отсутствующих статистических данных, не целесообразно для специалиста, так как это не гарантирует правдивость расчета стоимости бизнеса и применения стратегического управления.

Для данного сравнительного подхода наиболее приемлемым является метод сопоставимых компаний. В его сущности подразумевается рассмотрение стоимости бизнеса предприятия и его определение с помощью сопоставления ценных бумаг (акций) оцениваемого бизнеса со стоимостью акций компаний – аналогов.

По мнению специалистов по кибернетике Роса Эшби и Стаффорда Бира каждая компания отображает в себе самоорганизующуюся систему, которая имеет свои отличительные характеристики в сопоставлении с другими, обладает особенной уникальностью, которая

не дает возможности в определении правдивой степени сравнения.

Поэтому данный метод может только ориентировочно использовать для определения конечной стоимости акции, когда в политике руководства данные упрощения непозволительны.

Еще не мало важным фактором ограничения является фактор структуры руководителей и собственников капитала предприятия. Об этом ограничении мало упоминается в работах теоретиков и практиков по управлению внутренними процессами, хотя механизм раздела долей имущества оказывает огромное воздействие на стиль управления.

Анализ акционерных и с ограниченной ответственностью обществ показал не низкую степень концентрации денежного капитала. Не смотря на то, что имеются различия между этими двумя формами по принципу организации и деятельности, их стиль управления является идентичным, что в свою очередь пагубно влияет на применение инновационных внедрений в политику руководства.

Следующим методом рассмотрения является метод доходного подхода к оценки стоимости бизнеса.

Неоднократно со стороны многих экономистов смещается интерес в сторону метода доходного подхода в процессе оценки стоимости бизнеса компаний, в частности особое внимание уделяется методу дисконтирования денежных потоков. Основным моментов концентрации внимания определяется способность предприятия генерировать денежные потоки в будущие проекты, а не в результаты прошедших достижений.

Также применение метода доходного подхода наблюдается в оценки рыночной стоимости неидентифицируемых активов, которая проводится не только по затратам на их формирование, но и в области установления результатов от внедрения и применения актива.

Данный метод предполагает расчет основных дисконтированных показателей (динамических), где не мало важную роль играет показатель чистого дисконтированного дохода (чистая приведенная стоимость).

Применение доходного подхода влечет за собой применение современных технологий управления, которые отдадут вероятность получить лишнюю прибыль.

Таким образом, при оценки бизнеса, который имеет в направлении своего развития и становления инновационные технологии и модернизации, целесообразно применять данный метода, так как основным центром

изучения является оценка стоимости только реально действующего бизнеса. В сущности данного доходного подхода определяется общность всех экономических и математических методов, которые ориентированы на установлении ожидаемой прибыли от реализации объекта оценки в предполагаемом периоде.

Основной экономический смысл данного метода заключается в прогнозе будущих доходов, которые будут получены в рамках оцениваемого бизнес – процесса.

Применение метода дисконтирования влечет за собой приведение доходов к текущей стоимости. В данном случае прибыль бизнеса – это есть итог чистого дисконтированного дохода, то есть общая цена функционирующего предприятия, которая выражает в себе сумму текущих стоимостей в процессе прогнозного периода.

Таким образом, по изложенному материалу можно сделать следующий вывод о том, что современный процесс формирования и реорганизации стратегий бизнес – процессов предприятия не имеет смысла без привлечения и применения инновационных технологий и методик управления, в том числе и связанных со стоимостью.

Оценка бизнеса представляет собой этап, который завершает комплексный анализ предприятия (компания). Данная процедура в некоторой степени является объективной, при этом оставляя множество открытых вопросов.

Присутствие не малого количества методов по оценке бизнеса, обусловлено тем, что каждый из методов имеет свои как положительные так и отрицательные стороны, ограничения, влияния со стороны рыночного сегмента, что было отражено выше в написании статьи. Поэтому оценка бизнеса и управление его стоимостью не может иметь точный характер определения.

Созданная основными методами финансового анализа и оценки состояния предприятий концепция по управлению стоимости бизнеса на сегодняшний день принимается как самостоятельный подход стратегического управления потенциалом, который имеется на предприятии.

Оценка стоимости бизнеса предприятий универсальна в своем использовании, из-за чего получила признание во всем мировом сообществе и особо активно применяется на территории нашего государства.

Данная система оценки бизнеса и его основные методы с каждым днем имеют все большие распространение, тем самым демонстрируя множество возможных вариантов их становления и внедрения.

Особенно актуальным становится совместное использование методов оценки бизнеса, инструментов анализа и новейших подходов управления стоимостью бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чеботарев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник / Н.Ф. Чеботарев. – М.: Дашков и К, 2015. – 248–260 с.
2. Оценка бизнеса: учебное пособие /Под ред. В.Е. Есипова, Г.А. Маховиковой. – 3–е изд. –СПб: Питер, 2011. –512 с.: ил. –(Серия "Учебное пособие").
3. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. –М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2011. –398 – 410с.
4. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса. Издательство "Дело и Сервис", 2011. –256–270 с.
5. Косорукова И.В., Секачев С.А., Шуклина М.А. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса. Издательство "Московская финансово-промышленная академия", 2011. –668–673 с.
6. Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности/Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус//Серия Экономика и Управление.– 2011. – №3 с.135– 140.
7. Оценка стоимости активов/ Дамодран А.; Пер. с англ. Самсонов П.А. – Мн.: Попурри, 2012. – 258 с.
8. И.В. Косорукова Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса: учебник – М.:МФПУ Синергия, 2016. –896 с.

© С.А. Гавриленко, В.В. Василено, А.А. Борисова, [banet06021979@mail.ru], Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

Традиции. Инновации. Успех!

И МИБО

СТРАТЕГИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СТАНДАРТИЗАЦИЯ ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД?

THE STRATEGY OF COMMERCIAL BANKS: STANDARDIZATION OR AN INDIVIDUAL APPROACH?

S. Zubkova

Annotation

The article presents an analysis of a problem of a combination of individual and standard approaches to rendering banking services for optimization of expenses in the conditions of division of banks into banks with basic and universal licenses. Conclusions are drawn on advantage of an individual approach to customer service in the long term.

Keywords: Proportional regulation, universal bank license, basic bank license, standardization of banking services.

Зубкова Светлана Валерьевна

К.э.н., доцент,

Финансовый университет

при Правительстве РФ

Аннотация

В статье представлен анализ проблемы сочетания индивидуального и стандартного подходов к оказанию банковских услуг в целях оптимизации расходов в условиях разделения банков на банки с базовой и универсальной лицензиями. Сделаны выводы о преимуществе индивидуального подхода к обслуживанию клиентов в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова:

Пропорциональное регулирование, универсальная банковская лицензия, базовая банковская лицензия, стандартизация банковских услуг.

В условиях нестабильной экономики международные и российские органы банковского регулирования и надзора уделяют огромное внимание разработке мер по укреплению структурного качества и количества регулятивного собственного капитала банков, совершенствованию учета рисков дефолта контрагента и созданию под них резервов, введению особого подхода к системным рискам и системно значимым банкам и др. Значительно повышаются требования к обеспечению капиталом операций с внебиржевыми деривативами и другими внебиржевыми продуктами. Ужесточаются количественные и качественные требования к внутрибанковским моделям оценки ожидаемых рисков. Продолжается поиск возможностей ограничения последствий краха системно значимых учреждений (SIFI) и оценки преимущества системной значимости в денежном выражении.

Российские банки также столкнулись с ростом регулятивных требований, в основном, связанных с присоединением России к решениям Базельского комитета по банковскому надзору.

Управление деятельностью банка, выполнение всех требований и составление отчетности отнимает у банковских специалистов львиную долю времени и, соответственно, требует существенных затрат фонда оплаты труда, а также затрат, связанных с внедрением вы-

сокачественного программного обеспечения и новейших инновационных технологий по управлению рисками и т.п. Это, в свою очередь, приводит к снижению рентабельности деятельности банковских кредитных организаций. Анализ рентабельности активов российских банков показывает, что у более половины банков, закончивших 2016 г. с прибылью, рентабельность активов существенно снизилась по сравнению с 2019 г. Как пример, в **табл.1** приведена сравнительная оценка рентабельности активов ряда коммерческих банков.

В этой связи стратегии многих банков, в том числе и Сбербанка, направлены на сокращение и оптимизацию операционных расходов. В результате многие банки начинают "экономить" на основных бизнес-процессах, таких как обслуживание клиентов, проведение платежей, кредитование и оценка рисков.

Одним из направлений сокращения банковских расходов является стандартизация банковских услуг и операций, а также перевод клиентов на дистанционный обслуживание. Нельзя не признать, что данные меры позволяют существенно повысить производительность банковского обслуживания, уменьшить количество ошибок, снизить риски, оптимизировать бизнес-процессы. Однако есть другая сторона медали: банковский бизнес во многом индивидуален. Знание своих клиентов позволяет с большей достоверностью оценить их кре-

Таблица 1.

Сравнительная оценка рентабельности активов ряда коммерческих банков.

Рег. номер	Название Банка	01.01.17	01.01.09	Изменение, %
3473	МЕРСЕДЕС-БЕНЦ БАНК РУС	7,76	0,00	
3500	ФОЛЬКСВАГЕН БАНК РУС	7,34	0,00	
3139	НОВЫЙ КРЕДИТНЫЙ СОЮЗ	6,66	3,89	71,2%
2673	ТКС БАНК (ТИНЬКОФ. КРЕДИТНЫЕ СИСТЕМЫ)	5,59	6,43	-13,1%
965	ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК	5,07	0,00	
2534	ПОЙДЕМ!	4,40	0,89	394,4%
3176	БАЛТИНВЕСТБАНК	4,25	0,95	347,4%
232	БАНК ЗЕНИТ СОЧИ	4,16	5,59	-25,6%
2507	ТОЛЬЯТТИХИМБАНК	4,15	4,23	-1,9%
1006	БАШПРОМБАНК	4,09	4,38	-6,6%
2682	КРОКУС-БАНК	3,74	2,14	74,8%
480	ТАТСОЦБАНК	3,73	0,00	
963	СОВКОМБАНК	3,41	0,00	
3292	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	3,05	1,76	73,3%
2827	БИНБАНК КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ	2,94	0,55	434,5%
3328	ДОЙЧЕ БАНК	2,90	2,29	26,6%
3137	РОСЕВРОБАНК	2,52	3,04	-17,1%
1481	СБЕРБАНК РОССИИ	2,37	2,56	-7,4%
2557	СИТИБАНК	2,27	6,41	-64,6%
354	ГАЗПРОМБАНК	2,22	2,20	0,9%
3470	ТОЙОТА БАНК	2,13	8,05	-73,5%
3016	НОРДЕА БАНК	1,93	1,24	55,6%
735	КУРСКПРОМБАНК	1,89	3,49	-45,8%
323	БИНБАНК	1,86	1,88	-1,1%
1158	КУЗНЕЦКБИЗНЕСБАНК	1,66	2,27	-26,9%
1623	ВТБ 24	1,43	1,59	-10,1%
1	ЮНИКРЕДИТ БАНК	1,41	2,61	-46,0%
2879	АВАНГАРД	1,37	3,11	-55,9%
2771	ЮНИАСТРУМ БАНК	1,08	0,77	40,3%
3251	ПРОМСВЯЗЬБАНК	0,97	0,11	781,8%
1885	ФОРА-БАНК	0,60	0,85	-29,4%
1439	ВОЗРОЖДЕНИЕ	0,52	3,20	-83,8%
1942	ГЛОБЭКС	-16,46	4,78	-444,4%

Составлено автором по данным сайта Банка России www.cbr.ru

дитоспособность, предложить им большее количество продуктов. В период кризиса 1998 г. именно небольшие банки сумели удержать клиентов от массового снятия наличных и стабилизировать ситуацию с ликвидностью.

Пока сложно прогнозировать к чему может привести, например, стратегия Сбербанка, направленная на создание IT компании. Пока данные отчетности за 2016 г. показывают, что рентабельность активов Сбербанка по сравнению с 2009 г. хоть и незначительно, но снижается [1].

Таким образом, на чаше весов при разработке стратегий оказываются индивидуальный или стандартный подход к организации банковского бизнеса.

Особенно остро этот вопрос может встать в случае утверждения Проекта Федерального закона N 66477-7 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 22.02.2017) (далее – законопроект), разработанного банком России и направленного на создание в России банковской системы с разными типами банков и возможность применения дифференцированного подхода при управлении ею.

В соответствии с законопроектом предлагается ввести для банков универсальную и базовую лицензии.

Кредитные организации с универсальной лицензией обязаны иметь собственные средства не менее 1 млрд рублей и будут иметь право выполнять все виды банковских операций, на них будут распространяться все требования для банков в полном объеме.

Для кредитных организаций с базовой лицензией минимальный размер собственного капитала планируется оставить на уровне 300 млн. руб., но при этом для данных банков вводятся ограничения:

- ◆ при кредитовании клиентов, не относящихся к малому и среднему бизнесу вводятся ограничительные нормативы: максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков НБ и максимальный размер риска на связанное с кредитной организацией лицо (группу связанных с кредитной организацией лиц) Н25;

- ◆ не допускается открытие корреспондентских счетов в иностранных банках, за исключением открытия банковского счета в иностранном банке для целей участия в иностранной платежной системе, не допускаются операции на рынке ценных бумаг с эмитентами, не входящими;

- ◆ при осуществлении деятельности на рынке ценных бумаг (в том числе профессиональной деятель-

ности на рынке ценных бумаг) вправе совершать операции и сделки только с ценными бумагами, включенными в котировальный список первого (высшего) уровня ПАО "Московская биржа" в порядке, установленном Банком России. Нормативным актом Банка России могут быть установлены требования к иным ценным бумагам, с которыми банк с базовой лицензией может совершать операции и сделки. Банк с базовой лицензией должен соблюдать ограничения по объему операций и сделок с ценными бумагами, установленные Банком России." [2]

В обмен на вводимые ограничения Банк России вводит для банков с базовой лицензией некоторые послабления по применению банковских нормативов и выполнению международных требований регулирования банковской деятельности.

Целесообразность сохранения в составе банковской системы значительного числа небольших банков связана со специфической экономикой ряда регионов. В отдельных субъектах РФ проживает меньше 1 млн чел., а в некоторых небольших городах – лишь несколько сотен человек, поэтому банк с капиталом 300 млн руб. на уровне мелкого регионального бизнеса выглядит как достаточно крупная финансовая организация с очень большим по региональным меркам капиталом. Крупный банк здесь просто не найдет возможности для вложения активов. Согласно данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), по итогам 2015 г. проникновение банковских услуг в России составляет 79 %. При этом около 51 % россиян вообще никогда не брали кредитов. Как правило, это сельские жители с образованием ниже среднего [3]. В то же время в результате сокращения филиальной и офисной сети практически всеми федеральными банками, включая Сбербанк России, физический доступ населения и малого бизнеса в регионах к финансовым услугам постоянно сокращается.

Необходимо отметить, что многие специалисты признают полезность небольших банков для экономики исходя из необходимости поддержки мелкого и среднего бизнеса и расширения доступности услуг для населения. Существует значительное количество относительно небольших банков, которые ориентированы на обслуживание потребностей малого и среднего бизнеса (МСБ) и не претендуют на активное развитие инвестиционных или международных операций. Малые банки формируют основу предложения банковских услуг для малого и среднего бизнеса, досконально зная его особенности в своем регионе.

Таким образом, объективно существует необходимость выделения как универсальных банков, так и не-

больших банков в отдельные сегменты с различной степенью ограничения рисков их деятельности. Такая мера позволит повысить прозрачность регулирования банковской деятельности, обеспечить территориальную сегментацию рынков в России, существование и развитие банков разного размера и специализации.

Специалисты Банка России неоднократно отмечали, что введение дифференцированного регулирования позволит банкам с базовой лицензией сосредоточиться на обслуживании малого и среднего бизнеса. Однако, эти банки неизбежно столкнутся с рассматриваемой выше проблемой: индивидуальный подход, который может стать их конкурентным преимуществом в случае с МСП очень дорог, а стандартизация, например, внедрение высококачественного скорринга – не дешево. И вряд ли более дорогое индивидуальное обслуживание может быть компенсировано снижением для таких банков регулятивной нагрузки.

В результате банки с базовой лицензией могут оказаться в неравных конкурентных условиях по сравнению с банками, имеющими универсальную лицензию. Крупные клиенты не будут заинтересованы в обслуживании в таких банках как по психологическим причинам (банки "второго сорта"), так и по чисто экономическим – крупные кредиты они получить в таких банках не смогут, международные операции у таких банков будут явно дороже, так как они вынуждены будут проводить их через посредников.

Таким образом реформа банковского регулирования, задуманная Банком России в таком виде, как сейчас существует Законопроект, может не достигнуть декларированных целей, а привести к ликвидации многих мелких банков.

Конкуренция на основе превосходства в обслуживании и в отношениях с клиентами в банковском бизнесе чрезвычайно актуальна. Удержание целевого клиента становится основным признаком, по которому можно предсказать или спланировать прибыльность. Однако нельзя смешивать понятия "удержание клиентов" и "лояльность клиентов". Удержание клиентов может быть достигнуто за счет бонусных программ, дополнительных скидок, которые в конечном счете приводят, как показывает практика к дополнительным не малым затратам, поскольку каждая кредитная организация пытается выделить свои программы среди других похожих программ своих конкурентов. И при этом остается опасность, как только клиенты узнают о лучших условиях обслуживания, они легко могут поменять банк.

Лояльность клиентов в большей степени связана с тем, что клиенты думают о банке, будут ли они рекомен-

довать его другим, т.е это понятие более тесно связано с понятием удовлетворенности клиентов. Именно поэтому настоящей лояльности добиться очень трудно. Это возможно только путем разработки и реализации долгосрочной стратегии, в центре внимания которой должны быть не продажи продуктов, а достижение стабильной клиентской базы. Однако в современных кредитных организациях все таки больше внимания уделяется росту продаж банковских продуктов и оптимизации затрат, что иногда бывает прямо противоположно целям повышения лояльности клиентов. Часто работа банковских менеджеров направлена на перекрестные продажи продуктов, а система мотивация прямо ориентирована на увеличение продаж. В этом случае краткосрочная цель доминирует над долгосрочной, особенно это часто наблюдается в так называемых точках продаж. Менеджеры не получают соответствующих инструкций и поэтому не задумываются о том, чтобы клиент знал их по имени и пришел к ним второй раз.

Степень удовлетворенности клиентов можно определить с помощью простой методики, состоящей из 4 этапов:

1. Выявление целевых клиентов;
2. Выявление факторов, важных для этих клиентов;
3. Оценка ожиданий клиентов и факторов, важных для них;
4. Оценка производительности и представления обслуживания;
5. Анализ различий на основе анализа просчетов.

Еще в конце 20 века исследования показали, что 29 % лояльной клиентской базы в банках генерируют 71% прибыли[4]. Многие маркетологи отмечают потребность в индивидуальном подходе, особенно при продаже сложных структурированных продуктов, к которым можно отнести и банковские[5]. Повышению лояльности клиентов способствует создание устойчивого бренда, программы по развитию инновационных продуктов, а также специальные программы лояльности, дающие возможность клиентам на индивидуальное обслуживание.

Решением проблемы оптимизации затрат в крупных и средних кредитных организациях может стать разработка бизнес-решений, когда индивидуальное обслуживание сочетается со стандартным перечнем банковских продуктов. В этой связи превращение банковских офисов крупных банков в точки продаж представляется не всегда целесообразной. Обслуживание потока можно обеспечить дистанционным способом, а специалисты банковских офисов должны иметь возможность гибко подходить к установлению тарифов и принимать решения в пределах установленных для них лимитов. При

этом закрепление личного менеджера не является подтверждением лояльности. Для этого должна быть создана система маркетинговых отношений кредитной организации, направленная на превращение потенциального клиента в защитника и партнера. Основой для развития отношений является определение, что получает или могла бы получить от них противоположная сторона.

Важной основой для создания длительных отношений с клиентами и их перемещения вверх по лестнице до сторонников и защитников является обеспечение структурных связей с ними. При наличии прочных структурных связей временно недовольные клиенты могут

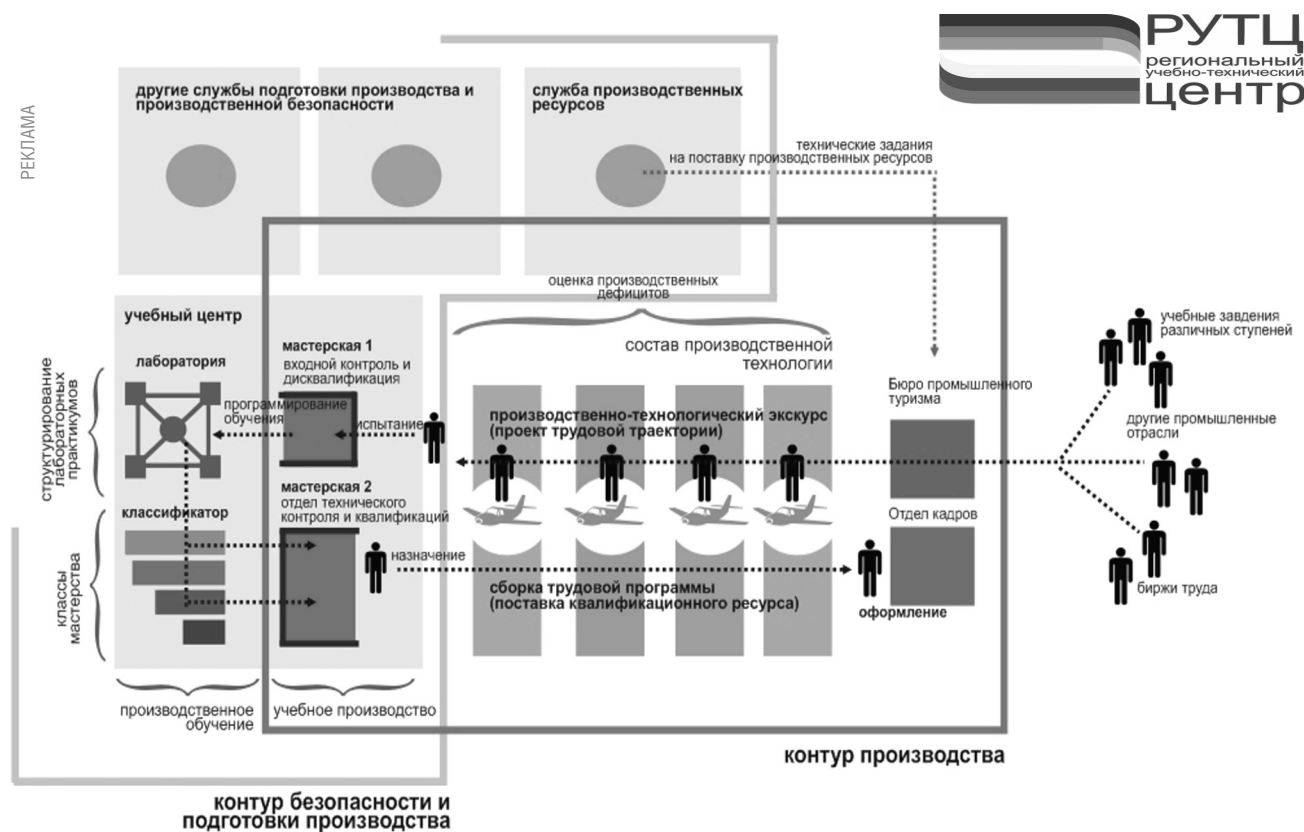
остаться лояльными. Умение работать с жалобами в этом случае позволит ликвидировать недовольство и еще больше повысить лояльность.

Внедряя стандартные подходы к обслуживанию клиентов, банки часто упускают из вида, что при повышении финансовой грамотности и развития бизнеса клиентам все меньше важны простые транзакции, которые может обеспечить любой банк при схожести технологий, клиентам нужны стабильные отношения с банком и решение их проблем. А это не может быть достигнуто без развития индивидуального подхода для целевых групп клиентов и выстраивания с ними отношений, в том числе в полноценных банковских офисах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
2. Проект Федерального закона N 66477-7 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 22.02.2017), <http://www.consultant.ru/>
3. <http://web-payment.ru/article/141/nafi-21-vzroslogo-naselenija-rossii-ne-polzujutsja-bankovskimi-uslugami/>
4. Reicheld and Sasser, W.E (1990), "Zero defections: Perfecting customer retention and recovery", Harvard Business Review, 68 (5), 105-11.
5. Хулей Грэм, Сондерс Джон, Пирси Найджел, Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование /Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

© С.В. Зубкова, (zubkovasv@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



АНАЛИЗ ПОДВЕРЖЕННОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ РИСКУ ЛИКВИДНОСТИ

ANALYSIS OF THE REPRESENTATION OF RUSSIAN BANKS TO THE RISK OF LIQUIDITY

*S. Zubkova
A. Glushkova*

Annotation

The article presents an analysis of liquidity risk of Russian banks and highlights some problems of liquidity risk management in the face of the implementation of Basel III regulations. Conclusions concerning ambiguity of excess liquidity development in the banking system were drawn and the importance of high-quality governance of liabilities in the system of commercial bank's liquidity risk management was stressed.

Keywords: Liquidity standards, liquidity risk, asset diversification, liability management.

Зубкова Светлана Валерьевна

К.э.н., доцент,

Финансовый университет

при Правительстве РФ

Глушкова Анастасия Геннадиевна

Финансовый университет

при Правительстве РФ

Аннотация

В статье представлен анализ риска ликвидности российских коммерческих банков, рассмотрены проблемы управления указанным риском в свете внедрения положений Базеля 3. Сделаны выводы о неоднозначности развития избыточной ликвидности в банковской системе и важной роли качественного управления пассивами в системе управления риском ликвидности коммерческого банка.

Ключевые слова:

Нормативы ликвидности, риск ликвидности, диверсификация активов, управление пассивами.

Социально-экономическое и политическое положение в мире привело к неустойчивости финансового рынка в целом, к появлению кризисов и ухудшению положения некоторых российских кредитных организаций. Кризисная ситуация в мировой банковской системе требует решения проблемы минимизации рисков и повышения эффективности регулирования кредитно-финансовой сферы.

В современных условиях актуальным становится вопрос оценки подверженности кредитных организаций различным рискам, разработки ряда критериев, которые в полной мере характеризуют финансовое положение банков и их анализ в целом. Одним из наиболее значимых направлений анализа является оценка ликвидности и риска, связанного с ней, то есть насколько своевременно способен банк выполнить свои обязательства, связанные с возвратом вложенных в него средств.

В России уже длительное время действуют нормативы ликвидности, выполнение которых в определенной степени отражает качество управления ликвидностью в том или ином коммерческом банке.

Анализ выполнения нормативов ликвидности коммерческими банками России был проведен за период с

01.07.2014 по 01.01.2017 на основе выборки из 30 банков, представляющих разные по размеру капитала на отчетную дату группы кредитных организаций: крупные (от 141 177 662 тыс. руб. и до 3 143 379 443 тыс. руб.), средние (от 1 150 380 тыс. руб. и до 1 182 890 тыс. руб.) и мелкие (капитал менее 314 420 тыс. руб.) [4]. Значительная величина капитала банков оказывает положительное влияние на уровень ликвидности, так как собственный капитал выполняет роль амортизатора в кризисной ситуации, которая может стать причиной изъятия средств банков, в результате чего возникает кризис ликвидности и риск неплатежеспособности. Средние и мелкие банки, с одной стороны не имеют таких преимуществ и находятся в менее выгодном положении по сравнению с крупными банками, а с другой стороны, их деятельность менее подвержена рыночным рискам, которые могут усугубить риск ликвидности.

В целом, нормативы ликвидности, установленные Банком России, выполняются всеми рассмотренными банками. Их динамика отражена на рис. 1.

Норматив мгновенной ликвидности Н2 характеризуется широким разбросом значений у мелких банков, а также тенденцией к увеличению данного показателя у крупных банков. Уровень норматива у средних банков от-

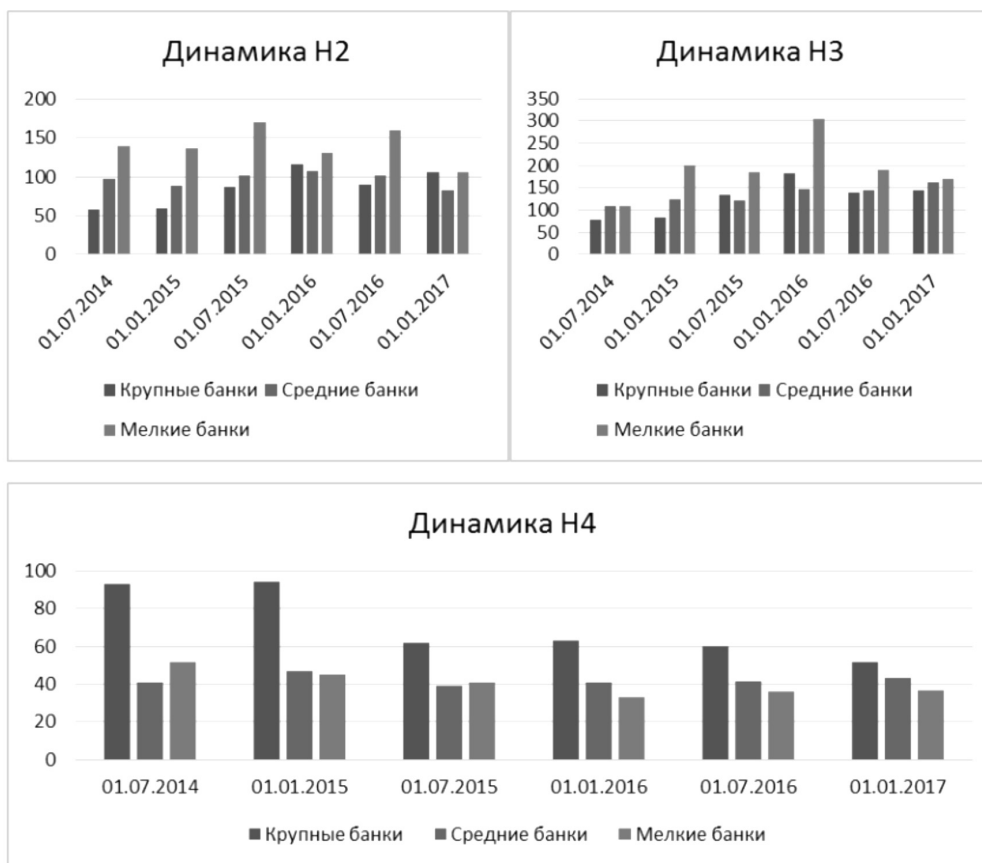


Рисунок 1. Динамика нормативов ликвидности в зависимости от размера банка.

носителем стабилен, имея некоторую тенденцию к снижению. У крупных банков большую долю в расчете данного норматива занимает величина минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования, в отличие от средних и мелких банков, где величина данного показателя минимальна. При этом, размер высоколиквидных активов у крупных банков является наименьшим из трех показателей, используемых в расчете норматива Н2, что также противоположно ситуации у средних и мелких банков.

Таким образом, у крупных банков приращение норматива Н2 осуществляется не за счет увеличения доли высоколиквидных активов, а за счет снижения обязательств до востребования благодаря увеличению минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц.

Норматив краткосрочной ликвидности Н3 многих крупных банков показал максимальное значение на 1 января 2016 г.

Среди средних банков наблюдается восходящая тенденция по данному нормативу, а среди мелких значительных отклонений в динамике не наблюдается. В рас-

чете данного норматива крупными банками существенную роль играет высокое значение величины минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней. Необходимо отметить, что ликвидные активы до востребования в течение ближайших 30 календарных дней увеличились в меньшей степени, чем обязательства до востребования в ближайшие 30 календарных дней.

Средние банки увеличивают норматив Н3 преимущественно за счет увеличения размеров ликвидных активов, а мелкие – уменьшения обязательств.

Динамика норматива долгосрочной ликвидности Н4 у всех крупных банков направлена в сторону его уменьшения, в то время как его динамика у средних и мелких банков не однородна.

Из наиболее значимых показателей, влияющих на ликвидность, стоит отметить динамику капитала средних и мелких банков, которая отражена на рис. 2 и 3 соответственно, исходя из которого можно сделать вывод о приведении размера капитала средних банков к 1 200 000 тыс. руб., а мелких – к 300 000 тыс. руб. к 1.01.2017.

Данную тенденцию возможно объяснить ужесточением регулятивных мер Банка России, которые он предпринял с 1 января 2017 г., среди которых стоит отметить введение норматива Н25 "Максимальный размер риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц)", который определяет максимальное отношение совокупной суммы обязательств лица перед банком и обязательств перед третьими лицами, вследствие которых у банка возникают требования в отношении указанного лица, к капиталу банка. Максимально допустимое числовое значение норма-

тива Н25 установлено в размере 20%. Введение данного норматива обусловлено необходимостью снижения концентрации риска банков на операциях со связанными с ними структурами для предотвращения дестабилизации состояния банка в случае финансовых сложностей или отсутствия хозяйственной деятельности связанных заемщиков. Таким образом, для ряда банков поправки Банка России вызвали снижение достаточности капитала, однако среднее значение капитала средних банков увеличилось, мелких – значительно не изменилось.

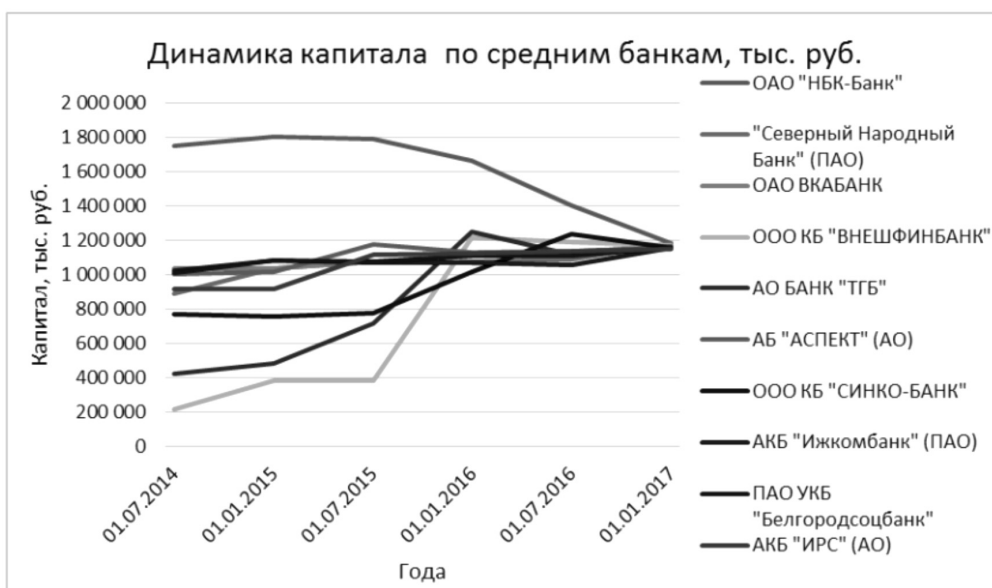


Рисунок 2. Динамика капитала по средним банкам, тыс. руб. за период с 01.07.2014 по 01.01.2017 год.

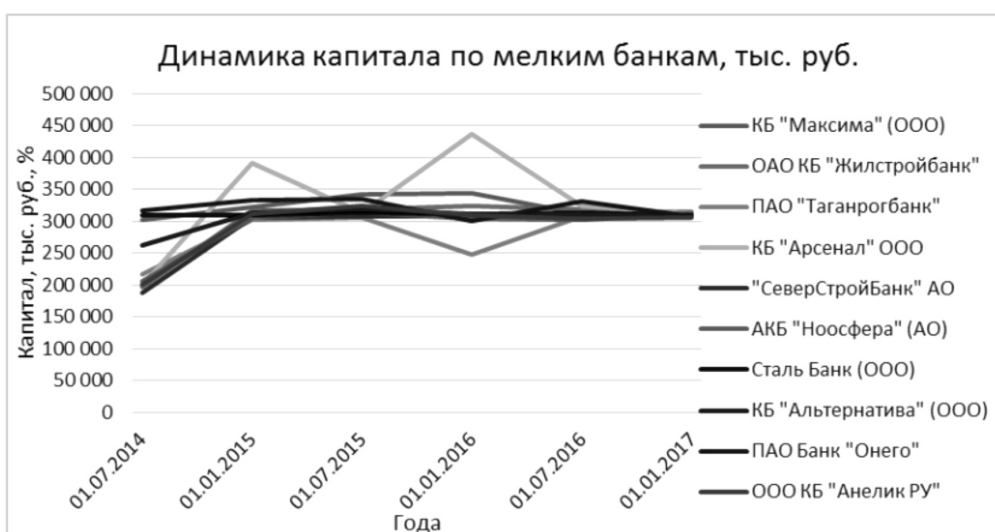


Рисунок 3. Динамика капитала по мелким банкам, тыс. руб. за период с 01.07.2014 по 01.01.2017 год.

Ресурсная база в целом является еще одним фактором ликвидности банка, так как она определяет объем и степень развития активных операций банка, а также финансовую устойчивость и ликвидность банка.

На основании анализа динамики пассивов в зависимости от размера банка (рис.4), можно сделать вывод, что по мере увеличения размера банка, все большую долю в структуре пассивов начинают занимать обязательства. Это связано с тем, что с увеличением размера банка, его средние издержки до некоторого момента уменьшаются, что позволяет снизить затраты благодаря эффекту от масштаба. Однако, при дальнейшем увеличении его размера может возникнуть неэффективность в связи с возрастанием издержек на поддержание его функционирования.

Также, такой банк испытывает эффект от диверсификации активов, который оказывает положительное влияние на уровень ликвидности, так как происходит уменьшения их совокупного риска. В то же время, чрезмерная диверсификация может привести к потере контроля над портфелем активов, повышению организационных издержек, которые связаны с управлением, а следовательно – к убыткам [5].

В целом, 10 самых крупных банков России занимают более 80% пассивов всей банковской системы, что делает их деятельность особенно значимой для всей банковской системы. Некоторые из них внесены в перечень системно значимых кредитных организаций и обязаны выполнять дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с "Базелем III" [1].

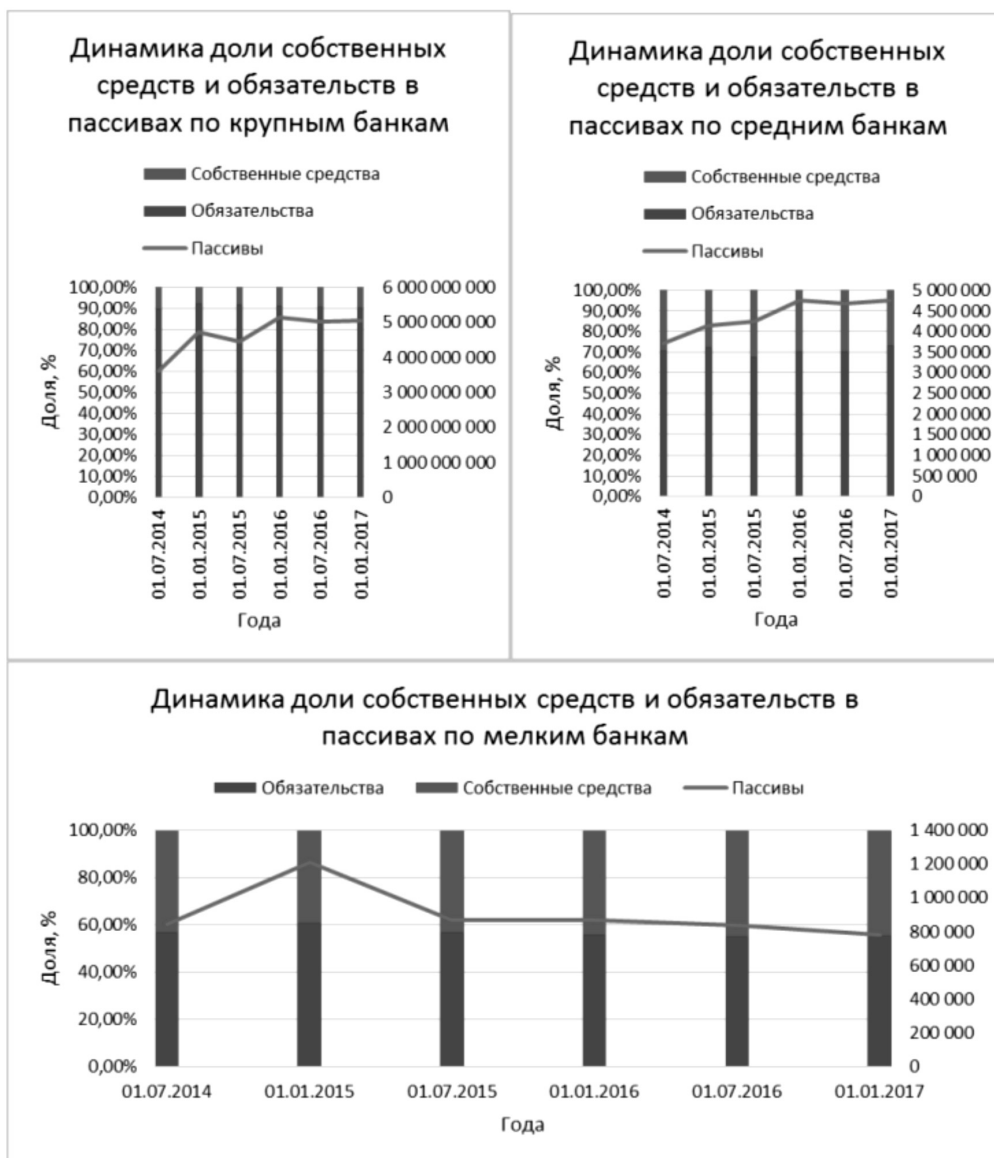


Рисунок 4. Динамика пассивов, доли собственных средств и обязательств по крупным, средним и мелким банкам с 01.07.2014 по 01.01.2017.

Кроме того, высокая степень зависимости банка от внешних источников заимствования указывает на возможность возникновения серьезных проблем при возникновении неплатежеспособности.

Некоторые банки, стремясь повысить доходность активов, применяют меры, направленные на повышение эффективности их использования, другие – вовлекаются в более рискованные операции с целью получить повышенную доходность. Степень рискованности активов банка указывает на вероятность возможных потерь в случае реализации активов или риска невозврата средств, вложенных банком. Соответственно, с повышением риска активных операций увеличивается вероятность потерь при трансформации активов в денежные средства, что оказывает негативное влияние на его ликвидность [3].

В соответствии с Инструкцией Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И, существует пять групп активов, взвешенных с учетом принимаемого риска, которые отражены в Табл. 1 [2].

В соответствии с рассчитанными по выбранным категориям банков коэффициентами, все банки предпочитают использовать активы, попадающие в 4 группу, однако у мелких банков их величина в среднем превышает величину активов с коэффициентом риска 0% почти в два раза, что гораздо меньше, чем в случае средних и, особенно, крупных банков.

Стоит отметить, что крупные банки стали активно использовать высокорисковые активы с 2016 г., уменьшив количество активов с коэффициентом риска до 50%, что позволило им увеличить доходность, но также возросла степень рискованности активных операций. Однако, мелкие банки к 1 января 2017 г. увеличили использование безрисковых активов в целях снизить риск невозврата средств в кризисный период.

Таким образом, ликвидность является одним из наиболее значимых факторов, которые влияют на финансовое положение кредитной организации и на степень ее надежности. Именно поэтому оценка ликвидности банка является одной из наиболее сложных и важных задач, стоящей перед ним в условиях современной экономики.

Банковский риск-менеджмент на сегодняшний день регулируется международными стандартами банковской деятельности, известными как "Базельские соглашения", состоящие из следующих положений: Базель I, Базель II, Базель III. Базельские соглашения характеризуются рекомендательным характером и являются основой законодательных актов, разрабатываемых центральными банками различных стран.

Таблица 1.

Активы, взвешенные с учетом принимаемого риска.

Номер группы	Коэффициент риска	Обозначение
1 группа	≤ 0%	Ap1
2 группа	≤ 20%	Ap2
3 группа	≤ 50%	Ap3
4 группа	≤ 100%	Ap4
5 группа	≤ 150%	Ap5

Ужесточение правил и требований, касающихся ликвидности, которое должно способствовать повышению устойчивости банковской сферы, было впервые отражено в положениях Базеля III.

Положения Базеля III в сфере регулирования риска ликвидности ориентируют коммерческие банки на развитие практических подходов по использованию теорий управления активами и управления пассивами, как двух основных направлений управления ликвидностью и платежеспособностью.

Так, теория перемещения (shiftability theory), активно используемая многими банками, предполагает, что условием покрытия потребностей отдельного коммерческого банка в ликвидных ресурсах является постоянное наличие активов, которые можно продать. Аналогичным образом банковская система будет ликвидной, если центральный банк будет свободно покупать предлагаемые для переучета активы.

Однако в соответствии с порядком оценки обеспеченности кредитных организаций достаточным запасом высоколиквидных активов, предложенным Базельским комитетом, многие типичные для российского рынка инструменты поддержания текущей платёжной позиции оказываются невостребованными. В ликвидное покрытие ожидаемых оттоков средств не входят короткие межбанковские кредиты и остатки денежных средств по счетам НОСТРО в банках резидентах, а также ряд других инструментов, к которым часто прибегают коммерческие банки.

Базель III требует, чтобы активы были сгруппированы в отдельный портфель активов, сформированных исключительно в целях управления ликвидностью банка, а полномочия по принятию решения о проведении операций с ними были переданы тому подразделению банка или участнику банковской группы, которое осуществляет управление риском ликвидности, а также соблюдение ряда других аспектов.

Теория управления пассивами исходит из того, что банки могут решить проблему ликвидности путем привлечения дополнительных средств с рынка: либо покупая дополнительные денежные средства на рынке капитала, либо прибегая к обширным займам денежных средств в центральном банке или у банков-корреспондентов. Однако в свете требований Базеля III возникают сложности в расчете норматива ликвидности, и, соответственно, в управлении ожидаемым оттоком денежных средств. Обязательства банка перед юридическими и физическими лицами должны быть очень подробно классифицированы по количеству используемых продуктов, длительности обслуживания в данном банке, способу обслуживания (дистанционный или обычный) и ряду других признаков, позволяющих определить для каждой категории коэффициент оттока денежных средств. Такая классификация может быть проведена только при наличии качественной системы управленческого учета. Международные требования не до конца учитывают специфику национальной финансовой системы и не принимают во внимание все особенности поведения клиентов-вкладчиков российских банков, которые имеют свою специфику в каждом отдельном банке.

Не совсем ясны и основания подхода, в соответствии с которым к стабильным средствам физических лиц не могут быть отнесены средства на банковских счетах, открытие и управление которыми осуществляется только дистанционным способом. Наиболее продвинутое в технологическом плане кредитные учреждения, имеющие широкую клиентскую базу, оказываются в худшем положении, чем их конкуренты с менее разветвленной сетью и меньшим количеством клиентов.

В условиях турбулентности в экономической сфере, которую подпитывают кризисы и санкции, значительно

возрастает необходимость и сложность оценки ликвидности коммерческих банков, так как происходит ужесточение нормативные требования со стороны регулирующих органов как российских, так и международных. В целях поддержания высокой доходности, банки увеличивают использование высокорисковых активов, повышая тем самым риски потерь в случае кризисной ситуации. В то же время, средние и мелкие банки предпочитают увеличивать количество высоколиквидных активов с целью поддержания уровня ликвидности, необходимого для оптимального функционирования. В целом, кредитные организации крупнее оказываются более способными справиться с возникшими трудностями, однако большинство мелких и некоторые средние банки, стремясь выполнять нормативы Банка России, оказываются неспособными вести доходную деятельность.

Кроме того, ужесточение требований к капиталу в связи с повышенной концентрацией российской банковской системы на кредитовании связанных сторон может повлечь за собой агрессивное использование владельцами некоторых крупных банков схем обхода требований, что может оказать негативное влияние на банковскую систему, что особенно актуально в случае системно значимых банков, обязательства которых значительно превышают собственные средства, при том, что количество высоколиквидных средств минимально.

Таким образом, в условиях экономической нестабильности растет социально-экономическая ответственность кредитных организаций. Все это в совокупности вызывает необходимость проведения оптимизации банковской деятельности, которая будет эффективной в том случае, если она будет проводится с учетом особенностей функционирования различных категорий банков и умеренного уровня рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указание от 22.07.2015 № 3737-У "О методике определения системно значимых кредитных организаций".
2. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И "Об обязательных нормативах банков".
3. Ветрова Т.Н.. Особенности оценки эффективности банковской деятельности. Журнал "Наука и современность" № 42 // 2016
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru>
5. Информационный интернет-ресурс о банках и банковской деятельности <http://www.kuar.ru>

© С.В. Зубкова, А.Г. Глушкова, (zubkovasv@inbox.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

TENDENCIES OF FORMATION
AND STANDARDIZATION
OF OPERATIONAL RISKS ESTIMATION
METHODS IN THE COURSE OF THEIR
MANAGEMENT IN THE RUSSIAN
MARKET OF BANK SERVICES

*N. Martinenko
A. Kritskaya*

Annotation

Effective construction of the banking operational risks management system in the article is considered through the prism of the authors approach to the determination of their theoretical and practical aspects. The main principles of operational risk management and methods of calculating the amount of capital reserved for operational risk are analyzed as well as the necessity of specifying individual risk assessment parameters are justified and a variant of their improvement is proposed.

Keywords: bank, risk management, operational risk, frequency of operational risk events, operational risk assessment methods, standardized method (TSA), basic indicative approach (BIA).

*Мартыненко Надежда Николаевна
К.э.н., доцент,
Финансовый Университет
при Правительстве РФ
Крицкая Анна Алексеевна
Магистрант,
Финансовый Университет
при Правительстве РФ*

Аннотация

Эффективное построение системы управления банковскими операционными рисками в статье рассматривается через призму подхода авторов к определению их теоретических и практических аспектов. Анализируются основные принципы управления операционным риском и методики расчета размера капитала, резервируемого под операционный риск, обосновывается необходимость уточнения отдельных оценочных показателей риска, предлагается вариант их совершенствования.

Ключевые слова:

Банк, риск-менеджмент, операционный риск, частота событий операционного риска, методы оценки операционного риска, стандартизированный метод (TSA), базовый индикативный подход (BIA).

В условиях экономического спада российские банки становятся особенно уязвимы. Усиливающееся воздействие таких мощных долговременных факторов как медленный рост экономики и низкие процентные ставки, внедрение цифровых технологий и изменение нормативно-правовой базы провоцирует проявление присущих банкам рисков. Сложившаяся система управления рисками сопровождается ужесточением сценариев построения межбанковских отношений и отношений с обслуживаемыми банками клиентами, особенно обостряются проблемы управления банковским операционным риском.

Под операционным риском принято понимать риск прямых или косвенных убытков в результате неверного построения бизнес-процессов, неэффективности процедур внутреннего контроля, несанкционированных действий персонала, технологических сбоев или внеш-

него воздействия. [4, с. 281] Цель идентификации операционного риска и его управления заключается в поддержании такого его уровня, который банк готов принять на себя для обеспечения своей финансовой устойчивости. Банк, тем самым, в процессе своей основной деятельности, стремясь достичь поставленные стратегические цели и осуществлять текущие задачи, обеспечивает себе способность своевременно выполнять свои обязательства и эффективно использовать регуляторные требования для сохранения равновесного состояния своих активов и пассивов.

Основной отличительной чертой операционного риска является его "сопутствующий" характер, поскольку он сопровождает все бизнес направления деятельности кредитной организации, процессы и системы. В рамках организации системы управления операционным риском банки сталкиваются с трудностями, обус-

ловленными следующими причинами: с одной стороны, недостаток исторических данных о частоте реализации и размерах убытков, с другой, эндогенность данного вида риска, то есть проявления его внутреннего характера, заключающегося в том, что операционный риск зависит от различных особенностей конкретной организации, что, в свою очередь, усложняет использование внешней статистики на фоне дефицита внутренних данных.

В связи с этим, в рамках управления операционным риском считается целесообразным определить и придерживаться основополагающих принципов управления данным риском, способствующих минимизации операционного риска кредитной организации благодаря своевременной системе управления.

В качестве основных принципов управления банковским операционным риском можно выделить следующие:

1. Интегрированность и систематизация управления операционным риском. Внедрение системы управления операционным риском во все процессы управления рисками по бизнес направлениям и на всех уровнях организационной структуры банка.

2. Оценка, минимизация и мониторинг риска. Сбор и анализ информации об операционных убытках, определение риск-менеджментом методов по минимизации операционного риска.

3. Определение департаментом рисков банка внутренней культуры управления операционным риском. Наличие стандартов корпоративной культуры в кредитной организации и внутренних документов банка.

4. Эффективная система внутреннего контроля. Учитываются требования и рекомендации Центрального банка, а также внутренних документов банка.

5. Взаимодействие департаментов кредитной организации в рамках сбора и обработки данных по операционному риску:

- ◆ взаимодействие департамента рисков по взаимодействию с другими департаментами и филиалами банка;

- ◆ доступ информации для сотрудников организации;

- ◆ определение и назначение ответственных сотрудников;

- ◆ определение участников в рамках идентификации, сбора и обработки данных.

6. Представление отчетности об уровне операционного риска. Информация об уровне риска представляется в виде отчета менеджменту банка, который периодически дает оценку результатам работы департамента рисков на регулярной основе.

Система управления операционным риском заключается в проведении комплекса мер и процедур, направленных на эффективное управление данным видом риска. Необходимо также отметить, что важным моментом является обеспечение непрерывной деятельности банка в случае реализации операционного события, посредством определения плана действий для ограничения убытков при возникновении операционного риска и минимизации его отрицательного воздействия на финансовую устойчивость кредитной организации.

В 2015 году организацией ORX association было проанализировано распределение частот операционных событий по разным направлениям деятельности кредитных организаций за 2011–2015 годы. Обследованы 80 кредитных организаций на территории США, Европы, Азии, Латинской Америки и Африки. Наибольшие масштабы убытков за 2015 год достигались в процессе реализации розничного обслуживания. В свою очередь, в разрезе данного бизнес направления, наиболее частыми видами событий являются следующие: внешнее мошенничество (39%), ошибки в клиентской практике (19%), ошибки в управлении процессами, ненадлежащие организация и осуществление деятельности (25%). При этом общий размер убытков в результате реализации операционного риска в 2015 году составил 42586 млн. евро [8]. Распределение частоты событий операционного риска по направлениям деятельности кредитных организаций за 5 лет не имеет существенных изменений.

По частоте реализации операционного риска в рамках обслуживания клиентов лидирующее место занимает внешнее мошенничество, которое сегодня очень активно отражает проблемы, провоцирующие проявление операционного риска и позволяет анализировать эффективность системы управления этим риском при розничном обслуживании клиентов.

Совершенствование управления риском внешнего мошенничества стало еще более актуальным после вступления в силу ст. 9 Закона "О национальной платежной системе" 161-ФЗ (в ред. от 03.07.2016). В рамках данной законодательной инициативы кредитная организация обязана возмещать сумму неправомерно совершенных операций с электронного средства платежа, принадлежащего клиенту, сразу после направленного им в течение суток уведомления в банк. Таким образом, банк должен возместить клиенту утраченные денежные средства, а уже после проводить анализ ситуации. Принятие данной законодательной инициативы открывает новые пути для осуществления мошеннических операций с картами клиентов. Подобное проявление операционного риска оказывает влия-

ние на скорость принятия решений риск-менеджментом банка по внедрению комплекса мер по защите персональных данных, повышая тем самым эффективность системы управления банковским операционным риском.

Принятие подобных законодательных требований может реально повлиять на уровень операционного риска. В рамках управления риском внешнего мошенничества кредитные организации проводят ряд мероприятий, таких как совершенствование методик предупреждения мошеннических действий и верификации данных потенциального клиента, позволяющих минимизировать вероятность реализации риска. Однако также важна оценка рисков, которая во многом зависит от существующих методик расчета резервируемого капитала под операционный риск.

Поскольку операционный риск входит в группу значимых видов риска, Департамент рисков банка должен обеспечивать их эффективное управление, в том числе, выявлять и оценивать операционный риск по всем направлениям деятельности, процессам, продуктам и системам кредитной организации, осуществлять сбор данных по событиям операционного риска, по убыткам от их реализации с использованием баз данных, принимать меры, направленные на снижение вероятности реализации операционного риска, а также разрабатывать планы действий, которые должны быть направлены на обеспечение непрерывности деятельности банка в случае реализации риска.

Современные методы оценки операционного риска в практике российских банков базируются на рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору. Исходя из сложившейся практики, российские кредитные организации используют упрощенные методы оценки данного риска, зафиксированные в нормативной базе Центрального банка. В основном, речь идет о базовом индикативном методе (BIA), в соответствии с которым размер резервируемого капитала представляет собой взвешенный валовой доход кредитной организации за последние три года на коэффициент 0,15, рекомендованный Базельским комитетом.

Некоторые крупные российские банки дополнительно рассчитывают операционный риск по стандартизированному методу (TSA), который базируется на информации по распределению направлений деятельности банка по следующим бизнес-линиям: корпоративные финансы, розничный банкинг, коммерческий банкинг, управление активами, торговля и продажи, агентские услуги, платежи и расчеты, брокерские операции. Каждая бизнес-линия впоследствии корректируется на коэффициент β , рекомендованный Базель-

ским комитетом. Трудность практического использования данного метода оценки операционного риска в российской практике заключается в том, что рекомендованная структура бизнес-линий, предложенная Базельским комитетом по банковскому надзору разрабатывалась для западных банков и не адаптирована для российских кредитных организаций. [5]

Альтернативный стандартизированный подход (ASA) является, по сути, продвинутым вариантом TSA, поэтому его практическое внедрение в систему управления операционным риском в России представляется более сложным процессом, нежели использование методов, описанных ранее. Главным отличием данного подхода от TSA является то, что для розничного и коммерческого банкинга в качестве основного индикатора необходимо использовать портфель ссудной задолженности юридических и физических лиц, который корректируется на определенный коэффициент m (3,5%). Таким образом, данный метод оценки операционного риска дает наиболее объективную оценку риска в рамках коммерческого и розничного кредитования.

В табл. 1 представлены данные по десяти российским кредитным организациям, находящимся в разных группах по размеру чистых активов. Информация для подсчета фактических убытков банка вследствие реализации событий операционного риска взята из формы 0409102, данные подсчеты являются достаточно условными, являясь ориентиром масштабов убытка, так как дают лишь частичное представление о величине реальных потерь по данному виду риска. [5]

Исходя из сложившейся практики, российские кредитные организации в основе расчета резервируемого капитала под операционный риск используют именно базовую модель оценки. Анализируя данные, представленные в таблице, можно сделать вывод, что резервируемый под операционный риск капитал существенно превышает уровень фактических потерь, отраженных в отчетности. Используя базовый метод банки резервируют капитал в сотни раз больше, чем их фактические потери, вне зависимости от размера банка. Так, например, резервы ПАО "Сбербанк" практически в 900 раз превышают его фактические потери по операционному риску, а резервы регионального банка АО АКБ "Тексбанк", занимающего одно из последних мест в рейтинге российских банков по уровню капитала, превышают в 1500 раз его фактические убытки вследствие реализации операционного риска.

Таким образом, индикативный подход (BIA), формула расчета которого представлена в Положении Центрального банка № 346-П, завышает требования к резервированию капитала под операционный риск. Не-

Таблица 1.

Уровень убытков банков в результате реализации событий банковского операционного риска в сравнении с уровнем операционного риска, рассчитанного по основному методу оценки, тыс.руб.

Место в рейтинге по чистым активам на 01.01.16 г.	Наименование банка	Подход VIA	Уровень капитала	Фактические убытки банка
1	Сбербанк	187 987 452	3 143 379 443	209 188
6	Россельхозбанк	10 625 903	411936910	81 688
11	Промсвязьбанк	8 324 000	151 265 205	6 802
120	Левобережный	498 262	4 433 729	900
147	Банк СГБ	377 611	2 715 605	287
224	Агросоюз	108 482	1210153	142
273	Юг-Инвестбанк	79 277	859 272	145
453	Еврокапитал-Альянс	5 676	1 407 346	1 230
552	Кредитинвест	16 852	354 719	61
591	Тексбанк	15 051	531 803	10

Источник: составлено автором по данным форм отчетности [электронный ресурс]. Режим доступа: www.cbr.ru. (Дата обращения- 20.03.2017 г.)

смотря на простоту использования данного метода, его применение в России вызывает сомнения, так как его требования к резервированию основаны на зарубежных статистических данных.

В рамках совершенствования данного метода является целесообразным скорректировать предложенный

коэффициент риска с учетом данных российской статистики.

Учитывая данный факт, банки должны стремиться к использованию подходов к оценке риска, которые ориентированы на внутреннюю статистику операционных потерь, так как это сделает оценку более объективной.

ЛИТЕРАТУРА

1. О порядке расчета размера операционного риска: Положение Центрального Банка Российской Федерации № 346-П от 3 ноября 2009 г. в ред. от 03.07.2012г., // СПС "Консультант Плюс".
2. Федеральный закон "О национальной платежной системе" 161-ФЗ в ред. от 03.07.2016г., // СПС "Консультант Плюс".
3. Актуальные проблемы развития банковского и небанковского секторов экономики, сборник трудов молодых ученых и магистрантов. Выпуск 4. / под ред. Н.Н. Мартыненко. М., Научные технологии 2016. – 181 с.
4. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов / под ред. И. В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.
5. Сперанский А. Операционный риск как мера качества функционирования банка / Сперанский А. // СПС "Консультант Плюс". – Бухгалтерия и банки. – 2011. – №1.
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
7. Report on Operational Risk Loss Data [электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://managingrisktogether.orx.org/>.
8. ORX association:Operational risk loss data for banks submitted in 2015 [электронный ресурс]. Режим доступа: <https://managingrisktogether.orx.org/sites/default/files/downloads/2016/12/beyondtheheadlines-publicreportonbanksoperationalrisklossdatasubmittedin2015.pdf>. Дата обращения– 18.03.17)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА ПРИМЕРЕ КАНАДСКОГО ДОЛЛАРА

FEATURES OF FORMATION OF THE EXCHANGE RATE ON THE EXAMPLE OF THE CANADIAN DOLLAR

G. Plyushcheva

Annotation

The consequences of currency crises primarily affect the level, quality of life and welfare of the citizens, which inevitably leads to the aggravation of social conflicts. Therefore, the ultimate goal of currency regulation should be aimed at stabilizing the world economy. In this regard, prediction of medium and long-term exchange rate and analysis of the main factors of influence it is today particularly relevant. Consider the main factors influencing the exchange rate for example the canadian dollar. The choice of this currency is that it is one of the strongest and the same time the commodity currencies, which makes it similar with the Russian ruble, and therefore experience of regulation and the peculiarities of the formation of the exchange rate of the canadian dollar can be useful in studying the characteristics of the ruble exchange rate and development prospects of the Russian economy.

Keywords: exchange rate, canadian dollar, monetary policy, foreign exchange market.

Плющева Галина Владимировна
Соискатель, Московский
государственный институт
международных отношений
(университет), МИД России

Аннотация

Последствия валютных кризисов, прежде всего, отражаются на уровне, качестве жизни и благосостоянии граждан, что неизбежно ведет к обострению социальных конфликтов. Поэтому конечная цель валютного регулирования должна быть направлена на стабилизацию мирового хозяйства. В связи с этим прогнозирование среднесрочного и долгосрочного валютного курса и анализ основных факторов влияния на него является сегодня особо актуальным. Рассмотрим основные факторы влияния на валютный курс на примере канадского доллара. Выбор данной валюты обусловлен тем, что она является одной из сильнейших и то же время сырьевых валют, что делает ее схожим с российским рублем, а значит опыт регулирования и особенности формирования валютного курса канадского доллара могут быть полезны в вопросах изучения особенностей валютного курса рубля и перспектив развития российской экономики.

Ключевые слова:

Валютный курс, канадский доллар, денежно-кредитная политика, политика, валютный рынок.

*"Валюта, ее крах, долги, обесценивание денег
являются признаками разлаженности",
распада всей системы мирового хозяйства"*

В.И. Ленин [3]

В настоящее время мировой финансовый рынок является важнейшим элементом международной финансовой системы и оказывает существенное влияние на объемы международной торговли, потоки капитала, уровень жизни населения. Объемы денежных потоков на международном валютно-финансовом рынке выражается в валюте. Известно, что последствия валютных кризисов, прежде всего, отражаются на уровне, качестве жизни и благосостоянии граждан, это неизбежно ведет к обострению социальных конфликтов. Поэтому конечная цель валютного регулирования должна быть направлена на стабилизацию мирового хозяйства. В связи с этим прогнозирование среднесрочного и долгосрочного валютного курса и анализ основных факторов влияния на него является сегодня особо актуальным. Экономисты на протяжении долгого времени формировали теории, концепции и модели для анализа валютного курса так, что на сегодняшний день мы владеем большим чис-

лом таковых. С развитием эконометрических методов исследования, а также с повышением доступности качественных данных исследования дали большее понимание особенностей формирования валютного курса, в то же время ряд вопросов остаются открытыми.

Наиболее полно, на наш взгляд, история развития анализа моделирования валютных курсов представлена в работах экономистов д.э.н. Е.В. Балацкого, д.э.н. В.К. Бурлачкова, д.э.н. О.В. Буториной, д.э.н. В.Ю. Кастасонова, М.В. Камротова, С.Р. Моисеева, М.А. Панилова. Среди зарубежных авторов необходимо выделить работы А. Джима, П. Самуэльсона, Дж.М. Кейнса, К.С. Рогоффа, Р.Миза, М.Обстфельда.

Одна из наиболее значимых задач – неспособность макроэкономических монетарных моделей достаточно хорошо предсказывать динамику валютного курса.

Общий вывод большинства работ по теории прогнозирования валютного курса состоит в том, что в краткосрочном периоде динамика номинального валютного курса трудно поддается прогнозированию, в долгосрочном есть некоторые свидетельства предсказуемости [2]. Моделирование валютного курса только с использованием основных макроэкономических индикаторов таких, как процентные ставки, уровень инфляции, уровень производства и др., не дает стабильных достоверных результатов, в то же время влияние данных экономических показателей на валютный курс очевидно. Вероятно, для получения наиболее полной картины особенностей формирования валютного курса важно учитывать специфические факторы влияния, в том числе и неэкономические, для каждой конкретной рассматриваемой валюты.

Рассмотрим основные факторы влияния на валютный курс на примере канадского доллара. Экономика Канады относится к сырьевым. Страна занимает третье место в мире по официальным запасам нефти и является пятой по объему ее добычи [14]. В свою очередь канадский доллар занимает пятое место в мировых валютных резервах [13], поэтому экономика и валюта данной страны представляет особый интерес для нашего исследования.

Рассмотрим основные макроэкономические показатели страны:

- ◆ Номинальный ВВП 1 674 миллиардов долларов США (Занимает 17 место по ВВП среди стран)[8]
- ◆ Номинальный ВВП на душу населения 46 200 долларов США [12]
- ◆ Сфера услуг занимает около 70% от ВВП [14]
- ◆ Валюта – канадский доллар (CAD)

Канадская экономика является одной из самых открытых, доля ее экспорта составляет около 30% от ВВП.

Основные торговые партнеры по экспорту – США, по импорту – США, Китай, Мексика [11]. Причем доля товарного экспорта в США 76%, доля товарного импорта – 64%, что говорит о значительной взаимозависимости данных экономик [9]. Во многом такую прочную торговую связь определили географическое положение и соглашение о свободной торговле между США и Канадой в 1989 году, а затем Североамериканское соглашение (НАФТА) в 1994 году между США, Канадой и Мексикой [14]. Для США Канада является крупнейшим поставщиком нефти (около 70% от общего экспорта [8]), газа и электроэнергии, в свою очередь импортирует значительную часть американского урана. Итак, при росте цен на нефть происходит укрепление канадского доллара и ослабление американской валюты, поэтому валютная пара USD/CAD имеет достаточно высокую отрицательную корреляцию с ценами на нефть. До 2006 года, когда цены на нефть возросли до 100 долларов за баррель данный коэффициент был равен -0,6, -0,7 [7]. Но с удорожанием нефти тенденция изменилась, после "сланцевой революции" США увеличили внутреннюю добычу и экспорт черного золота. Не смотря на снижение зависимости канадского доллара по отношению к американскому от цен на нефть, валюта продолжает реагировать на ее динамику с задержкой в 3–4 месяца, что наглядно демонстрирует график ниже. (см. граф. 1)

Также канадский доллар зависит в целом от состояния экономики США, а соответственно реагируют на ее макроэкономические показатели и данные о состоянии фондового рынка. Условно, данная зависимость выражается в следующем: чем сильнее американская экономика, тем больше ей требуется нефти, тем самым увеличивается курс канадского доллара. Китай и Япония также являются крупными потребителями канадского сырья. Поэтому валюты данных стран также реагируют на мировые цен на нефть. В последнее время усилилось

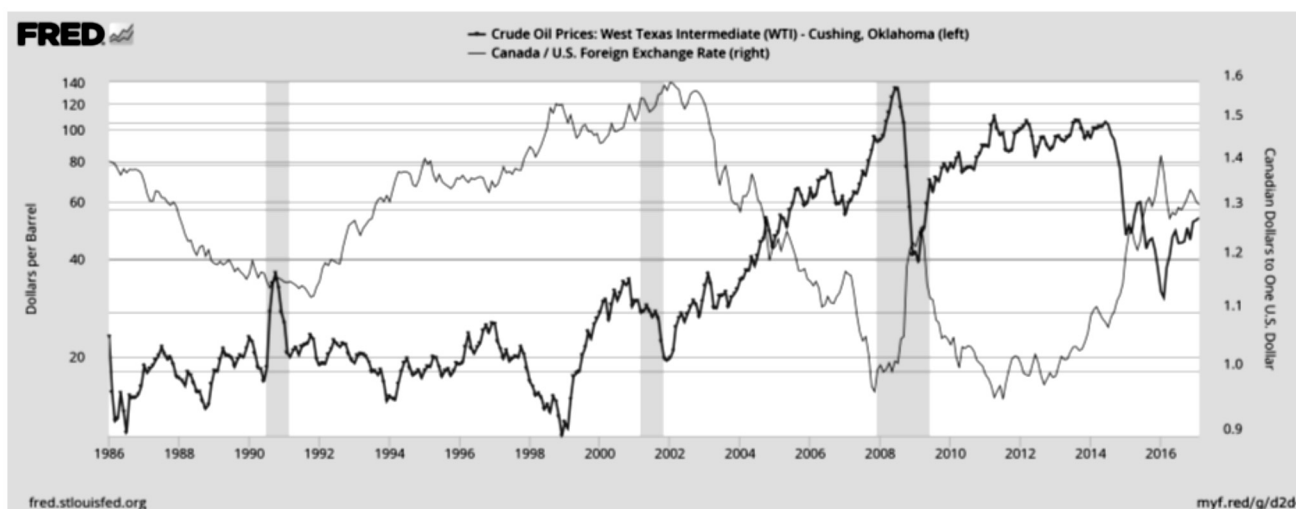


График 1. Корреляция валютной пары USD/CAD с ценами на нефть. (Источник: <https://fred.stlouisfed.org/>)

влияние состояния китайской экономики на другие страны в связи со значительной зависимостью мира от китайского экспорта и импорта, а также большой долей китайского фондового рынка. Так и для Канады, состояние китайской экономики оказывает понижающее давление на основные макроэкономические показатели и валютный курс соответственно [8]. Несмотря на то, что снижение цен на нефть в 2014 году не сильно отразилось на состоянии канадской экономики, тем не менее страна испытывает трудности ослабления основных макроэкономических показателей: по итогам 2016 года темп роста промышленного производства составил минус 0,3%, уровень безработицы незначительно увеличился по сравнению с годом ранее на 0,2% до 7,1%, дефицит бюджета составил около 2,5% от ВВП, государственный долг остался практически на уровне 2015 года в размере 98,8% от ВВП. Все рассмотренные факторы влияния на валютный курс относятся к внешним. Существуют также внутренние факторы, так же неизбежно влияющие на динамику канадского доллара: процентная ставка, данные по инфляции и безработице (занятости), розничные продажи.

Рассмотрим, как влияет кредитно-денежная политика Банка Канады на курс местного доллара. В структуре Банка Канады Совет по денежно-кредитной политике (Governing Council) отвечает за принятия решений и официальные заявления по основным инструментам монетарной политики. Основная цель Банка – сохранение стабильного уровня инфляции для поддержания экономического роста. Оптимальной считается величина инфляции около 1 – 3% в год (основные показатели: Consumer Price

Index, CPI) [10]. При этом валютный курс канадского доллара является плавающим, правительство не воздействует прямым образом на его динамику, тем не менее Банк отслеживает валютный курс, так как нестабильная валюта в конечном итоге влияет на показатели совокупного спроса и инфляции [16]. Накануне каждого из восьми заседаний, анализируя динамику валютного курса, Банк делает выводы о перспективах экономики, уровне инфляции и принимает решение о ключевой процентной ставке. Для поддержания стабильного уровня инфляции Банк Канады регулирует ставку процента с помощью операций на открытом рынке (Large Value Transfer System, LVTS – система перевода крупных сумм). Также Банк Канады публикует ежеквартальный отчет (Monetary Policy Report), который может содержать неожиданную информацию для участников рынка, тем самым вызывая спекулятивные потоки капитала через операции на рынке форекс.

В целом канадский доллар является достаточно популярной валютой на форекс, так за период с 2013 по 2016 год доля операций с CAD увеличилась с 4,6% до 5,1% [17]. Как отмечает Банк Канады, монетарная политика приносит свои результаты примерно через шесть-восемь кварталов, поэтому меры, принятые еще в 2015 году для поддержания стабильности экономического развития в условиях резкого снижения нефтяных цен, должны принести положительный результат как раз с конца 2016 по 2017 год [10].

Известно, что 21.01.2015 с целью поддержать экономику Центральный банк Канады снизил ключевую процентную ставку с 1% до 0,75%, что привело к существенному ослаблению канадского доллара (см. **граф. 2**).



График 2. Реакция валютной пары USD/CAD на снижение процентной ставки. (Источник: <https://www.metatrader4.com/>)

В июле 2015 года произошло еще одно снижение процента до 0,5%. Данные меры должны были поддерживать слабеющую из-за снижения нефтяных цен экономику. Определенно более дешевый канадский доллар поддержал экспортеров несырьевых товаров, объем которых увеличился более чем на 6% с середины 2014 года по сентябрь 2016 года. В целом (за исключением сырьевого сектора) ВВП Канады растет на 1,8% в квартал с 2015 года (см. рис.1). Тем не менее даже по этому критерию рост все еще не достигает целевых уровней. Объясняется это тем, что валюты других экспортеров США так же подешевели по отношению к доллару, например, мексиканский песо упал на 32%, а евро и канадский доллар за тот же период – на 17% (см. рис. 2), поэтому экспорту Канады не удалось захватить большую долю рынка США [15].

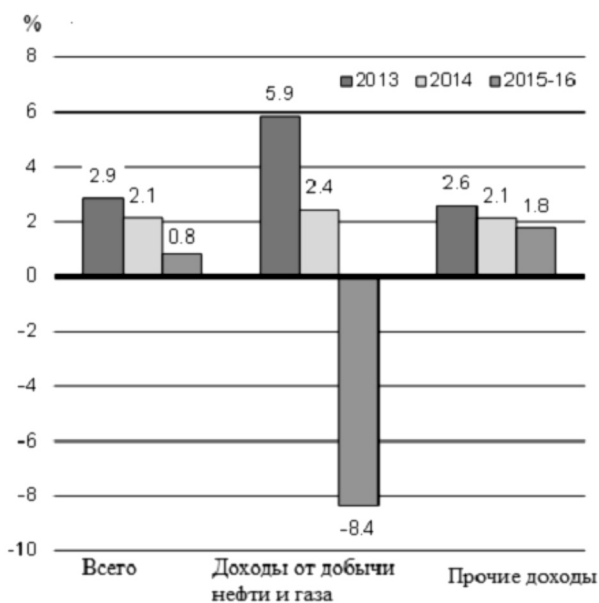


Рисунок 1. Динамика ВВП Канады до сентября 2016 года.

Источник: Статистическое управление Канады; Департамент расчетов финансов Канады.

Инвестиции в нефтяной и газовый сектора со второй половины 2016 года постепенно стали расти и правительство ожидает продолжения данной динамики в течение 2017 года. Рынок труда и уровень потребления домашних хозяйств остается в стабильном состоянии, несмотря на резкое снижение занятости в нефтедобывающих регионах в 2014 году.

Макроэкономические показатели, такие как ВВП (GDP, Ivey PMI (Индекс производственной активности), Trade Balance (Торговый баланс), Current Account (счет текущих операций), Retail Sales (Розничные продажи); индикаторы инфляции (CPI, Core CPI); индикаторы рынка труда (Unemployment Rate, Employment Change); инди-

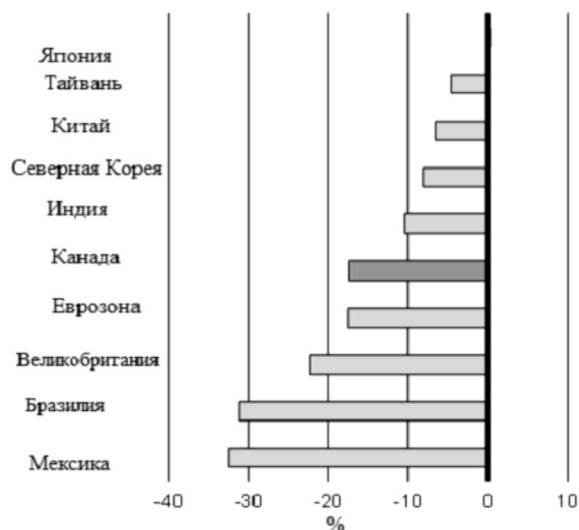


Рисунок 2. Реакция валют стран в связи со снижением цен на нефть.

Источник: Статистическое управление Канады; Департамент расчетов финансов Канады.

каторы рынка жилья также оказывают определенное влияние на валютный курс, но данное влияние носит среднесрочный и краткосрочный характер.

Сравнивая Канаду с Россией, с одной стороны, мы видим общую зависимость экономик от мировых цен на нефть. С другой стороны, анализируя последствия снижения нефтяных цен в 2014 году, можем наблюдать разную реакцию и степень воздействия как на экономику, так и на валюту стран. Здесь несколько причин. Прежде всего мы имеем разную структуру экспорта, отсюда и разную зависимость от сырьевых цен (см. рис. 3).

Таким образом в связи с тем, что Канада имеет меньшую долю природных ресурсов в экспорте и большую долю неторгуемых товаров и услуг, то есть локально производимых и потребляемых, это приводит к меньшей инфляции и незначительному росту государственного дефицита. Кроме того, в России наряду с падением стоимости экспорта также наблюдались значительные перетоки капитала в связи с финансовыми санкциями. Обе страны в качестве основного инструмента денежно-кредитной политики выбрали инфляционное таргетирование, что также помогло более успешно справиться с шоком нефтяных цен, чем в странах с фиксированным курсом. В противном случае странам пришлось значительно больше финансировать дефицит государственного бюджета, чтобы не допустить рецессии в связи со снижением государственных расходов (см. рис. 4). Напомним, что Россия перешла к режиму свободного плавания рубля с февраля 2015 года.

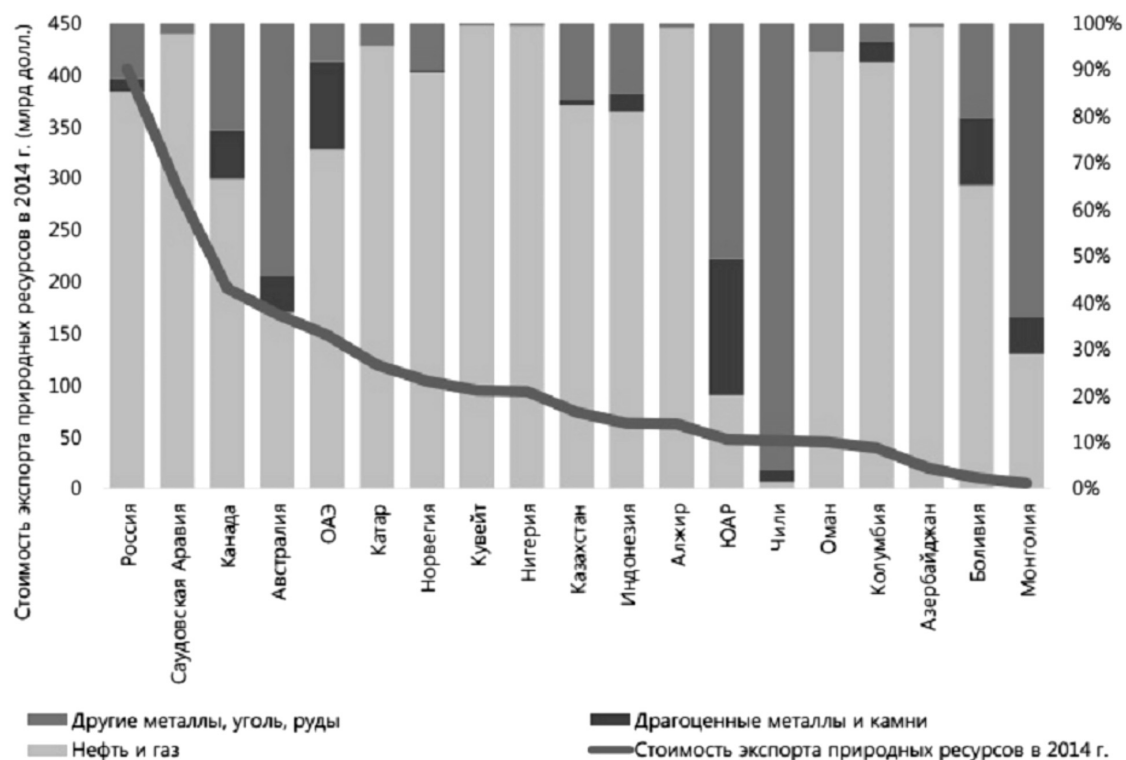


Рисунок 3. Доля экспорта различных природных ресурсов для ряда стран.
 Источник: Всемирный банк, национальные статистические агентства, расчеты АКРА. [6]

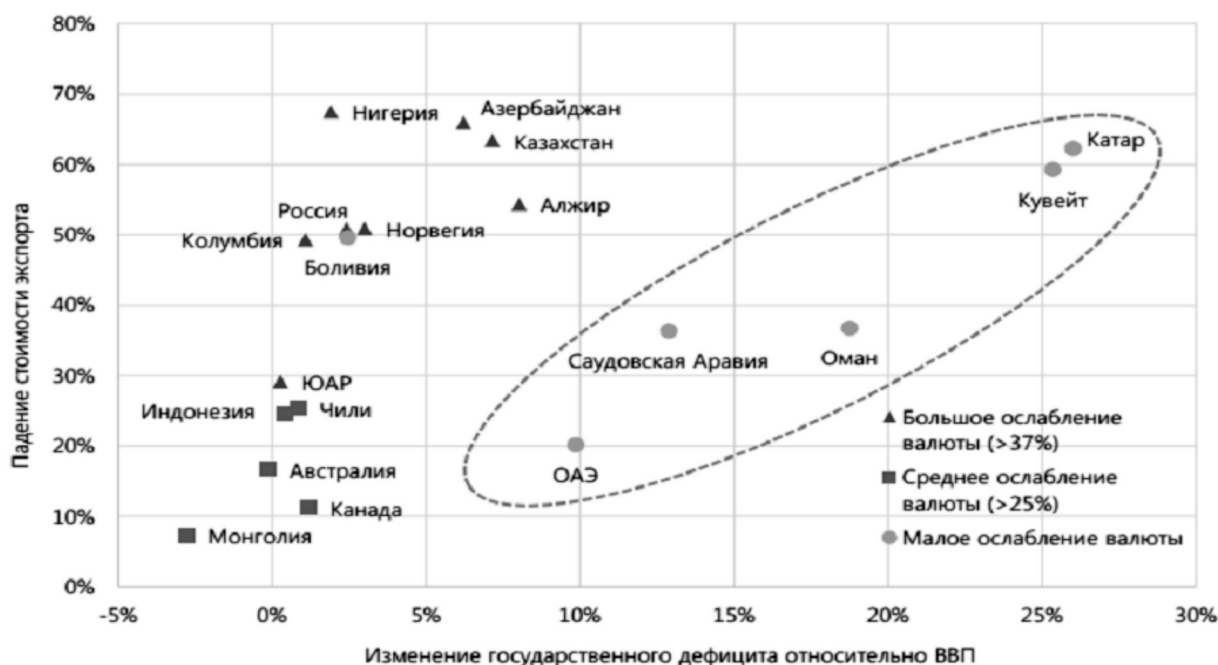


Рисунок 4. Размер государственного дефицита определяется глубиной шока экспорта и курсовой политикой.
 Источник: Всемирный банк, Международный валютный фонд, UN Comtrade, платежные балансы стран, расчеты АКРА.

Известно, что в начале кризиса нефтяных цен Банк России сглаживал колебания рублевого курса путем интервенций, сократив международные резервы на 30%. После перехода к плавающему курсу стоимость золотовалютных резервов определяется взаимной переоценкой валют по отношению друг к другу и ценой золота. Сейчас Банк России постепенно наращивает резервы и их стоимость составляет (По данным ЦБ РФ на 21.02.2017) 390 млрд. долл. По сути резервы – валютный актив Банка России по отношению к внешнему миру, а Фонды – это задолженность Банка перед Минфином. Использование бюджетного резерва Банком России – аналог рублевой эмиссии, поэтому оно не требует продажи или вложения в неликвидные активы резервной валюты Центрального банка [6].

Итак, Канада имеет наиболее крупный рынок сбыта в виде США и сильно зависит от состояния данной эконо-

мики и валютного курса американского доллара. В любом случае основные торговые партнеры страны сформированы в рамках Североамериканской зоны свободной торговли, что дает Канаде дополнительную стабильность в вопросах экономики и политики с 1994 года, причем соглашение с США о зоне свободной торговли подписано еще пятью годами ранее.

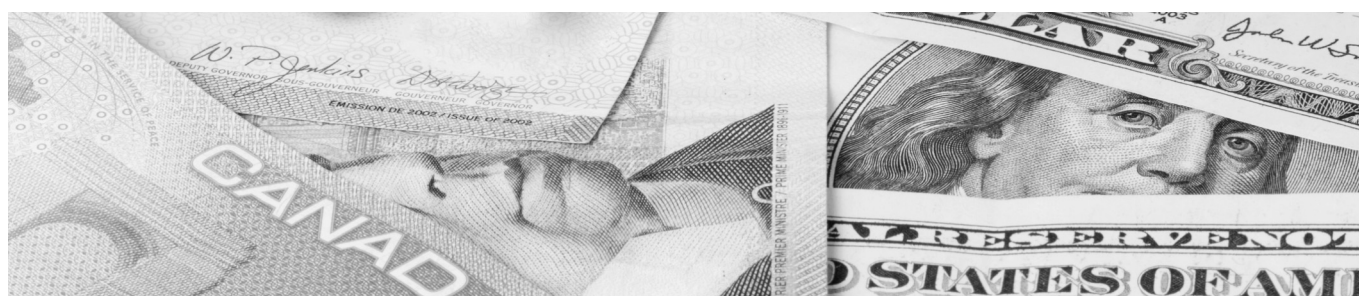
Для России процесс экономического объединения с союзными государствами в рамках АЭЭС фактически начался с 1994 года, но только спустя 20 лет Экономический союз получил официальный статус.

Основными задачами стран ЕАЭС является более глубокая промышленная и экономическая интеграция, создание институциональной структуры для обслуживания и регулирования вопросов взаимодействия и в перспективе постепенный переход к валютному союзу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. Факторы формирования валютных курсов: плюрализм моделей, теорий и концепций. // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1
2. Камротов М. В. Политика ФРС и ЕСБЦ и валютный курс. Учебно методическое пособие. – М.: 2009, с.100
3. Ленин В. И. Полное собрание сочинений, т.41, с. 203
4. Моисеев С. Макроанализ валютного курса: от Касселя до Обстфельда и Рогоффа // Валютный спекулянт. – 2003. – №5. С.36–40
5. Панилов М. А. Развитие теорий валютного курса и эволюция принципов его моделирования // Аудит и финансовый анализ. – №4. – 2009
6. Треть "сырьевых" стран погрузилась в рецессию после падения нефтяных цен. 21.09.2016// Исследования/ АКРА
7. Факторы, влияющие на курс канадского доллара – USD/CAD/ Forex Euroclub URL: <http://enc.fxeuroclub.ru/555/> (дата обращения 30.03.2017)
8. Annual Financial Report of the Government of Canada 2015–2016 URL: <http://www.fin.gc.ca/afr-rfa/2016/afr-rfa-2015-2016-eng.pdf> (Accessed 30. 03.2017)
9. Annual Merchandise Trade. Global Affairs Trade. URL: http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/annual_merchandise_trade-commerce_des_marchandises_annuel.aspx?lang=eng (Accessed 30. 03.2017)
10. Bank of Canada URL: <http://www.bankofcanada.ca/>
11. Canada URL: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/Can/> (Accessed 30. 03.2017)
12. Canada GDP – Gross Domestic Product URL: <http://countryeconomy.com/gdp/canada> (Accessed 29. 03.2017)
13. Currency composition of official foreign exchange reserves. IMF URL: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4> (Accessed 30. 03.2017)
14. Canada. Library. CIA URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/ca.html> (Accessed 30. 03.2017)
15. Fall Economic Statement 2016. Government of Canada URL: <http://www.budget.gc.ca/fes-eea/2016/docs/statement-enonce/chap03-en.html#Toc465443731> (Accessed 30. 03.2017)
16. The Exchange Rate. Bank of Canada. May 2012. URL: http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/11/exchange_rate.pdf (Accessed 30. 03.2017)
17. Triennial Central Bank Survey Foreign exchange turnover in April 2016. BIS URL: <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf> (Accessed 30. 03.2017)

© Г.В. Плющева, (galina.lupach@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СФЕРЫ ДВУСТОРОННЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН БРИКС

PERSPECTIVES OF BRICS COUNTRIES BILATERAL ECONOMIC COOPERATION

E. Trokhova

Annotation

Perspective spheres of the BRICS countries bilateral relations development are considered in the article. Areas in which cooperation develops most actively are revealed: fuel and energy complex, transport and communications, metallurgy. A hypothesis has been put forward that the bilateral economic cooperation of the BRICS countries will allow to bring closer the interests of states and, possibly, to form the overall political-economic course of the whole group in the future.

Keywords: BRICS, international economic cooperation, foreign economic relations.

Трохова Екатерина Владимировна
К.э.н., доцент, Российский
экономический университет
им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Аннотация

В статье рассмотрены перспективные сферы развития двусторонних отношений стран – членов группы БРИКС. Выявлены области, в которых сотрудничество развивается наиболее активно: топливно-энергетический комплекс, транспорт и связь, металлургия. Выдвинута гипотеза о том, что двустороннее экономическое взаимодействие стран БРИКС позволит сблизить интересы государств и, возможно, сформировать в будущем общий политико-экономический курс всего объединения.

Ключевые слова:

БРИКС, международное экономическое сотрудничество, внешнеэкономические связи.

Торгово-экономическое сотрудничество, все более ориентированное на переход от "классического" товарообмена к многопрофильному промышленно-инвестиционному взаимодействию [5], служит основой создаваемой конструкции стратегического партнерства и экономических отношений в рамках БРИКС. Это предполагает реализацию масштабных двусторонних проектов, нацеленных на модернизацию и инновации, активизацию сотрудничества в сфере науки, высшего образования и высоких технологий: информатики, био- и нанотехнологий, освоения космического пространства.

Однако учитывая собственные геополитические и геоэкономические интересы, страны БРИКС сотрудничают в рамках группы рассматривают, прежде всего, как инструмент улучшения двусторонних отношений, которое позволит сблизить национальные интересы и, возможно, сформировать в будущем общий политико-экономический курс всего объединения. Пока же различия между странами и разнонаправленность их интересов мешают достичь единства внутри группировки.

При этом на сегодняшний день существуют все предпосылки для развития двустороннего сотрудничества между Россией и Китаем, Россией и Индией, а также Россией и ЮАР. Основной перечень секторов экономики, в рамках которых складываются двусторонние отношения, приведен в **табл. 1**.

По данным таблицы можно сделать вывод, что основным направлением, в котором заинтересовано большинство стран группы, является топливно-энергетический комплекс, включающий в себя нефтяную и газовую промышленности, электроэнергетику. В этих сферах имеют двусторонние отношения Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР. Двустороннее взаимодействие также активно осуществляется в металлургии, транспорте и логистике.

Говоря о межстрановых отношениях, прежде всего, следует отметить Россию и Китай, которые являются стратегическими партнерами на протяжении длительного времени. Кроме исторической составляющей, значительную роль в их взаимоотношениях играет географическая близость и протяженная общая граница, схожесть некоторых международных и национальных интересов. Имея долгосрочные стратегические цели, и РФ, и КНР стремятся обеспечить благоприятные внешние условия для их выполнения. Именно эти две державы обладают и стремлением, и возможностью для того, чтобы играть системообразующую роль в формате БРИКС.

Наиболее активно двустороннее взаимодействие между Россией и Китаем развивается по следующим направлениям: лесное хозяйство, автомобилестроение, освоение месторождений полезных ископаемых. Увеличивается число совместных проектов в сфере сельского хозяйства.

Таблица 1.

Основные направления двустороннего сотрудничества
внутри группы БРИКС.

Сфера деятельности	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Транспорт и логистика	Россия Китай	Индия Китай Бразилия	Россия Китай ЮАР	Бразилия Индия Россия	Индия
Фармацевтика	Индия	-	Бразилия	-	-
Автомобилестроение	Китай	Китай	-	Бразилия Россия ЮАР	Китай
Электроника	Китай	-	-	Бразилия	-
Строительство	-	Индия Китай	Россия	Россия	-
Телекоммуникации	Россия	Индия Бразилия	Россия Китай	Индия	-
ТЭК	Россия	Бразилия Индия Китай ЮАР	Россия Китай ЮАР	Россия Индия ЮАР	Россия Индия Китай
Металлургия	-	Индия Китай ЮАР	Россия	Россия ЮАР	Россия Китай
АПК и лесное хозяйство	Россия	Бразилия Китай	ЮАР	Россия	Индия
Пищевая промышленность	Россия	Бразилия	ЮАР	-	Индия

Составлено автором.

Важную роль в развитии российско-китайского сотрудничества может сыграть Российско-китайский консультационный комитет предпринимателей при Межправительственной Российско-Китайской Комиссии по инвестиционному сотрудничеству, первое заседание которого состоялось в апреле 2015 года при участии более 30 российских и около 70 китайских инвестиционных и промышленных компаний, продвигающих более 40 совместных инвестиционных проектов в различных отраслях с общим объемом капиталовложений более 75 млрд. долларов США. Консультационный комитет предпринимателей ориентирован не только на взаимодействие с госструктурами для устранения существующих барьеров для бизнеса, но и на активную работу по отбору новых перспективных проектов в рамках следующих приоритетных направлений: горнодобывающая промышленность; инфраструктура; сельское хозяйство и лесная промышленность.

Представители бизнеса выделяют ряд проблем, решение которых будет способствовать активизации кооперации во всех сферах: доступ к финансовым ресурсам, обеспечение рабочей силой масштабных проектов,

информирование китайских деловых кругов об инвестиционном климате в России и конкретных ее регионах.

Между Россией и ЮАР также имеют место стратегически важные взаимоотношения. Эти страны могут значительно повысить объемы двусторонней торговли и инвестиций, также количество перспективных проектов, выгодных для обеих сторон.

Текущий низкий уровень двустороннего сотрудничества ЮАР и РФ обусловлен слабыми связями бизнес-сообщества и ориентацией их внешнеэкономических связей на других партнеров: у ЮАР – на страны Европы и США, у российских предпринимателей – КНР и ЕС. Только благодаря присоединению ЮАР к объединению БРИКС, санкциям в отношении России и ответным контрсанкциям российская сторона обратила внимание на Южную Африку.

Если рассматривать сферы, в которых возможно дальнейшее развитие сотрудничества между РФ и ЮАР, то к таким можно отнести энергетику, железнодорожное оборудование и технику. В Южной Африке наблюдается нехватка мощностей для транспортировки грузов по железной дороге, поэтому российское оборудо-

дование могло бы найти свою нишу в удовлетворении южноафриканских потребностей. Также имеются перспективы для российской ядерной энергетики, однако реализация наших возможностей зависит от внутренней политики ЮАР.

Объемы российско-индийской торговли и двустороннего инвестиционного сотрудничества могут быть значительно увеличены, а направления диверсифицированы: банковское дело и финансы, туризм, транспортный и строительный сектор, а также IT-аутсорсинг. В настоящее время взаимодействие осуществляется в области предоставления российской стороной транспортных услуг, строительства и модернизации промышленных объектов российскими организациями на территории Индии, развития транспортных коммуникаций и сетей мобильной связи.

Несмотря на напряженность в отношениях между Индией и Китаем в связи с конкуренцией на азиатских рынках и стремлением к региональному лидерству имеет место совместное взаимовыгодное сотрудничество в таких сферах, как финансы, энергетика, телекоммуникации, транспорт. К 2015 года в рамках создания многопрофильного и многоуровневого механизма межгосударственного сотрудничества действовало 36 специализированных двусторонних переговорных площадок по взаимодействию в самых разных областях.

В качестве актуального направления кооперации стороны признают проект формирования экономического коридора "Индия – Бангладеш – Мьянма – Китай".

Рассматривая двустороннее сотрудничество Бразилии со странами БРИКС, можно отметить ее интерес к ЮАР и Индии. За период 2003–2013 гг. Бразилия подписала около 20 экономических соглашений с Южно-Африканской Республикой и Индией, с которыми она

сотрудничает не только в двустороннем формате, но и в рамках ИБСА (объединение Индии, Бразилии и ЮАР).

Бразилия и Китай за последние 10 лет на государственном уровне подписали ряд документов о сотрудничестве, которые затрагивают следующие направления: интеллектуальная собственность, энергетика и добывающая промышленность, инфраструктура, торговля и инвестиции.

Бразилия сотрудничает с Китаем и Россией в области транспорта и логистики. Китай инвестирует в один из крупнейших латиноамериканских проектов по строительству железной дороги, соединяющей тихоокеанское и атлантическое побережье Перу и Бразилии, что позволит китайским предприятиям реализовывать свою продукцию на латиноамериканском рынке. К значимым российско-бразильским проектам относят возможное участие ОАО "РЖД" и АО "Уралвагонзавод" в соглашениях по железнодорожному транспорту. Несмотря на то, что объемы инвестиционных отношений России и Бразилии все еще невелики, к перспективным направлениям можно отнести добычу нефти и газа, энергетику, сельское хозяйство и пищевую промышленность.

Отношения между Китаем и ЮАР также находятся на стадии развития. Китайские инвесторы вкладывают около 2,8 млрд. долл. США в энергетику и металлургию Южной Африки, тем самым повышая уровень промышленного производства и решая проблему безработицы.

Таким образом, в ближайшее время торговые и инвестиционные взаимосвязи в рамках БРИКС будут носить преимущественно двусторонний характер при определяющей роли Китая, а наиболее перспективными сферами сотрудничества являются добыча полезных ископаемых, энергетика, транспорт и металлургия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолипецкая А. В., Комаров С. А. Экономические взаимоотношения России и Китая // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 9. С. 6–10.
2. Воронова Т. А., Пермякова Е. В. Стратегическое сотрудничество России и Китая. Экономико-инновационные аспекты / Т. А. Воронова, Е. В. Пермякова. – М.: ГОУ ВПО "РЭУ им. Г. В. Плеханова", 2010. – 195 с.
3. Луценко Е. А. Фундаментальное значение российско-китайских отношений в формате БРИКС // В сборнике: Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества Материалы IV международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы: Д.В. Буяров, Д.В. Кузнецов. – 2014. – С. 585–587.
4. Мастюгин А. Ю. Значение российско-китайских отношений в формате БРИКС В сборнике: Будущее науки–2016 Сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции: в 4-х томах. 2016. С. 342–345.
5. Окунева Л. БРИКС: проблемы и перспективы : научная конференция, МГИМО (У), 9–10 ноября 2011 г.) / Л. Окунева ; ИМИ МГИМО (У) МИД России, Центр БРИКС. – М. : МГИМО–Университет, 2012. – 25 с. – (Аналитические доклады ; Вып. 2 (32), март 2012).
6. Уянаев С. В. Китай и Индия: достижения и проблемы современного этапа отношений // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. – 2014. – Т. 19. № 19. – С. 135–153.

К ПРОБЛЕМЕ ВЫБОРА ОСНОВАНИЯ КАТЕГОРИЗАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

TO THE PROBLEM OF THE CHOICE OF BASE OF CATEGORIZATION OF CRIMES

N. Avdeenko

Annotation

The article is devoted to problems of the choice of base of categorization of crimes and evaluation of public danger. The author proposes to consider the categorization of crimes as the basis of differentiation of criminal responsibility, to eliminate the formality of categorization of crimes by assigning the category to each crime and to use the categorization of crimes as an instrument of optimization of the criminal sanctions.

Keywords: categorization of crimes, the character and degree of public danger, a typical sanction.

Авдеенко Нелли Андреевна

*Аспирант, Санкт-Петербургский
юридический институт (филиала) Академии
Генеральной прокуратуры РФ*

Аннотация

Статья посвящена некоторым проблемам выбора основания категоризации преступлений и оценки общественной опасности. Автор предлагает рассматривать категоризацию преступлений как основу дифференциации уголовной ответственности, устранить формальность категоризации посредством присвоения категории каждому преступлению, а также посредством её использования в качестве средства оптимизации уголовно-правовых санкций, видов и рамок наказаний, установленных в законе.

Ключевые слова:

Категоризация преступлений, характер и степень общественной опасности, типовая санкция.

Основанием разделения преступлений по категориям выбран признак преступления "общественная опасность". Каковы причины избрания этого признака? Уровень познания преступления позволяет выделить в нем еще такие признаки как: противоправность, виновность и наказуемость.

Отметим, что выбор основания классификации зависит от ее целей. Н.И. Загородников по этому поводу писал следующее: "В теоретической модели УК категоризация преступлений проведена для того, чтобы обеспечить дифференцированное, социально справедливое и юридически единообразное применение уголовного закона в тех случаях, когда привлечение к ответственности или освобождение от него устанавливаются в зависимости от того, к какой категории относится совершенное преступление" [1].

Целью категоризации преступлений является содействие реализации идеи дифференциации уголовной ответственности, то есть идеи существования различия в уголовно-правовых последствиях в зависимости от характера и степени общественной опасности деяния и лица, его совершившего. Указанной "зависимостью" и обусловлен выбор основания классификации.

Какой информацией об общественной опасности деяний владеет наука на сегодняшний день? В настоящее

время считается общепринятым, что общественная опасность это материальный признак, который лежит в основе признания деяния преступлением. Общественная опасность деяний заключается в том, что они посягают на общественные отношения, охраняемые уголовным законом, или создают угрозу причинения им существенно-го вреда. Общественно опасное деяние становится преступлением только после признания таковым в законе. Преступление от всех иных правонарушений отличается степенью общественной опасности – количественной характеристикой. Выделяют также и характер общественной опасности, заключающийся в качественной характеристике преступления. Общественная опасность – это объективная категория, которая существует независимо к признанию деяния по закону преступным. Понятия "тяжесть преступлений" и "характер и степень общественной опасности преступлений" используются как синонимы.

По мнению Л.Н. Кривоченко, признак общественной опасности, выбранный из четырех, наиболее подходит для категоризации в настоящее время, так как соответствует следующим положениям: во-первых, роль основания для деления преступлений на группы или классы может выполнять лишь основной существенный признак; во-вторых, этот признак должен быть объективным, вытекающим из внутренней природы преступления как социального явления; в-третьих, такой признак должен от-

ражать не только общее, но и особенное, то есть не только сходство, но и различие в отдельных преступлениях и группах преступлений; в-четвертых, содержание признака должно быть четким и ясным [2].

Противоправность и наказуемость как признаки преступления являются субъективными обстоятельствами, поскольку же они отражают оценку законодателем общественной опасности определенных деяний, то и не могут быть положены в основу деления всех преступлений на виды. Аналогично виновность выступает субъективным признаком и поэтому не пригодна к роли самостоятельного критерия естественной классификации.

Следовательно, только общественная опасность как основной материальный признак преступления, определяющий его социальную природу, отвечает всем требованиям диалектических и формально-логических правил классификации.

Мы согласны с указанными доводами, однако, к сожалению, содержание избранного признака нельзя назвать четким и ясным. До настоящего времени остаются дискуссионными важные вопросы, связанные с общественной опасностью. В частности большие разногласия в уголовном праве вызывает вопрос о структуре общественной опасности преступления, понимание которой непосредственно связано с вопросом выбора критериев оценки.

Основные точки зрения по нему можно разбить на следующие группы:

1. в структуру общественной опасности преступления входят субъект и субъективная сторона, объект и объективная сторона, то есть структура общественной опасности преступления характеризуется всеми элементами состава преступления [3].

2. в структуру общественной опасности преступления входят субъект и субъективная сторона, а также и объективная сторона; объект не входит, так как он "противостоит" преступлению, обладает социально полезными качествами и общественной опасностью обладать не может [4].

3. структуру общественной опасности преступлений образуют только объективные признаки деяния, так как общественно опасное деяние может совершить и невменяемый, а вина должна иметь самостоятельное значение, существуя наряду с общественной опасностью [5].

4. противники третьей точки зрения, наоборот, подчеркивают роль вины – субъективной стороны преступления, относя ее чуть ли не к главному элементу общественной опасности [6].

5. в структуру общественной опасности входят общественно опасное деяние, общественно опасные последствия и вина. Свойства субъекта роли не играют, так как это нарушает принцип равенства граждан перед законом [7].

6. в структуру общественной опасности преступления входят и свойства субъекта преступления. Так, например, Г. Моисеенко вносит в структуру общественной опасности деяния и личность преступника [8].

Другие юристы ограничиваются лишь указанием на то, что общественная опасность преступления зависит от некоторых свойств субъекта преступления [9].

Представляется, что разнообразие мнений связано со сложностью проблемы.

На наш взгляд проблема будет решаться проще, если принимать во внимание существование двух видов общественной опасности: общественную опасность преступления определенного вида, установленного в законе, и общественную опасность конкретного преступления, которая может быть оценена только судом при вынесении приговора [10].

Для познания степени общественной опасности преступления определенного вида и её оценки в уголовно-правовой санкции законодателю необходимо изучить объективную реальность и учесть в уголовно-правовой норме законы общественного развития. Степень общественной опасности конкретного преступления познает суд и дает ей оценку в приговоре. При этом суд действует в рамках степени общественной опасности преступления определенного вида, отраженной законодателем в уголовно-правовой санкции.

Оценка общественной опасности преступления определенного вида – основа процесса дифференциации уголовной ответственности. Оценка степени общественной опасности конкретного преступления – не что иное как основа индивидуализации уголовной ответственности.

Четкое разграничение двух видов общественной опасности способствует более эффективной законодательной деятельности, позволяя к каждому виду общественной опасности разрабатывать свои критерии оценки.

Так, для общественной опасности конкретного преступления личностные особенности субъекта преступления имеют преобладающий характер. Поэтому необходимо разграничивать общественную опасность субъекта преступления как явления общественной жизни и общественную опасность личности преступника, совершившего конкретное деяние. Последняя зависит от меры его социальной "запущенности" и от степени его "включенности" в антиобщественные связи. Критериями оценки здесь выступают характеристики человека по месту работы и проживания, его образ жизни, показатели психического здоровья, наличие семьи и детей.

Общественная опасность субъекта преступления определяется видом общественной опасности преступления определенного вида (так, общественная опасность разбойника ниже общественной опасности убийцы и выше общественной опасности клеветника) и его субъективным отношением к содеянному – умышленно совершено преступление или по неосторожности.

Для познания данной общественной опасности имеют значение только признаки, носящие безличностный, типизированный, обобщенный характер. Личностные признаки законодателем не могут быть predeterminedены, за исключением самых общих, в связи с чем компетенция по их оценке отдана суду.

Таким образом, общественная опасность преступления как явления общественной жизни и конкретного преступления – понятия различающиеся по объему и по содержанию. Для решения проблем криминализации преобладающее значение имеет первая. Для вопросов, связанных с наказанием – вторая.

Категоризация преступлений, являясь, прежде всего, средством дифференциации уголовной ответственности, проводится на основании общественной опасности преступления определенного вида.

Вместе с тем, закон не разделяет предложенные нами виды общественной опасности и не конкретизирует понятия характера и степени общественной опасности, из-за чего возникают различные их толкования.

Согласно разъяснениям Верховного суда РФ, "характер общественной опасности преступления определяется уголовным законом и зависит от установленных судом признаков состава преступления. При учете характера общественной опасности преступления судам следует иметь в виду прежде всего направленность деяния на охраняемые уголовным законом социальные ценности и причиненный им вред.

Степень общественной опасности преступления устанавливается судом в зависимости от конкретных обстоятельств содеянного, в частности от характера и размера наступивших последствий, способа совершения преступления, роли подсудимого в преступлении, совершенном в соучастии, от вида умысла (прямой или косвенный) либо неосторожности (легкомыслие или небрежность). Обстоятельства, смягчающие или отягчающие наказание (статьи 61 и 63 УК РФ) и относящиеся к совершенному преступлению (например, совершение преступления в силу стечения тяжелых жизненных обстоятельств либо по мотиву сострадания, особо активная роль в совершении преступления), также учитываются при определении степени общественной опасности преступления" [11].

Таким образом, Верховный суд ориентирует правоприменителя на то, что характер общественной опасности преступления определяется уголовным законом, а степень общественной опасности преступления устанавливается судом. Данные разъяснения противоречат нашей концепции, так как объединяют составные части разного вида общественной опасности: характер общественной опасности преступления определенного вида и степень общественной опасности конкретного преступления.

Указанное понимание характера и степени общественной опасности недопустимо, так как подрывает смысл и авторитет категоризации преступлений, обрекая ее на формальное существование и невозможность выполнять свое предназначение – служить основой дифференциации уголовной ответственности. По нашим представлениям, характер и степень общественной опасности преступления определенного вида должны устанавливаться уголовным законом и служить ориентиром для определения судом характера и степени общественной опасности конкретного преступления. Только при таких условиях будут реализованы дифференциация и индивидуализация уголовной ответственности. Однако в настоящее время, предоставив значительные полномочия суду по оценке общественной опасности преступного деяния и оценке соответствия такого деяния предусмотренной УК РФ категории, закон, по сути, уничтожил дифференциацию уголовной ответственности, несоразмерно подменив её индивидуализацией.

Подобная ситуация является причиной вынесения судами несправедливых приговоров, олицетворяющих возможность назначения сильно отличающихся наказаний за преступления одинаковой общественной опасности.

Следует отметить, что назначенное за преступление наказание является своеобразным выражением характера и степени общественной опасности за такое преступление. Именно поэтому справедливость измеряется посредством оценки соответствия между наказанием за преступление и его общественной опасностью. Очевидно, что решения суда будут выглядеть справедливыми, если за преступления одинаковой категории тяжести будут назначаться одинаковые наказания. Тем более кажутся несправедливыми случаи, когда за совершение преступления наступает менее строгая ответственность, чем за совершение административного правонарушения. Причина подобного также кроется в понимании общественной опасности.

На наш взгляд, в законе каждому преступлению должна быть присвоена категория в соответствии с обоснованно избранным основанием классификации – общественной опасностью преступления определенного

вида, оценку которой следует дать законодателю в соответствии с существующими в обществе ценностными ориентирами. Категория преступления обязана служить направлением суду для оценки общественной опасности конкретного преступления.

Профессор В. А. Никонов, как и мы, полагает, что соответствие определенного вида и размера (срока) наказания конкретной категории преступления позволяет вынести санкции за пределы статей Особенной части в часть Общую УК РФ. Подобное положение не противоречит и представлениям об уголовном законе как системном образовании. В случае закона, как системы – элементы нормы (гипотеза, диспозиция и санкция) "растворяются" во многих его статьях. Также считает и М. Т. Валеев, отмечая, что похожее предложение уже имело место ранее, но "мы все же далеки от конструкции Уголовного закона "без Особенной части и без дозировки". Мы также не предлагаем устранять санкции в статьях Особенной части УК РФ, а считаем целесообразным создать для большинства из них "типовую формулировку", оставив возможность предусмотреть исключительную формулировку для санкций особых статей. К ним могут быть отнесены статьи, предусматривающие ответственность для преступлений "особенной" общественной опасности, например, повышенной.

Сейчас санкция в части 1 ст. 126 УК РФ "Похищение человека" выглядит так: "наказывается принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на тот же срок".

На наш взгляд, она может быть сформулирована следующим образом: "наказывается как преступление средней тяжести".

А в Общей части УК РФ – ст. 15 уголовного закона – будет указано, какое наказание следует применять за преступление средней тяжести. То есть санкция статей Особенной части будет отсылочной к "типовой санкции", а также одновременно будет указывать на присвоенную преступлению категорию и, соответственно, законодательную оценку характера и степени общественной опасности. Типовая санкция, при этом, оставит возможность для индивидуализации наказания.

В данном аспекте видится обоснованным исключение из ст. 15 УК РФ формальных критериев выражения общественной опасности (или *критериев определения категории преступлений*): формы вины и максимального размера наказания в виде лишения свободы, предусмотренного санкцией статьи Особенной части УК РФ.

Таким образом, категоризация преступлений будет использована как средство оптимизации уголовно-правовых санкций, а также видов и рамок наказаний, установленных в законе. Кроме того, правоприменителю будут созданы рамки для оценки общественной опасности конкретного преступления. Именно из-за отсутствия таких "рамок" возникают несправедливые приговоры.

В заключении следует отметить, что выбор признака общественной опасности в качестве основания классификации преступлений формирует предпосылки для увеличения знаний о сущности преступления. Так как категория "общественная опасность" является одной из самых спорных в науке уголовного права из-за невозможности её чувственного восприятия, перспективным направлением работы видится дальнейшая деятельность по разработке критериев оценки характера и степени общественной опасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный закон: Опыт теоретического моделирования / отв. ред. В. Н. Кудрявцев, С. Г. Келина. М.: Наука, 1987. С. 57.
2. Кривоченко Л. Н. Классификация преступлений. Харьков: Вища шк. Изд-во при Харьк. ун-те, 1983. С. 30.
3. Панченко П. Н. Уголовно-правовые вопросы криминализации общественно опасных деяний // Актуальные проблемы криминализации общественно опасных деяний. Омск. 1980. С. 8.
4. Демидов Ю. А. Социальная ценность и оценка в уголовном праве. М., 1975. С. 68.
5. Церетели Т. В. Основания уголовной ответственности и понятие преступления // Правоведение. 1980. № 2. С. 84.
6. Фелелов П. А. Общественная опасность преступного деяния // Советское государство и право. 1977. № 5. С. 136.
7. Кузнецова Н. Ф. Преступление и преступность. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1969. С. 67.
8. Моисеенко Г. Общественная опасность деяния и личность преступника // Советская юстиция. 1975. № 14. С. 8 ? 9.
9. Дагель П. С. Основания установления уголовной наказуемости деяний // Ученые записки дальневосточного университета. Вып. 3. Владивосток. 1961. С. 189.
10. Попов А. Н. Принцип справедливости в уголовном праве: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08. СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т, 1993. С. 85.
11. О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.12.2015 № 58 (ред. от 29.11.2016) // Российская газета. 2015. № 295.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ОТМЫВАНИЮ ДОХОДОВ ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЁМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЛЕГАЛИЗАЦИИ НЕЗАКОННЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

COUNTERACTION TO THE MONEY LAUNDERING OF INCOME GAINED IN THE CRIMINAL WAY IN THE RUSSIAN FEDERATION AND LEGALIZATION OF THE ILLEGAL INCOME AND FINANCINGS OF TERRORISM

S. Kachan

Annotation

The article discusses the features of the system of counteraction money laundering of criminal proceeds in the Russian Federation. Also in the article is an analysis of measures to combat money laundering and terrorist financing. The measures to reduce the laundering of income in the Russian Federation.

Keywords: Money laundering, terrorism, crime, legalization.

Качан Станислав Дмитриевич
Соискатель,
Дипломатическая Академия
МИД Российской Федерации

Аннотация

В статье рассматриваются особенности системы противодействия отмыванию доходов полученных преступным путем в Российской Федерации. Так же в статье приведен анализ мер по противодействию отмыванию доходов и финансированию терроризма. Предложены меры по сокращению "отмывания" доходов в Российской Федерации.

Ключевые слова:

Отмывание денежных средств, терроризм, преступность, легализация.

Важным аспектом развития экономики в Российской Федерации является борьба с легализацией (отмыванием) доходов полученных преступным путем. Важно иметь в виду что отмывание доходов – это лишь часть экономической преступности в нашей стране.

По сравнению с Европейской и Американской системами, Российская система противодействия отмыванию доходов еще очень молода. Она начала свое развитие только в 2000-ых годах, в то время как Европейская и Американская системы берут свое начало в 1970-ых годах XX-века.

Свой первый шаг по противодействию отмыванию доходов Россия сделала в 2001 году, когда был принят федеральный закон № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма". Данный закон можно считать отправной точкой на пути создания сильной машины по противодействию отмыванию доходов и финансированию терроризма. Спустя год, в 2002 году Российскую Федерацию исключили из "черного списка" стран с незащищённой экономикой, и стала членом группы "Эгмонт" – неформальное объединение подразделе-

ний финансовой разведки мира. Целью данного подразделения является обеспечение эффективного взаимодействия подразделений финансовой разведки (ПФР) всего мира. На данный момент в эту группу входит 118 стран.

Еще через год, в 2003 Российскую Федерацию приняли в группу разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денежных средств (ФАТФ).

ФАТФ – группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денежных средств, а также является межгосударственным независимым органом, который занимается разработкой и содействует распространению документов направленных на защиту международной финансовой системы. За прошедшие 14 лет с момента вступления в группу ФАТФ, Российская Федерация стала одним из лидеров данной организации, а также активно сотрудничает с другими странами в рамках борьбы с отмыванием дохода и финансированием терроризма.

В Российской Федерации основным звеном по борьбе с отмыванием доходов является федеральный орган исполнительной власти – Федеральная служба по финан-

совому мониторингу Российской Федерации (Росфинмониторинг) находящийся в ведении Министерства финансов Российской Федерации.

Росфинмониторинг является главным подразделением финансовой разведки в Российской Федерации, и от имени Российской Федерации участвует в деятельности ФАТФ. На Росфинмониторинг возложена функция по сбору, обработке и анализу данных об операциях с денежными средствами. Так же организация следит за не нарушением законов о "легализации доходов", и в случае если у организации есть подозрения в махинациях, она передает данные дела в правоохранительные органы. Так же в число задач Росфинмониторинга входит создание и ведение федеральной базы по борьбе с легализацией доходов, а источником информации для Росфинмониторинга выступают организации которые осуществляют какие-либо операции с денежными средствами. Вся информация передается в виде электронных сообщений, в которых указывается определенного рода действие той или иной организации.

Все получаемые сообщения о действиях как юридических, так и для физических лиц подлежат обязательной проверке на соответствие требованиям законодательства Российской Федерации и в случае нахождения подозрительных операций данные передаются в правоохранительные органы. В ведении Росфинмониторинга есть территориальные органы занимающиеся вопросом отмыывания денежных средств в регионах нашей Российской Федерации. Основными объектами контроля со стороны Росфинмониторинга, а также территориальных органов являются лизинговые компании. На них приходится большая часть операций подпадающая под надзорную деятельность. Еще под надзорную деятельность Росфинмониторинга подпадают платежные организации и организации, которые оказывают посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимости. По данным за 2015 год более 24 тыс. вышеуказанных организаций находится на учете в Росфинмониторинге. Проведение Росфинмониторингом разного рода контрольных мероприятий позволяет собрать актуальную и качественную информацию о финансовых операциях, а материалы полученные в ходе проверок организаций служат информационной базой для проведения финансовых расследований и иной работы направленной на противодействие отмыыванию доходов и финансированию терроризма. На данный момент в Российской Федерации счет "отмытых" денег идет сотни миллиардов рублей, и каждый день Росфинмониторинг борется с данной проблемой.

Между тем в Российской Федерации, как и в других странах есть проблема отмыывания доходов с использованием международных преступных связей, направляющие свои "отмытые" средства в Российскую Федерацию, что в

свою очередь является угрозой для нашей страны. Главной угрозой можно назвать то, что эти "отмытые" денежные средства идут на финансирование различных преступных группировок и бандформирований, которые стремятся разрушить страну изнутри, устраивая теракты и иного рода действия, несущие за собой жертвы среди гражданского населения.

Все мировое сообщество признает, что отмыывание денежных средств и финансирование терроризма стало глобальной угрозой для всего мирового сообщества и мировой экономики в целом, в связи с чем от государств требуется принятие своевременных, согласованных мер по борьбе с этой общественно опасной деятельностью как на международном уровне, так и на национальном. Именно исходя из этих угроз, необходимо развиваться в системе противодействия отмыыванию доходов, разрабатывать новые методы повышающие безопасность денежных операций, а так же развивать сотрудничество на международном поле борьбы с данной проблемой.

Что касается процесса отмыывания денежных средств, то для придания им законного вида доходы рано или поздно должны будут пройти через банковскую систему, иначе дальнейшее их отмыывание будет практически невозможно. Именно на этом этапе банки получают возможность отследить, проверить, и предотвратить проведение подобных операций приводящих к отмыыванию денежных средств.

Основным принципом борьбы с отмыыванием в банковской среде является процесс идентификации и верификации клиента. Данная процедура получила название "Знай своего клиента". Основными принципами процедуры "Знай своего клиента" является установление общих требований и правил по проведению мероприятий в компаниях, целью которых является идентификация и анализ деятельности клиентов и их представителей до их принятия на обслуживание в компанию, а также в процессе всего обслуживания. Данная процедура позволяет не допустить принятие и дальнейшее обслуживание лиц осуществляющих деятельность связанную с отмыыванием денежных средств и финансированием терроризма, а так же привести к дальнейшим репутационным, правовым и финансовым рискам для компании. Данная процедура является одной из базовых для предотвращения мошенничества. Однако не смотря на все эти методы, законы, процедуры, полностью искоренить мошенничество не представляется возможным. Что бы понять масштаб данной проблемы, достаточно взглянуть на объемы теневой экономики в Российской Федерации. По данным Росстата за 2015–2016 год, объем теневой экономики предположительно составляет около 22–23% от объема ВВП, что сопоставимо по уровню с некоторыми Европейскими странами, например, Италией. Однако данные по-

казатели значительно лучше тех что были пару лет назад. Так к примеру, в 2011–2012 годах объем теневой экономики Российской Федерации предположительно был на уровне 42–43% от объема ВВП. Данные показатели были одними из худших по всему миру. Как мы видим, ис-

ходя из статистики, система по борьбе с отмыванием денежных средств и финансированием терроризма дает свои плоды, ведь сокращение почти на 20% уровня теневой экономики за такой короткий период времени, это более чем достойный результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 7 августа 2001 г. №115-ФЗ "о противодействии легализации (отмыванию) доходов полученных преступным путем, и финансированию терроризма".
2. Пол Алан Шот, Эмиль ван дер Дус, Предотвращение отмывания денег и финансирования терроризма. // 2013г.
3. Бондарь Е.О., Изютина С.В., Актуальные тенденции развития системы противодействия (легализации) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма в Российской Федерации. // Современное право. 2014г.
4. Ханафеев Ф.Ф., Ханафеев А.Ф. Противодействия (легализации) доходов, полученных преступным путем, как направление обеспечения экономической безопасности государства. // Инновационное развитие экономики. 2014г.
5. Вершинин А.Ю. Легализация средств и иного имущества приобретенных незаконным путем. // Уголовное право. 2007г.
6. <http://www.fedsfm.ru/> Сайт Росфинмониторинг, 2016г.
7. <http://www.eurasiangroup.org/ru/eag/fatf.php> Сайт ФАТФ. 2016г.

© С.Д. Качан, (staskachan@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Дипломатическая Академия МИД Российской Федерации

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОЦЕНКИ МОШЕННИЧЕСТВА, СОВЕРШАЕМОГО В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

SOME QUESTIONS OF CRIMINALLY- LEGAL ESTIMATION OF FRAUD IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

G. Lukashov

Annotation

In the article the issue of expediency of the distinguishing the criminal fraud norms in the sphere of housing and communal services in the Criminal Code of Russian Federation is considered, some objective formal components of the fraud are analyzed, different approaches to the forms of fraud are considered, the most common types of fraud which is usually committed in the sphere of housing and communal services are given, proposals for improving Russian criminal legislation in the regulation of criminal responsibility for fraud are formulated.

Keywords: housing and communal services, fraud, theft or acquisition of the right to someone else's property, competition of criminally-legal norms, the objective side of the crime, the crime subject.

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос о целесообразности выделения в Уголовном кодексе Российской Федерации нормы о мошенничестве в сфере жилищно-коммунального хозяйства, проведен анализ некоторых объективных признаков состава мошенничества, рассмотрены различные подходы к формам мошенничества, приведены наиболее распространенные виды мошенничества, совершаемого в сфере жилищно-коммунального хозяйства, сформулированы предложения по совершенствованию уголовного законодательства России в части регулирования ответственности за мошенничество.

Ключевые слова:

Жилищно-коммунальное хозяйство, мошенничество, хищение или приобретение права на чужое имущество, конкуренция уголовно-правовых норм, объективная сторона преступления, предмет преступления.

Среди преступлений против собственности особое место занимает мошенничество, являющееся одним из наиболее распространенных и в то же время латентных деяний и причиняющим существенный ущерб как частным интересам, так и интересам государства. Данное обстоятельство безусловно оказывает негативное влияние на социальную и экономическую сферы жизни общества.

По данным МВД России за 2016 год зарегистрировано 191909 фактов мошенничества (ст. ст. 159–159.6 Уголовного кодекса РФ), из которых раскрыто лишь 49690 [11]. В 2017 году зарегистрировано 16489 фактов мошенничества, из которых раскрыто 4515 [11].

Наиболее часто мошенничество совершается в сферах привлечения частных инвестиций, страхования, оборота товарно-материальных ценностей.

Анализируя положения Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ), можно прийти к выводу, что в большинстве случаев УК РФ, устанавливая ответственность за преступные посягательства на собственность, не выделяет конкретные сферы охраны экономических отношений.

Вместе с тем, некоторые составы мошенничества законодатель выделил в отдельных сферах, в частности, в сфере кредитования, получения выплат, страхования, компьютерной информации и др. Такой дифференцированный подход законодателя именно к составу мошенничества привлекает внимание исследователей.

Сторонники указанного подхода утверждают, что конкретизация составов мошенничества в УК РФ по сферам деятельности сократит на практике количество случаев неверной квалификации содеянного, позволит повысить качество работы правоохранительных органов по выявлению и расследованию таких преступлений, однако в противовес этому указывается, что такие нововведения в УК РФ являются избыточными, рамки санкций за отдельные виды мошенничества указаны не в соответствии с характером и степенью общественной опасности преступления, и, кроме того, на практике существует сложность в выборе той нормы о мошенничестве, которая будет являться приоритетной при квалификации содеянного [2, с. 74].

Одной из наиболее криминализированных сфер экономики России является жилищно-коммунальное

хозяйство (далее по тексту – ЖКХ). Наибольшее распространение в данной сфере имеют такие мошеннические схемы, при которых происходит хищение денежных средств, выделенных из государственного бюджета в целях проведения капитального ремонта жилищного фонда, объектов инфраструктуры и различных коммуникаций, хищение денежных средств, получаемых от собственников жилых и нежилых помещений в многоквартирных домах на текущий ремонт, в том числе путем завышения объемов выполненных работ или поставкой строительных материалов низкого качества и др. [8].

Как отмечает Е.А.Сизых, среди причин неудовлетворительного состояния ЖКХ выделяется высокая степень криминализации отрасли, дающая основания отнести ее к группе высокорискованных (относительно криминальных угроз) отраслей [10, с. 236].

Обеспечение нормального функционирования и развития сферы ЖКХ требует не только логично выработанной регламентации деятельности участников отношений в сфере ЖКХ, но и осуществление его полной и всесторонней правовой охраны, в том числе и со стороны уголовного закона.

При этом, учитывая дифференцированный подход законодателя к установлению уголовной ответственности за мошенничество, можно прийти к предложению о выделении специальной нормы о мошенничестве в УК РФ, совершаемом в сфере ЖКХ, наряду с иными специальными составами мошенничества. Вместе с тем, такая позиция не представляется обоснованной, поскольку, как верно отмечает Т.И. Митрофанов, при таком подходе к правовому регулированию уголовной ответственности за мошенничество возникает вопрос: целесообразно ли закрепленному в УК РФ составу мошенничества (ст. 159 УК РФ) в полной мере учитывать особенности различных экономических отношений, ведь общая норма сформулирована таким образом, чтобы охватить все возможные проявления мошеннических деяний в реальной действительности: длительная эволюция регламентации уголовной ответственности за мошенничество привела к созданию такой общей нормы [7, с. 12].

При анализе санкций основных составов ст. 159.1–159.6 УК РФ обнаруживается, что виды и размеры наказаний за специальные виды мошенничества менее строгие по отношению к простому составу ст. 159 УК РФ. В связи с этим справедливо возникает вопрос, может ли сфера, в которой совершается мошенничество, а также специфические способы и предмет преступления давать основания для применения к виновному лицу менее строгого наказания?

Т.О.Кошаева отмечает, что новые нормы о мошенничестве включают в себя и другие объективные и субъективные признаки, характерные только для данных составов, что делает их отличными от признаков мошенничества, указанного в общей норме (ст. 159 УК РФ), а именно [2, с. 74]: конкретизированные составы мошенничества помимо основного объекта преступления – отношений

собственности имеют дополнительный объект, который отсутствует в общей норме; наличие специальных норм о мошенничестве изменяет содержание понятия предмета такого преступления; специальным нормам о мошенничестве свойствен бланкетный характер, что на практике приводит к использованию значительного числа иных нормативных правовых актов, регламентирующих соответствующую сферу деятельности; избранные законодателем формулировки при описании объективной стороны специальных составов мошенничества нарушают общее правило в уголовном праве о соотношении общей и специальной норм УК РФ, поскольку часть новых норм о мошенничестве не содержит признаки, указанные в общей норме (ст. 159 УК РФ), в частности, отсутствие обмана или злоупотребления доверием как признака объективной стороны преступления, признака хищения чужого имущества и др.; составы мошенничества ст. 159 – 159.6 УК РФ имеют один общий объект – отношения собственности и являются однородными, причем соотносятся они как часть и целое: одна норма (ст. ст. 159.1 – 159.6 УК РФ) является частью целого – ст. 159 УК РФ.

На наш взгляд, дифференциация уголовной ответственности в зависимости от таких признаков объективной стороны состава мошенничества как предмет и способ совершения преступления не оправдана, поскольку причиненный такими преступлениями ущерб не уменьшается в сравнении с простым мошенничеством (ст. 159 УК РФ), а, наоборот, посредством использования специальных приемов вред от преступления может быть гораздо большим.

Кроме того, мошенничество является преступлением, совершаемым с исключительно прямым умыслом и корыстной целью. О либерализации уголовной ответственности следует говорить применительно к неосторожным преступлениям, а также к деяниям, имеющим смягчающие обстоятельства.

Применительно к сфере ЖКХ вышеизложенные доводы в совокупности не позволяют нам сделать вывод о необходимости выделения специальной нормы в УК РФ о таком мошенничестве, при совершении которого потерпевшими являются, в первую очередь, добросовестные граждане, доверяющие субъектам экономических отношений в сфере ЖКХ, которые злоупотребляют своим положением. Более того, продолжая развитие такого законодательного подхода к определению преступных деяний в различных сферах деятельности, мы получим множество составов преступлений, дублирующих объективную сторону основного состава, что приведет к разрозненности в правоприменительной практике.

Специфика преступных схем, используемых мошенниками в различных сферах экономики, в том числе и в сфере ЖКХ, высокие статистические показатели преступности относительно рассматриваемого преступления, его повышенная общественная опасность, а также споры исследователей о несовершенстве норм УК РФ о мошенничестве свидетельствуют о необходимости вы-

работки новых подходов к регулированию уголовной ответственности за рассматриваемое преступление, а также предложений по решению некоторых теоретических проблем, относящихся к составу мошенничества.

Рассматривая сферу ЖКХ как сферу экономики, обеспечивающую содержание в надлежащем состоянии жилищного фонда, а также деятельность организаций, развивающих инфраструктуру в поселениях, по предоставлению населению коммунальных услуг, отметим, что в рассматриваемой сфере имеют место факты совершения мошенничества, предусмотренного ст. 159 УК РФ, ст. 159.2 УК РФ, ст. 159.4 (в настоящее время – ч. 5 ст. 159 УК РФ).

Исходя из анализа элементов состава мошенничества, можно выделить следующие виды мошенничества в сфере ЖКХ: мошенничество, совершаемое в рамках деятельности ТСН, ЖСК, управляющих организаций и пр.; мошенничество на рынке предоставления коммунальных услуг, в рамках деятельности ресурсоснабжающих организаций (продажа и поставка коммунальных ресурсов, разработка технических проектов, условий, разрешений и пр.); мошенничество, совершаемое с платежами граждан за коммунальные услуги (представление поддельных платежных документов, завышение стоимости услуг и пр.); мошенничество с бюджетными средствами, выделяемыми для развития сферы ЖКХ (получение субсидий, иных выплат; мошенничество, совершаемое при строительстве объектов инфраструктуры, жилищного фонда; мошенничество, совершаемое гражданами при получении субсидий на оплату коммунальных услуг и услуг по содержанию жилищного фонда.

Приведенный перечень не является исчерпывающим и может дополняться иными видами мошенничества.

Мошеннические схемы, используемые преступниками в рассматриваемой сфере, достаточно разнообразны и, как правило, тщательно заранее спланированы. Среди наиболее распространенных способов совершения мошенничества в сфере ЖКХ следует выделить, к примеру, искажение фактических затрат на выполнение работ в отчетной документации, невыполнение предусмотренных правовыми актами и договорами работ или их выполнение не в полном объеме; неправомерное завышение размера платы за содержание и ремонт жилищного фонда; распространение сфальсифицированных платежных документов с искаженными реквизитами получателя денежных средств; представление сфальсифицированных документов, заведомо ложных сведений при получении выплат или умолчание о фактах, влекущих прекращение выплат и др. [9].

Несмотря на достаточно большое разнообразие избираемых преступниками способов совершения мошенничества, успешно квалифицируемых следственными органами в соответствии с действующим законодательством, имеет место проблема, связанная с использованной законодателем формулировкой объективной стороны мошенничества в общей норме УК РФ.

Мошенничество признается законодателем не только формой хищения, но и иным альтернативным деянием – приобретением права на чужое имущество (часть 1 статьи 159).

В науке данная позиция законодателя вызывает спор. К примеру, коллектив авторов комментария к УК РФ во главе с А.В. Бриллиантовым отмечает, что приобретение права на чужое имущество соответствует всем признакам хищения, указанным в законе [12, с. 365]. При этом, как считают авторы, в случае мошеннического приобретения права на имущество предметом преступления является то имущество, право на которое приобретает виновный [12, с. 365].

Как пишет Е.В. Белов, при мошенническом приобретении виновным права на имущество собственник утрачивает имущество вместе с правом на его обладание, а документы, в которых закреплено право на чужое имущество, выступают средством совершения преступления [1, с. 1].

Однако, как отмечено Ю.И. Ляпуновым, предметом мошенничества, помимо имущества, является также право на чужое имущество как правовая категория, которое может быть закреплено в различных документах [6, с. 218.].

Некоторые исследователи понимают под правом на имущество вид субъективных гражданских прав экономического содержания, к которым относятся право собственности, иные вещные права, имущественные и обязательственные права, отдельные авторские права и права изобретателей, права, вытекающие из брачно-семейных, трудовых отношений, наследственные права и т.д., а также определенные права, закрепленные в различных документах имущественного и неимущественного характера [5, с. 201]. При этом, как верно отмечает В.В.Хилjuta, документы, в которых закреплено право на имущество, лишь удостоверяют это право, а не образуют его [13, с. 187].

А.А. Красикова предлагает приобретение права на чужое имущество вывести из состава мошенничества и включить в самостоятельную группу имущественных преступлений, не относящихся к хищению, и считать способом деятельности такого преступления причинение имущественного ущерба [3, с. 37].

Как отмечает З.Л. Шхагапсоев, суть мошенничества состоит вовсе не в хищении, а в причинении имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием, и поэтому связывать состав мошенничества с хищением нецелесообразно [15, с. 99]. Также отмечает автор, рассмотрение законодателем приобретения права на имущество в качестве формы объективной стороны мошенничества не согласуется с определением хищения как неправомерного изъятия и завладения чужим имуществом [15, с. 99].

М.Ю. Хмелева, считая злоупотребление доверием разновидностью обмана, предлагает в зависимости от функциональной и юридической связи собственника с

выбывшим имуществом различать в мошенничестве как хищение чужого имущества путем обмана (изъятие и обращение чужого имущества в пользу виновного либо других лиц, при котором предметом хищения является вещь), так и приобретение права на чужое имущество путем обмана (юридический переход прав по владению, пользованию и распоряжению имуществом потерпевшего к виновному или другим лицам, предметом преступного посягательства при котором выступает как движимое имущество (вещь), так и недвижимое) [14, с. 14].

В силу специфики предмета хищения момент возникновения перехода права собственности на похищаемое имущество может различаться (например, в п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2007 № 51 [16] указывается на момент регистрации права собственности на недвижимость или иных прав на имущество, подлежащих такой регистрации; время заключения договора; момента совершения передаточной надписи на векселе и др.).

Однако разделение объективной стороны мошенничества на два альтернативных деяния в связи с различием предметов мошенничества по физическим свойствам (имущество и право на имущество), на наш взгляд, не подменяет суть совершенного противоправного деяния (хищения) ввиду следующего.

В частности, в случаях, установленных законом, при совершении сделки, предметом которой является недвижимое имущество, переход права на такое имущество регистрируется уполномоченным органом государственной власти. В связи с этим при регистрации незаконного перехода права на имущество (если на момент такой регистрации сведений о незаконности сделки у регистрирующего органа не имеется) обладание правом на такое имущество считается соответствующим закону до тех пор, пока иное не установлено в надлежащем порядке, и положение, существовавшее до нарушения права, не восстановлено. Так, у преступника, приобретшего право на чужое имущество, при этом не получившего такое имущество физически, имеется "законная" возможность заполучить данное имущество в физическом виде, например, путем обращения с соответствующим иском в суд (например, об устранении препятствий в пользовании имуществом к предыдущему законному собственнику). Приобретение права на чужое имущество подразумевает и возникновение возможности заполучить имущество в физическом смысле. Реализация такой возможности зависит от волеизъявления лица, являющегося незаконным обладателем права на имущество.

Представляется наиболее обоснованной позиция Н.А. Лопашенко, которая пишет, что изъятие является собой исключение имущества из владения собственника или законного владельца, устранение (удаление) последнего, в то время как обращение, с учетом того, что это обращение имущества в свою пользу или пользу других лиц, понимается как замена собственника или законного владельца на незаконного пользователя [4, с. 207].

Таким образом, при совершении мошенничества путем приобретения права на чужое имущество имеет место как изъятие, так и обращение чужого имущества, поскольку имущество исключается из владения потерпевшего, и в документах, подтверждающих право собственника (или законного владельца), происходит замена соответствующего лица [4, с. 207]. Однако распорядиться указанным имуществом преступник сможет, в частности, с момента соответствующих регистрационных действий (имеется в виду недвижимое имущество).

Иная ситуация получается с хищением ценных бумаг на предъявителя путем обмана или злоупотребления доверием, когда фактически "похищается" право на чужое имущество (возможность завладеть чужим имуществом), по которым удостоверенное ценными бумагами право может осуществить любой их держатель. Однако согласно положениям УК РФ, право предметом хищения быть не может, поскольку предметом хищения согласно примечанию 1 к ст. 158 УК РФ выступает именно имущество, обладающее вещным, экономическим и юридическим признаками.

Таким образом, подход законодателя, состоящий в выделении такой формы мошенничества как приобретение права на чужое имущество, представляется обоснованным для целей правильной квалификации хищений отдельных видов имущества, хотя и приобретение права на чужое имущество отвечает признакам хищения.

Однако имеются некоторые несовершенства в формулировке диспозиции ч. 1 ст. 159 УК РФ. Обязательный признак хищения – наличие у лица корыстной цели. В ч. 1 ст. 159 УК РФ указание на корыстную цель приобретения права на чужое имущество отсутствует.

Кроме того, законодателем в приведенных нормах не указано на признаки противоправности и безвозмездности приобретения права на чужое имущество, а также на причинение ущерба собственнику или иному владельцу этого имущества, что не является логичным и не согласуется с понятием хищения при том, что и хищение, и приобретение права на чужое имущество определены как формы мошенничества.

В связи изложенным представляется необходимым преодолеть указанные недостатки путем внесения в ч. 1 ст. 159 УК РФ изменений, указав на противоправность, безвозмездность приобретения права на чужое имущество, а также на корыстную цель данного деяния.

Следует также обратить внимание на формулировку квалифицирующего признака мошенничества (ч. 5 ст. 159 УК РФ), дублирующую часть 1 ст. 159 УК РФ, поскольку преднамеренное неисполнение договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности подразумевает использование преступником тех же способов – обмана или злоупотребления доверием, указанных в диспозиции простого состава мошенничества.

Кроме того, указание в данной норме на такой признак объективной стороны как причинение значительного ущерба не вполне оправдывает цели установления

уголовной ответственности за данное деяние. Получается, что аналогичное деяние, не причинившее значительного ущерба, не будет являться противоправным в уголовно-правовом смысле или же оно должно квалифицироваться по норме ч. 1 ст. 159 УК РФ. Хотя для квалификации содеянного по указанной норме должен отсутствовать признак сопряженности совершенного мошенничества с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности как квалифицирующий.

Следует обратить внимание и на несовершенство правовой нормы в примечании 4 к ст. 159 УК РФ, согласно которой действие частей 5 – 7 статьи 159 УК РФ распространяется на случаи, когда сторонами договора являются индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

При этом законодателем не учтен тот факт, в соответствии с ч. 4 ст. 50 Гражданского кодекса РФ и некоммер-

ческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям (например, в сфере ЖКХ к подобным организациям следует отнести ТСН, ЖСК и иные специализированные кооперативы), что конечно не означает предпринимательской деятельности, но в случае системного характера такой деятельности и наличия признаков состава преступления, предусмотренных частями 5–7 ст. 159 УК РФ, может образовывать хищение.

Таким образом, проведенный анализ некоторых элементов состава мошенничества свидетельствует о необходимости совершенствования положений действующего уголовного законодательства в части совершенствования формулировок, использованных при описании некоторых признаков рассматриваемого состава преступления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белов Е.В. Мошенничество с недвижимостью в жилищной сфере. Способы совершения, проблемы квалификации: научно-практическое пособие / отв. ред. Н.Г. Кадников. М.: Юриспруденция, 2014. – 144 с.
2. Кошаева Т.О. Совершенствование уголовного законодательства об ответственности за мошенничество // Журнал российского права. 2016. N 5. С. 72 – 81.
3. Красикова А.А. Приобретение права на чужое имущество и хищение чужого имущества путём обмана или злоупотребления доверием: дис. канд. юрид. наук – Екатеринбург, 2013. – 213 с.
4. Лопашенко Н.А. Преступления против собственности: теоретико-прикладное исследование. – М.: ЛексЭст, 2005. – 408 с.
5. Лопашенко Н. А. Посягательства на собственность. М., 2012. – 528 с.
6. Ляпунов Ю.И. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под общ. ред. Ю.И. Скуратова и В.М. Лебедева. – М.: Изд. группа "ИНФРА-М-НОРМА", 2000. – 304 с.
7. Митрофанов Т.И. Уголовно правовая характеристика мошенничества при получении выплат (ст. 159.2 УК РФ): Автореферат дис. канд. юрид. наук / Т. И. Митрофанов. – Омск, 2016. – 24с.
8. Пресс-конференция на тему: "Раскрытие и предупреждение преступлений в сфере ЖКХ" [Электронный ресурс]. М: МВД РФ, 2017. – Режим доступа: https://77.xn--b1aew.xn--p1ai/SMI/Press_konferencija_na_temu_Raskritie_i_p
9. Сайт журнала "Уголовное право в России" [Электронный ресурс] – М.: Журнал "Уголовное право в России". 2017. – Режим доступа: <http://ugolovka.com/prestupleniya/sobstvennost/moshennichestvo/v-sfere-kommunalnyh-uslug.html>, свободный. – Загл. с экрана.
10. Сизых Е. А. Детерминанты преступности в сфере жилищно-коммунального хозяйства крупных городов России // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10, № 2. С. 236–246.
11. Состояние преступности – январь–апрель 2016 года по данным МВД России [Электронный ресурс]. – М: МВД РФ, 2017. – Режим доступа: <https://mvd.ru/folder/101762/item/7755683/>, свободный. – Загл. с экрана.
12. Уголовное право России. Части Общая и Особенная: учебник / В.А. Блинников, А.В. Бриллиантов, О.А. Вагин и др.; под ред. А.В. Бриллиантова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2015. – 1184 с.
13. Хилюта, В. В. Право на имущество как предмет хищения в доктрине уголовного права и судебной практике / В. В. Хилюта // Известия вузов. Правоведение. – 2013. – № 2. – С. 185–198.
14. Хмелева М. Ю. Уголовная ответственность за мошенничество: Автореферат дис. канд. юрид. наук. /М. Ю. Хмелева. – Омск, 2008. – 18 с..
15. Шагапсов З.Л. Проблемы квалификации преступлений против собственности, совершаемых путем обмана или злоупотребления доверием // Общество и право. 2009. N 3. С. 97 – 102.
16. О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2007 № 51 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – № 2, февраль, 2008.

ЗНАЧЕНИЕ ОБРАЗА ПРАВА ДЛЯ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

IMPACT OF RIGHT FOR PRACTICAL ACTIVITY

O. Marova

Annotation

In the article the author gives a working definition of the image of law as a subjectively objective phenomenon. The factors influencing the formation of the image of law are singled out. The theoretical and applied importance of the image of law for the improvement and development of legislation, law-realizing practice, legal education is considered. The author pays special attention to the importance of the image of law for law enforcement activities.

Keywords: image, image of law, integrative legal understanding, law enforcement, state centrist approach, person-centered approach, legal awareness, rights and freedoms, rule of law.

Марова Ольга Олеговна
ФГАОУ ВО "Сибирский Федеральный
Университет", г. Красноярск

Аннотация

В статье автором дается рабочее определение образа права как субъективно-объективного феномена. Выделяются факторы, влияющие на формирование образа права. Рассматривается теоретическое и прикладное значение образа права для совершенствования и развития законодательства, правореализующей практики, правового образования. Особое внимание автор уделяет значению образа права для правоприменительной деятельности.

Ключевые слова:

Образ, образ права, интегративное правопонимание, правоприменение, государствоцентристский подход, человекоцентристский подход, правосознание, права и свободы, правовое государство.

Представляется можно дать следующее рабочее определение образа права. Это обобщенная, рациональная эмоционально окрашенная форма отражения правовой действительности в виде комплекса представлений о праве, законодательстве, юридической практике, состоянии правовой культуры в обществе.

Образ права возникает в силу различных факторов, в число которых входят и стереотипы. Однако и сам образ оказывает воздействие на сложившиеся стереотипы. И уже в зависимости от того, какой образ складывается в сознании индивида, позитивный или негативный, формируется поведение человека.

Образ права, будучи продуктом сознания человека, выступает как сугубо субъективный феномен. Вместе с тем, нельзя не учитывать, что он складывается под влиянием многих объективных факторов.

Особенно большую роль при формировании образа права играют источники получения правовой информации, правовое обучение и воспитание и непосредственные контакты с судом, правоохранительными органами [6].

Значение образа права для современной юриспруденции трудно переоценить.

От верного раскрытия образа права зависит правильная постановка научных исследований, поскольку другие юридические термины базируются на праве.

При тех же самых обстоятельствах одинаковые действия правоохранительных органов могут быть признаны справедливыми, гуманными, либо, напротив, формально правильными (правомерными), но несправедливыми по существу (то есть произволом и издевательством). Следовательно, от образа права зависит и общая ориентация юридической практики.

Выпускник вуза, вынесший из учебного процесса смутное представление о сущности, содержании образа права, его ценности для личности и общества, способен лишь механически, с чьей-то подсказки выполнять свои профессиональные функции. Строительство правового государства требует от юриста-практика глубокого осмысления своей профессиональной миссии в последовательном проведении в жизнь идеи права, в раскрытии его потенциала как высокозначимого явления цивилизации и культуры. В связи с этим, от правильного формирования образа права зависит квалификация будущего юриста.

В российском обществе нет устойчивой потребности в правовом мышлении и поведении. Неопределенность

теоретического правоведения в самом понятии права не может не сказаться отрицательно, как на обыденном, так и профессиональном правосознании. Отсюда зависимость состояния правосознания и правовой культуры общества от верного раскрытия образа права [4].

Следовательно, без четкого представления о современном образе права строительство правового государства будет затруднено.

При этом образ права, создать который стремится законодатель, и фактически формирующийся не всегда совпадают – вследствие противоречий правовой идеологии, недостаточности юридической информации, дефектности норм права и не редко излишне формальной деятельности правоприменительных органов.

Рост уровня коррумпированности судей и чиновников, увеличение недоступности правовой защиты для населения, стремительный рост преступности никак нельзя оправдать с точки зрения теории правового государства. Такие примеры заставляют задуматься здравомыслящего человека, знакомящегося с официальной правовой идеологией России о том, а зачем ему необходимо правовое государство, если оно не может создавать и поддерживать порядка в обществе?

Под применением норм права понимается государственно-властная деятельность, осуществляемая компетентными субъектами в определенных процедурных формах и направленная на содействие в реализации юридических норм путем вынесения индивидуально-конкретных решений [3].

На первый план для правоприменителей должны быть выведены содержательные признаки права. Рассмотрим данное утверждение на конкретном примере.

Добросовестность как принцип обозначен в пунктах 3 и 4 статьи 1 Гражданского Кодекса России и звучит так: при установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно; никто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения [1]. Таким образом, провозглашен принцип добросовестности в обязательственном праве. Следовательно, если поведение является формально законным, но недобросовестным с точки зрения положений статьи 1 Гражданского Кодекса России, такое поведение противоречит смыслу закона, не соответствует его духу. Верховный Суд РФ призывает суды рассматривать вопрос добросовестности не по букве закона, а учитывать идею, что право не должно защищать нечестного участника. Иными словами, добросовестный

– это тот, кто ведет себя так, как средний, нормальный, разумный участник гражданского оборота по отношению к другому участнику. Значит, оценивать закон нужно в двух плоскостях, а именно, во-первых, нарушен ли закон или нет, и, во-вторых, даже, если закон не нарушен, но присутствует или нет недобросовестное поведение.

Так, если с гражданами-вкладчиками заключаются договоры банковского вклада лицом, не имевшим на это полномочия, и суды встают на сторону кредитной организации ввиду несоблюдения формы договора, то налицо государствоцентристский подход к пониманию права. Судебные инстанции основывали свои выводы на том, что форма договора не соответствовала требованиям гражданского законодательства, и договор, заключенный между вкладчиком и банком, был подписан неуполномоченным лицом. Вместе с тем, поступать формально юридически еще не значит поступить по праву, а значит, справедливо.

В рассматриваемом примере граждане-вкладчики действовали как добросовестные участники с точки зрения гражданского законодательства. К такому мнению пришел Конституционный суд РФ, который проявил человекоцентристский подход к пониманию права. Конституционный суд РФ резюмировал, что в рассматриваемом случае необходимо анализировать фактические обстоятельства конкретного дела: если исходя из сложившейся обстановки граждане-вкладчики считали форму договора банковского вклада соблюденной, а лицо, заключившее с ними договор, официальным представителем кредитной организации, то со своей стороны они действовали разумно и добросовестно, а значит, форма договора банковского вклада считается соблюденной [2]. Именно человекоцентристский подход к образу праву заложен в Конституции РФ.

Думается, что правоприменители должны исходить из признания высшей ценности человека, его прав и свобод, быть независимыми, их решения должны быть справедливыми, основываться на правовых законах, соответствовать требованиям правозаконности, осуществляться на началах разумности, строиться на основе взаимодополнительности морали и права.

Изменение парадигмы в правопонимании, формирование нового образа права, качественное изменение характеристики содержания правоприменения требуют внесения существенных коррективов в правосознание правоприменителей. Качество правоприменения напрямую зависит от состояния правосознания правоприменителей. К примеру, при осуществлении правосудия, где большую роль играет усмотрение, важен ценностный эмоционально-чувственный настрой судьи. Особое внимание следует уделить формированию таких чувств, как:

чувство уважения к человеку, его правам, чувство права, закона, чувство правовой справедливости, чувство добросовестности и разумности, чувство правовой законности, чувство профессиональной (этической и юридической) ответственности [5].

Идеологическая составляющая правосознания правоприменителя должна строиться на основе современ-

ного (интегративного) правопонимания. Правоприменитель должен обладать не только отраслевыми, но и фундаментальными знаниями и умениями.

Только в этом случае формируемый образ права для рядового гражданина будет основываться на справедливости, без которой невозможно строительство правового государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. СПС "КонсультантПлюс" (дата обращения 02.04.2017).
2. Постановление Конституционного суда РФ от 27.10.2015 № 28-П "По делу о проверке конституционности пункта 1 статьи 836 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан И.С.Билера, П.А.Гурьянова, Н.А.Гурьяновой, С.И.Каминской, А.М.Савенкова, Л.И.Савенковой и И.П.Степанюгиной" СПС "КонсультантПлюс" (дата обращения 02.04.2017).
3. Теория государства и права. Курс лекций. Под ред Матузова Н.И., Малько А.В. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001. С. 454.
4. Шафиров В.М. Естественно-позитивное право: Введение в теорию: Монография / В.М. Шафиров. Красноярск: ИЦ КрасГУ, 2004. С. 5.
5. Шафиров В.М. Правопонимание, правосудие, правосознание судей в правовом государстве // Правовое государство и правосудие: проблемы теории и практики. М: РАП, 2014. С. 94, 100.
6. Швыдак Н.Г. Образ жизни и образ права // Социальное развитие и право. М.: ИГПРАН, 1980. С. 5-6.

© О.О. Марова, (matuol_888@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ ДОГОВОР КАК СПЕЦИАЛЬНАЯ ДОГОВОРНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

ENERGY SERVICE CONTRACT AS THE CONTRACTUAL CONSTRUCTION

E. Matveeva

Annotation

The article explored the legal nature of the energy service agreement (contract). It is proved that the energy service agreement (contract) is not an independent civil-law agreement. It is proved that in common case, an energy service agreement (contract) is not a mixed agreement. Determined that an energy service agreement (contract) is a typical agreement construction.

Keywords: energy service agreement (contract), the focus of an agreement, mixed agreement, a typical agreement construction.

Матвеева Елена Юрьевна

*К.юр.н., член Правления
ООО "Управляющая компания
"БЛ-Групп"*

Аннотация

В статье исследована правовая природа энергосервисного договора (контракта). Доказывается, что энергосервисный договор (контракт) не является самостоятельным гражданско-правовым договором. Доказывается, что в общем случае энергосервисный договор (контракт) не является смешанным договором. Определено, что энергосервисный договор (контракт) является специальной договорной конструкцией.

Ключевые слова:

Энергосервисный договор (контракт), направленность договора, смешанный договор, типовая договорная конструкция.

Вопрос определения правовой природы энергосервисного контракта в системе закупок для обеспечения государственных (муниципальных) нужд нуждается в исследовании, поскольку без правовой квалификации договора невозможно и правильно применить гражданско-правовые нормы, регулирующие правоотношения сторон.

В литературе нет единства мнений относительно правовой сущности энергосервисного договора [19, с.51].

Исследования энергосервисных договоров (контрактов) в области юридических наук немногочисленны. Комплексное исследование правового института энергосервисного договора проведено в диссертационном исследовании А.И. Васильченко, где энергосервисный договор квалифицирован как договор возмездного оказания услуг [4, с.147]. В докторской диссертации С.В.Матияшук проведено разграничение между энергосервисным договором и энергосервисным контрактом, при этом оба эти договора отнесены к особой группе "договоры, обеспечивающие экономию энергоресурсов, в том числе и путем внедрения когенерационных технологий" [10, с.12]. Рядом авторов энергосервисный договор квалифицируется как смешанный [1, 15].

Автор настоящей статьи занимает правовую позицию, согласно которой энергосервисный договор не является самостоятельным видом гражданско-правовых

договоров. Это мнение основано на следующем.

В ст. 432 Гражданского кодекса Российской Федерации определено, что предмет является существенным условием договора.

Важнейшим критерием, характеризующим договоры и позволяющим дифференцировать договоры на виды, является их направленность, или в терминологии М.И. Брагинского принцип "направленности результата" [3, с.227]. По указанному принципу М.И. Брагинский предлагает делить гражданские договоры на четыре группы: направленные на передачу имущества, направленные на выполнение работ, направленные на оказание услуг и направленные на учреждение различных образований.

Ю.В. Романец также считает направленность договора системным признаком и указывает, что "под направленностью обязательства как системным признаком договорного права следует понимать конечные экономический и юридический результаты, на достижение которых направлены основные действия участников договора" [13, с.102].

Такие ученые как М.В. Гордон, О.С. Иоффе, А.Ю. Кабалкин, О.А. Красавчиков, В.А. Писчиков и другие также предлагают классифицировать гражданско-правовые договоры с позиции их направленности.

Итак: с позиции предмета договора, его каузы, его направленности, воли сторон договор купли продажи, договор выполнения работ, договор оказания услуг и так далее по сути своей разные договоры и разные правовые институты.

Какие выводы применительно к определению юридической природы энергосервисного договора мы должны сделать исходя из данного вывода?

Обратимся к легальному определению предмета энергосервисного договора, которое содержится в ст.19 Закона "Об энергосбережении...": "Предметом энергосервисного договора (контракта) является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком".

Можем ли мы говорить о том, что таким образом сформулированный предмет договора определяет суть и направленность договора? Ведь энергосберегающий эффект заказчик может получить в результате довольно большого количества различных правоотношений.

Заказчик может получить экономию энергетических ресурсов, покупая какое-либо энергосберегающее оборудование, либо используя это оборудование в процессе аренды или лизинга, либо получая это оборудование в собственность в результате реализации договора строительного подряда и, так далее. И во всех этих случаях, с учетом специфики перемещаемых благ, можно сказать, что исполнитель совершал действия, приводящие к экономии энергетических ресурсов у заказчика.

В соответствии со ст.431 ГК РФ при толковании договора необходимо исходить из смысла договора в целом, а также из действительной общей воли сторон с учетом цели договора.

Возможно это упрощенное сравнение, но по аналогии тому, как предмет энергосервисного договора сформулирован законодателем, можно говорить, что предметом и направленностью договора купли-продажи продуктов питания является совершение продавцом действий, направленных на удовлетворение голода покупателя, предметом и направленностью строительства современной школы – совершение подрядчиком действий, направленных на повышение уровня и качества образования, а предметом и направленностью договора возмездного оказания медицинских услуг является совершение исполнителем действий, направленных на выздоровление заказчика.

Какова бы не была специфика использования заказчиком вещи, полученной по договору купли-продажи, сам договор все равно останется сделкой купли-

продажи и будет регулироваться соответствующими нормами права.

Специфика энергосервисного договора заключается всего лишь в особом порядке определения цены и срока действия договора, в особом назначении перемещаемых объектов гражданских прав, и в особом порядке их оплаты. График и промежуточные размеры этих платежей увязан с объемами полученной заказчиком экономии энергетических ресурсов и сроками получения указанной экономии.

Но при этом, получив экономию электрической энергии, например, в результате покупки и приобретения в собственность энергоэффективного светового прибора, заказчик, таким специфическим способом, оплачивает именно приобретенный прибор, а, получив экономию тепловой энергии, в результате, например, произведенных исполнителем работ по теплоизоляции дома, заказчик платит исполнителю именно за выполнение работ по договору строительного подряда, и так далее.

Фактически, в динамике любой энергосервисный договор состоит из двух стадий. Первая – от момента заключения договора до момента начала получения заказчиком экономии энергетического ресурса. На первой стадии исполнитель осуществляет свои обязательства по энергосервисному договору предоставляя заказчику объект вещных прав как продавец, подрядчик, арендодатель – в зависимости от того, какой договор реализуется в рамках конструкции энергосервисного договора. Вторая стадия энергосервисного договора – стадия оплаты за приобретенные заказчиком объекты вещных прав и она наступает только в том случае, если заказчик принял от исполнителя товар, работу, услугу и начитает получать с их помощью экономию энергетического ресурса. Во второй стадии есть только обязательство по оплате, которое становится срочным при условии получения эффекта энергосбережения.

В энергосервисном договоре (контракте) обязательство заказчика по оплате (равно как и требование оплаты у исполнителя) потенциально существует с момента заключения договора, но является "несозревшим" [14, с.266], т.е. срок платежа наступает по мере получения заказчиком экономии энергетических ресурсов. Одновременно с этим формируется и размер текущего платежа в пользу исполнителя.

Такого рода отношения сторон теперь регламентированы ГК РФ, а именно – действующей с 01 июня 2015 года статьей 327.1. "Обусловленное исполнение обязательства", согласно которой как исполнение обязанностей, так и осуществление определенных прав по договору может быть обусловлено наступлением определенных обстоятельств, предусмотренных договором. При этом данные обстоятельства могут быть также полностью за-

висящими от воли одной из сторон договора. Необходимо оценить существующие иные точки зрения по вопросу правовой квалификации энергосервисного договора.

С.В. Матияшук признает за энергосервисным договором самостоятельный статус и указывает, "что отличительным признаком, позволяющим отграничить энергосервисный договор от договора подряда или оказания услуг, является экономия энергоресурсов, достигнутая благодаря проведению энергосберегающих мероприятий" [10, с.375].

С.В. Матияшук предлагает понимать под энергосервисным договором все соглашения, отвечающие следующим системообразующим признакам:

- ◆ одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) совершить действия (мероприятия), направленные на энергосбережение и повышение энергетической эффективности потребления заказчиком энергетических ресурсов;

- ◆ заказчик обязуется оплатить эти действия (мероприятия) при условии достижения результата в виде экономии энергоресурсов от проведенных энергосберегающих мероприятий.

По нашему мнению, полезные свойства и качественные характеристики объекта вещных прав договора не определяют целевой направленности обязательства, а порядок расчетов, ставящий условия оплаты в зависимости от результатов использования заказчиком вещных прав еще не позволяет выделить договор в самостоятельный вид гражданско-правовых отношений.

А.И.Васильченко квалифицирует энергосервисный договор как договор возмездного оказания услуг. К данному выводу А.И.Васильченко приходит через определение экономико-правовой направленности договора, которая, по мнению данного автора, выражается в следующем: стороны преследуют цель достижения режима экономии энергетических ресурсов [4, с.16]. Данный подход представляется спорным. Экономия энергетических ресурсов является целью заказчика, тем полезным эффектом, который он рассчитывает получить, используя объекты гражданских прав, приобретенные в рамках энергосервисного контракта. Целью исполнителя в энергосервисном договоре является получение платы и извлечение прибыли, посредством реализации заказчику тех самых объектов вещных прав. Безусловно, исполнитель заинтересован в получении заказчиком эффекта энергосбережения, равно тому как в любом другом договоре продавец, подрядчик, исполнитель и т.д. заинтересованы в полезных свойствах и качественных характеристиках реализуемых товаров, работ, услуг, поскольку цена договора устанавливается с учетом этих качественных характеристик.

Перенесем конструктивные черты энергосервисного договора из области энергосбережения в какую-либо

иную. Рассмотрим такой простой пример: по договору купли-продажи продавец продает, а покупатель приобретает таблетки для снижения веса ценой 10000 руб. Продавец гарантирует, что при правильном употреблении препарата покупатель похудеет за 10 месяцев на 10 кг. (ежемесячно по 1 кг). Стороны договорились, что обязательство по оплате будет возникать у покупателя по мере получения того полезного эффекта к которому он стремится и который ему прогарантировал продавец. Т.е., по окончании каждого месяца, в котором полезный эффект для покупателя в виде снижения веса составит 1 кг, у него будет возникать в счет оплаты приобретенного товара денежное обязательство продавцу на 1 тыс.руб. Смоделированные нами условия и порядок расчетов заимствованы из конструкции энергосервисного договора. Исходя из принципа свободы договора, нет никаких препятствий для включения сторонами таких условий в отношения купли-продажи. Но ведь при этом сделка из купли-продажи не превращается в договор возмездного оказания услуг.

Рассмотрим другой пример. Положим, что заказчик в целях получения экономии по расходу тепловой энергии в здании заключает энергосервисный договор на поставку и монтаж теплоаккумулятора. Стоимость такого оборудования на рынке 70 тыс.руб. Срок действия энергосервисного договора 7 лет, соответственно за этот период заказчик должен получить экономию энергоресурса на 70 тыс.руб. (по 10 тыс.руб. в год). Заказчик становится собственником этого оборудования. При этом, для того, чтобы получать эффект энергосбережения заказчик должен начать эксплуатировать оборудование, а следовательно это оборудование должно быть оприходовано (в нашем случае в составе основных средств).

При принятии в составе имущества основного средства увеличиваются активы заказчика. Этот процесс должен корреспондировать в пассивах либо с оплатой, либо с формированием задолженности, либо с увеличением капитала (что происходит в случаях дарения либо иного безвозмездного получения в собственность имущества). В русле логики А.И.Васильченко возмездная услуга по энергосбережению еще не оказывалась, т.к. заказчик еще не получал полезного эффекта [4, с.55]. Следовательно, если заказчик и исполнитель состоят в отношениях возмездного оказания услуги, следует констатировать, что в части приобретения основного средства заказчик и исполнитель состоят в отношениях дарения. Не стоит забывать, что согласно п.1 части 1 ст.575 ГК РФ в отношениях между коммерческими организациями дарение запрещено. Кроме того, если исполнитель безвозмездно передал, а заказчик безвозмездно получил в собственность объект основных средств, у обеих сторон возникнут негативные налоговые последствия. У передающей стороны (исполнителя) при безвозмездной передаче имущества появится обязанность уплатить в бюджет налог на добавленную стоимость (пп. 1 п. 1 ст. 146

НК РФ). Впоследствии, исполнитель повторно заплатит НДС с сумм реализации, полученных по энергосервисному договору, при этом, уплачивая налог на прибыль с платежей по энергосервисному договору, учесть в затратах покупную стоимость оборудования он не сможет. Принимающая сторона заплатит со стоимости безвозмездно полученных основных средств налог на прибыль (п. 8 ст. 250 НК РФ) в момент фактического получения имущества (пп. 1 п. 4 ст. 271, п. 2 ст. 273 НК РФ). Все это будет являться следствием неверной классификации правоотношений сторон по энергосервисному договору, в основе которой лежит допущение, что исполнитель оказывает, а заказчик приобретает возмездную услугу.

Считаем приведенные аргументы достаточными для того, чтобы сделать вывод: энергосервисный договор не является самостоятельным гражданско-правовым договорным видом, прежде всего в силу того, что в целях достижения энергосберегающего эффекта в рамках энергосервисного договора реализуются договоры различной предметной направленности (купли-продажи, аренды, строительного подряда и др.).

В науке существует мнение, высказанное Л.В. Андреевой [1, с.150], А.В.Туликовым [16, с.14], а также группой экспертов А.М. Криницыным, М.С. Муравьевой и А.Д. Жанэ [9, с.50] о том, что энергосервисный контракт является смешанным договором. Автор статьи не соглашается с этим мнением.

Понятие смешанного договора дает нам ст.421 ГК РФ. Пунктом 3 указанной статьи установлено, что стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор).

Энергосервисный договор не является смешанным договором во-первых потому, что является договором поименованным.

Н.А. Долгова, указывает, что к смешанным договорам нельзя относить поименованные договоры. "Анализ ст. 421 ГК РФ указывает на непоименованный характер смешанного договора, так как законодатель императивной нормой указал, что смешанный договор – это договор, законодательно не урегулированный в отдельный вид" [7, с.96]. Давая правовую квалификацию договора управления многоквартирным домом В.А.Белов отмечает, что договор управления многоквартирным домом поименован и урегулирован в законодательстве (ст. 162 и др. ЖК РФ) и, "следовательно, относиться к числу смешанных в традиционном для отечественной цивилистики значении этого термина никак не может" [2, с.15].

Во-вторых, энергосервисный договор не относится к смешанным договорам, т.к. из дефиниции смешанного договора следует, что составными частями такого дого-

вора должны быть элементы договоров, имеющих статус самостоятельных гражданско-правовых договоров.

Существенными признаками, характеризующими смешанные договоры, считаются сочетание элементов разных договоров (например, купли-продажи и подряда) и возникновение на этой основе не единого (цельного) обязательства, а двух и более обязательств, к каждому из которых применяются правила о соответствующем виде обязательств [15, с.63].

Смешанные договоры являлись предметом диссертационного исследования В.А.Писчикова. Автор подчеркивает: "смешанным договором необходимо признать такой договор, который содержит элементы типичных договоров" (выделено В.А.Писчиковым) [12, с.73].

Иными словами, в структуре смешанного договора, должно быть как минимум два или более договора, имеющих самостоятельную направленность и сферу регулирования, каждый из которых является отдельным видом гражданско-правовых обязательств.

Автор не наделяет энергосервисный договор статусом самостоятельного обязательства как отдельного вида гражданско-правового договора. Это предполагает, что в структуре энергосервисного договора не присутствует несколько видов типичных договоров, следовательно, энергосервисный договор нельзя назвать смешанным договором в том смысле, как это понятие определено статьей 421 ГК РФ. Аналогично этому, нельзя признать смешанными договорами такие конструкции как предварительный договор купли-продажи или договор страхования в пользу третьего лица.

Вместе с тем, энергосервисный договор, как и любой другой, может иметь статус смешанного, но именно в силу того, что в определенных ситуациях его состав действительно будет являться таковым. Например, договором может быть предусмотрены как комплекс строительно-монтажных работ, включающих поставку, монтаж, пусконаладку, ввод в эксплуатацию, так и последующая эксплуатация энергосберегающего оборудования. Вот в этой ситуации энергосервисный договор является смешанным. Он будет содержать элементы договора строительного подряда и, в части эксплуатационной деятельности исполнителя, элементы договора возмездного оказания услуг.

Итак, энергосервисный договор не является самостоятельным видом договорного обязательства, в силу того, что в рамках энергосервисной деятельности могут быть реализованы договоры абсолютно разной направленности. Также энергосервисный договор в своем стандартном виде не является смешанным договором, поскольку в зависимости от каузы договора он будет являться либо договором купли-продажи, либо договором

строительного подряда, либо договором аренды и т.д.

В отечественном законодательстве традиционно существовали договорные конструкции, в рамках которых могут реализовываться договоры различной направленности. Это публичный договор (ст. 426 ГК РФ) и договор присоединения (ст. 428 ГК РФ), предварительный договор (ст. 429 ГК РФ) и договор в пользу третьего лица (ст. 430 ГК РФ).

В книге "Кодификация российского частного права" (под ред. Д.А.Медведева) все четыре вышеназванных правовых института объединены в родовое название " типовые договорные конструкции" [8, с.49]. Авторами отмечается важная роль типовых договорных конструкций в реальном имущественном обороте и в судебно-арбитражной практике.

Вместе с тем, указанные договоры имеют общее назначение и именно поэтому помещены в структуре ГК РФ над отдельными видами обязательств, т.е. в части первой ГК (раздел III "Общая часть обязательственного права", подраздел 2 "Общие положения о договоре").

В.В. Витрянский отмечает, что " типовые договорные конструкции объединяет то обстоятельство, что они подлежат применению (в том числе путем их использования сторонами договора при оформлении своих договорных отношений) практически к любым типам (видам) договорных обязательств, которые обладают необходимым набором признаков, характерных для каждой типовой договорной конструкции" [5, с.99].

Следует отметить, что с 2011 г. В.В.Витрянским, наряду с термином " типовая договорная конструкция", используется термин " специальная договорная конструкция", тогда же ученым было предложено дополнить перечень указанных правовых институтов такими типовыми (специальными) договорными конструкциями как рамочный договор, опционный договор и договор с исполнением по требованию (абонентский договор) [6, с.5].

Данное предложение реализовано законодателем в 2015 г. Глава 27 "Понятие и условия договора" Части I ГК РФ дополнена статьями: ст.429.1 "Рамочный договор", ст.429.3 "Опционный договор", ст.429.4 "Договор с исполнением по требованию (абонентский договор)".

В.А. Хохлов приходит к выводу, что под специальными правовыми конструкциями обычно понимаются предусмотренные законом особые правила распределения прав и обязанностей – по сравнению с той или иной базовой договорной моделью. "Сами по себе такие конструкции не являются договорами, но могут быть применены ко многим из них; они есть лишь юридические приемы, способы, используемые в отношении тех или иных договоров. По-

этому базовый договор, например, подряда или оказания услуг, не меняет своей квалификационной характеристики и в том случае, если он заключается в пользу третьего лица (ст. 430 ГК РФ) или является договором присоединения (ст. 428 ГК РФ)" [17, с.6].

Нельзя не согласиться с выводом Р.Ф. Мустафина о том, что у договорных конструкций "нет своего особого предмета, до тех пор, пока в рамки этой конструкции не будет включен предмет востребованного контрагентами договора" [11, с.16].

В последнее время в юридической науке намечается тенденция к вытеснению термина " типовая договорная конструкция" термином " специальная договорная конструкция", который, по нашему мнению более точно передает существо и смысл рассматриваемых правовых институтов. В качестве примера приведем таких авторов как Мустафин Р.Ф. О.С.Юренкова, Е.А. Цатурян, С.Ю.Морозов.

Можем ли мы считать, что энергосервисный договор обладает признаками специальной (типовой) договорной конструкции? Да, можем. Как указывает О.С.Юренкова: в таких конструкциях закрепляются определенные правила поведения участников конкретного договорного правоотношения, которые вступают в действие в тех случаях, когда данное правоотношение обладает набором признаков, позволяющих отнести их к той или иной специальной договорной конструкции [18, с.53].

Любому энергосервисному договору будут присущи следующие типовые черты:

- ◆ функциональное назначение предмета договора должно соответствовать возможности получения заказчиком эффекта энергосбережения;
- ◆ условия энергосервисного договора должны содержать сведения о величине экономии энергетических ресурсов;
- ◆ цена в энергосервисном договоре (контракте) определяется исходя из достигнутых или планируемых для достижения в результате реализации энергосервисного договора (контракта) показателей экономии энергетического ресурса;
- ◆ срок действия энергосервисного договора должен быть не менее чем срок, необходимый для достижения установленной энергосервисным договором величины экономии энергетических ресурсов.

Подводя итог исследованию вопроса правовой природы энергосервисного договора, обобщим сделанные выводы.

1. Энергосервисный договор не является самостоятельным гражданско-правовым договором. Данный вывод сделан на основании того, что энергосервисные отношения могут возникать в результате целого ряда различных по своей целевой направленности правоотношений.

2. Энергосервисный договор является специальной (типовой) договорной конструкции. Несмотря на то, что энергосервисный договор может опосредовать собою гражданско-правовые договоры различной направленности, любому энергосервисному договору будут присущи типовые признаки, которыми его наделил законодатель, а именно:

◆ функциональное назначение предмета договора должно соответствовать возможности получения заказчиком эффекта энергосбережения;

◆ условие о величине экономии энергетических ресурсов;

◆ срок действия энергосервисного договора должен быть не менее чем срок, необходимый для дости-

жения установленной энергосервисным договором (контрактом) величины экономии энергетических ресурсов;

◆ цена в энергосервисном договоре (контракте) определяется исходя из показателей, достигнутых или планируемых для достижения в результате реализации энергосервисного договора (контракта).

Полученные выводы позволяют сформулировать следующее доктринальное определение энергосервисного договора как специальной договорной конструкции: Энергосервисным договором (контрактом) признается договор, в котором срок, цена и порядок оплаты установлены исходя из получаемой заказчиком в результате реализации договора экономии энергетических ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Л.В. Закупки товаров и энергосервисных работ для федеральных государственных нужд: правовое регулирование / Л.В.Андреева – М.: "Волтерс Клувер", 2011. – 302 с.
2. Белов, В.А., Бушаенкова, С.А. Договор управления многоквартирным домом, заключаемый с управляющей организацией или единоличным управляющим / В.А. Белов, С.А. Бушаенкова // Законодательство. – 2007. – № 1. – С. 8–17
3. Брагинский, М.И. Общее учение о хозяйственных договорах / М.И.Брагинский. – Минск.: Наука и техника, 1967. – 260 с.
4. Васильченко, А.И. Энергосервисный договор: дис. ... канд.юрид.наук :12.00.03 / Васильченко Анна Ивановна. – СПб, 2015. – 147 с.
5. Витрянский, В.В. Некоторые итоги кодификации правовых норм о гражданско-правовом договоре / В.В.Витрянский // Кодификация российского частного права / Под ред. Д.А. Медведева. – М.: Статут, 2008. – С. 94–149.
6. Витрянский, В.В. Специальные договорные конструкции в условиях реформирования гражданского законодательства / В.В.Витрянский //Хозяйство и право. – 2011. – № 10. – С.3–17.
7. Долгова, Н.А. Правовая конструкция договора управления многоквартирным домом: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Долгова Наталья Алексеевна. – М., 2014. – 225с.
8. Кодификация российского частного права / под ред. Д.А.Медведева. – М.: Статут, 2008. – 164 с.
9. Криницын, А.М., Муравьева, М.С., Жанэ, А.Д. О реализации проектов реконструкции и строительства посредством заключения энергосервисных договоров // Новости теплоснабжения. – 2014. – № 1
10. Матиящук, С.В. Система договорных отношений в электро- и теплоснабжению в условиях развития когенерации : дис. докт. юрид.наук : 12.00.03 / Матиящук Светлана Владимировна; – С-Пб., 2012. – 407 с.
11. Мустафин, Р.Ф. Правовое регулирование типовых договоров российским гражданским правом в контексте реформы частного права: дис ... канд. юридических наук: 12.00.03 / Мустафин Рафаэль Фаильевич. – М., 2014.
12. Писчиков, В.А. Смешанные и нетипичные договоры в гражданском праве России : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Писчиков Вадим Анатольевич. – М., 2004. – 193 с.
13. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03 / Романец Юрий Владимирович. – М., 2003. – 418 с.
14. Сарбаш, С.В. Общее учение об исполнении договорных обязательств : дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03 / Сарбаш, Сергей Васильевич. – М., 2006. – 538 с.
15. Собчак, А.А. Смешанные и комплексные договоры в гражданском праве / А.А.Собчак // Советское государство и право. – 1989. – №11. – С. 61–66.
16. Туликов, А.В. Правовые аспекты энергосервисной деятельности. / А. В. Туликов // Энергосбережение. – 2012. – N 1. – С.10–14
17. Хохлов В.А. Корпоративный договор как организационный договор российского права. / В.А.Хохлов // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2014. – № 4(81). С.4–12
18. Юренкова, О.С. Специальные договорные конструкции о предоставлении субъективного права требования заключения и исполнения: диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Юренкова Олеся Сергеевна. – Ульяновск., 2014. – 201 с.
19. Шевченко Л.И. Энергосервисные контракты, их правовая сущность и особенности формирования по законодательству о закупках // Современное право. – 2017. №2. – С.51.

ОСПАРИВАНИЕ ПОДОЗРИТЕЛЬНЫХ СДЕЛОК ДОЛЖНИКА-ГРАЖДАНИНА В ПРОЦЕДУРЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

CONTESTING SUSPICIOUS TRANSACTIONS OF A DEBTOR-CITIZEN IN BANKRUPTCY

M. Perina

Annotation

Close attention is paid to insolvency of citizens in the legal literature recently. This is due primarily to the changes in the bankruptcy law that occurred in 2015, according to which there was a possibility of recognition of the bankrupt citizen, not having the status of an individual entrepreneur. Due to these changes, the issue of contesting the transactions of a debtor-citizen becomes particularly relevant.

The article deals with some features of the challenging suspicious transaction of a debtor-citizen. It is proposed to take into account the exceptional circumstances, which were the basis for conclusion of the deal by the individual, which could be invalidated by special bankruptcy formal reasons.

Keywords: contesting transactions, bankruptcy (insolvency), a debtor-citizen.

Перина Мария Владимировна
Аспирант,
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация

Последнее время в юридической литературе пристальное внимание уделяется институту банкротства граждан, не осуществляющих предпринимательскую деятельность. Это связано, прежде всего, с произошедшими в 2015 году изменениями в законодательстве о несостоятельности (банкротстве), в соответствии с которыми появилась возможность признания банкротом гражданина, не имеющего статус индивидуального предпринимателя. В свете указанных изменений особенно актуальным становится вопрос оспаривания сделок должника-гражданина при его банкротстве.

В статье рассматриваются некоторые особенности оспаривания подозрительных сделок должника-гражданина. Предлагается учитывать наличие исключительных обстоятельств, послуживших основанием для заключения физическим лицом сделки, формально отвечающей признакам недействительности по специальным "банкротным" основаниям.

Ключевые слова:

Оспаривание сделок, несостоятельность (банкротство), должник-гражданин.

Федеральным законом от 29.06.2015 № 154-ФЗ "Об урегулировании особенностей несостоятельности (банкротства) на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" были внесены поправки в Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", позволяющие признавать банкротом гражданина.

Дополняя Федеральный закон № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", новым параграфом "Реструктуризация долгов гражданина и реализация имущества гражданина", законодатель сгруппировал и выделил в отдельную статью нормы, посвященные особенностям оспаривания сделок должника-гражданина.

Как следует из ст. 213.32 Закона, в процедуре банкротства гражданина по специальным основаниям, предусмотренным ст. 61.2 или ст. 61.3. Закона, могут быть оспорены два вида сделок – подозрительные

сделки и сделки с предпочтением. Тем самым, законодатель подчеркнул, что сделки должника-гражданина оспариваются по тем же основаниям, что и сделки юридических лиц, находящихся в процедуре банкротства.

Подозрительные сделки в свою очередь можно разделить на две большие группы: первая – сделки, совершенные должником при неравноценном встречном исполнении обязательств другой стороной сделки (п. 1 ст. 61.2. Закона о банкротстве); вторая группа – сделки, совершенные должником в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов (п. 2 ст. 61.2. Закона).

Так, некоторые авторы, проводя подобную классификацию подозрительных сделок, отмечают, что первая группа сделок относится к так называемым объективно подозрительным, а вторая группа к субъективно подозрительным [5]. Такое деление подозрительных сделок можно считать справедливым, поскольку оно следует из самой формулировки закона.

Как отмечает Шестов А.В. [6], для оспаривания не-равноценных сделок должника значение имеют объективные по своей природе обстоятельства – время совершения сделки относительно даты возбуждения в отношении должника дела о банкротстве, а также стоимость и иные условия встречного предоставления, полученного должником от другой стороны сделки. В то время как, исходя из логики закона, сделки, совершенные должником с целью причинения вреда имущественным правам могут быть признаны судом недействительными только при совокупности объективных и субъективных критериев недействительности. К последним можно отнести такие критерии как – сделка совершена должником с исключительным намерением причинить вред кредиторам; контрагент по сделке знал об указанной цели должника к моменту совершения сделки.

Оспаривание сделок несостоятельного должника-гражданина в процедуре банкротства по специальным основаниям направлено, прежде всего, на достижение одной из основных целей банкротства – защиту нарушенного права и максимально возможное справедливое удовлетворение требований кредиторов. Тем не менее, как было отмечено в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ № 45 от 13.10.2015 г. "О некоторых вопросах, связанных с введением в действие процедур, применяемых в делах о несостоятельности (банкротстве) граждан" (п. 39) при рассмотрении дел о банкротстве граждан, суды должны учитывать необходимость обеспечения справедливого баланса между имущественными интересами кредиторов и личными правами должника (в том числе его правами на достойную жизнь и достоинство личности).

Представляется, что при оспаривании сделок должника-гражданина особое внимание следует уделять специфике совершаемых гражданином сделок, мотивам заключения той или иной сделки, преследуемым целям. Сделки, совершаемые должниками-гражданами, кардинально отличаются от сделок юридических лиц, поскольку направлены, прежде всего, на удовлетворение личных (семейных, домашних и проч.) нужд и никак не связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. Исходя из этого, необходимо в обязательном порядке проводить анализ документов, из которых следует, на какие цели были израсходованы денежные средства, полученные должником по сделке.

В юридической литературе уже высказывалось мнение, согласно которому не должны оспариваться стандартные сделки должника-гражданина по передаче имущества и принятию обязательств [4]. При этом автор отмечает, что стандартными следует считать сделки, не отличающиеся существенно по своим условиям от аналогичных сделок, неоднократно совершавшихся до этого должником в течение продолжительного периода времени (например, уплата ежемесячной арендной платы, оплата коммунальных услуг и т.п.).

Указанный подход можно признать обоснованным, однако вместе с тем представляется, что указание на запрет оспаривания только стандартных сделок должника-гражданина не позволит в полной мере обеспечить защиту интересов самого должника. Предполагается, что в исключительных случаях, возможно заключение гражданином таких договоров, которые по своей природе нельзя отнести к стандартным сделкам и которые формально отвечают всем признакам подозрительной сделки или сделки с предпочтением, но которые, однако в силу особых обстоятельств, имеющих место при их совершении, было бы неправильно признавать недействительными исходя из интересов должника или интересов несовершеннолетнего лица, в чью пользу заключается подобная сделка.

Так, решением арбитражного суда должник А. был признан несостоятельным (банкротом), в отношении имущества должника открыто конкурсное производство. Конкурсным управляющим было подано заявление о признании сделки должника А. недействительной по основанию, предусмотренному п. 1 ст. 61.2. ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".

В обоснование заявленных требований конкурсный управляющий указал следующее. В "подозрительный период" – за шесть месяцев до принятия заявления о признании должника банкротом должник А. совершил сделку по отчуждению принадлежащего ему автомобиля по договору купли-продажи. При этом при проведении анализа документов, на основании которых была совершена сделка, стало известно, что цена автомобиля существенно отличалась от цены, по которой продавались в сравнимых обстоятельствах аналогичные автомобили с такими же характеристиками, то есть цена автомобиля, принадлежащего должнику А., была существенно занижена. Указав, что совершенная должником А. сделка отвечает всем признакам "подозрительной сделки" с неравноценным встречным исполнением обязательств, указанным в п. 1 ст. 61.2. ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", конкурсный управляющий просил признать договор купли-продажи автомобиля недействительным и применить последствия недействительности сделки.

Из приведенного примера следует, что формально совершенная должником А. сделка по продаже автомобиля отвечает признакам подозрительной (неравноценной) сделки, поскольку:

- ◆ во-первых, сделка была совершена должником А. в течение одного года до принятия заявления о признании несостоятельным (банкротом);
- ◆ во-вторых, встречное исполнение обязательств другой стороной сделки является неравноценной (поскольку уплаченная за автомобиль сумма значительно ниже реальной рыночной цены аналогичных автомобилей).

Согласно разъяснениям Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23.12.2010 № 63 "О некоторых вопросах, связанных с применением главы III.1 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" наличие совокупности указанных двух обстоятельств достаточно для признания сделки недействительной.

Однако, как уже было отмечено выше, сделки, совершаемые гражданами, имеют определенную специфику по сравнению со сделками юридических лиц, что не может не учитываться при рассмотрении вопроса об оспаривании сделок гражданина. Если ввести условие, что деньги, вырученные от продажи автомобиля, были направлены должником, например на приобретение дорогостоящих лекарств, необходимых должнику А. в силу наличия серьезного заболевания, то появляются особые, исключительные обстоятельства, которые необходимо принимать во внимание. При этом занижение покупной цены автомобиля объяснялось необходимостью срочного приобретения препаратов, что и послужило причиной заключения договора купли-продажи на невыгодных для должника А. условиях.

При сложившихся обстоятельствах наблюдается наличие особых нестандартных условий, послуживших основанием для заключения указанной сделки которые необходимо учитывать при рассмотрении вопроса о признании такой сделки недействительной. Однако, поскольку теоретически, такая сделка может быть признана недействительной как подозрительная, суд вправе вынести соответствующее решение, опираясь на нормы ст. 61.2. Закона о банкротстве, что приведет к нарушению личных прав должника.

В настоящий момент в Законе "О несостоятельности (банкротстве)" отсутствуют механизмы, позволяющие защитить личные права должника и ограничить возможность оспаривания сделок "с исключительными обстоятельствами" (например, совершенных с целью приобретения на вырученные средства необходимых меди-

каментов/оборудования и проч.).

Стоит, однако, отметить, что в настоящий момент Закон о банкротстве содержит единственную норму (п. 5 ст. 213.32), которая позволяет защитить права несовершеннолетнего лица или права лица, признанного судом недееспособным в случае, если заявление об оспаривании сделки должника-гражданина, затрагивает законные права и интересы такого лица.

Речь идет об обязательном привлечении в таких спорах третьего лица – орган опеки и попечительства для дачи заключения об оценке последствий признания оспариваемой сделки недействительной, в том числе для рассмотрения вопроса о возможном ухудшении положения прав несовершеннолетнего лица или прав лица, признанного судом недееспособным.

Другими словами, законодатель предусмотрел исключение в случаях, когда оспаривание сделки должника затрагивает права указанных лиц. Можно говорить о том, что в данном случае, законодатель дает возможность судам отказать в признании недействительной сделки, которая формально отвечает признакам недействительности.

Представляется необходимым дополнение указанной нормы пунктом, который позволил бы обеспечить надлежащую защиту личных прав самого несостоятельного должника-гражданина. В связи с этим законодателю предлагается внести соответствующие изменения в статью 213.32 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", в соответствии с которыми при оспаривании сделок должника-гражданина по основаниям, предусмотренным статьей 61.2 или 61.3 настоящего Федерального закона, необходимо учитывать особые обстоятельства, связанные с личностью самого должника которые делают невозможным применение соответствующих норм об оспаривании сделки, формально отвечающей признакам недействительности по указанным основаниям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)";
2. Федеральный закон от 29.06.2015 № 154-ФЗ "Об урегулировании особенностей несостоятельности (банкротства) на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации";
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 45 от 13.10.2015 г. "О некоторых вопросах, связанных с введением в действие процедур, применяемых в делах о несостоятельности (банкротстве) граждан";
4. Петров Д.А. Правовые проблемы оспаривания сделки должника-гражданина при его банкротстве // Законы России: опыт, анализ, практика, 2015, № 9;
5. Телюкина М.В. Система подозрительных сделок при банкротстве должника в России и Казахстане // Гражданское право, 2014, № 6;
6. Шестов А.В. Неравноценные сделки несостоятельного должника // Арбитражный и гражданский процесс, 2016, № 8.

ХИЩЕНИЕ ОРУЖИЯ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Романов Роман Васильевич
К.ю.н., доцент, Новосибирский
государственный технический
университет

THEFT WEAPONS: COMPARATIVE LEGAL CHARACTERISTICS THE CRIMINAL LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF BELARUS

R. Romanov

Annotation

In this article comparative analysis theft of weapons criminal legislation of the Russian Federation and the Republic of Belarus. In the present article explores the concepts: weapon, firearms, parts of firearms, components of firearms, ammunition, explosives, explosive devices. Conclusions about the improvement of the criminal legislation of the Russian Federation.

Keywords: weapon, firearms, parts of firearms, components of firearms, ammunition, explosives, explosive devices, theft, extortion.

Аннотация

В статье дан сравнительно-правовой анализ хищения оружия по уголовному законодательству Российской Федерации и Республики Беларусь. Также в настоящей статье анализируются понятия: оружие, огнестрельное оружие, составные части огнестрельного оружия, комплектующие детали к огнестрельному оружию, боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства. Сформулированы выводы о совершенствовании уголовного законодательства Российской Федерации.

Ключевые слова:

Оружие, огнестрельное оружие, составные части огнестрельного оружия, комплектующие детали к огнестрельному оружию, боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства, хищение, вымогательство.

В соответствии с пунктом 43 Стратегии национальной безопасности Российской Федерации в качестве одной из основных угроз государственной и общественной безопасности названы незаконные деяния с оружием, боеприпасами, взрывчатыми веществами [5].

В соответствии с пунктом 27 Концепции национальной безопасности Республики Беларусь одной из основных угроз национальной безопасности является незаконное распространение в Беларуси или перемещение через ее территорию оружия, боеприпасов, радиоактивных, химических, биологических и других опасных веществ и материалов [6].

Обеспечение национальной безопасности реализуется уголовно-правовыми, уголовно-процессуальными и иными мерами [11, с. 148].

Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовный кодекс Республики Беларусь предусматривают ответственность за хищение оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств (ст. 226 УК России, ст. 294 УК Республики Беларусь) [2].

Статья 226 УК России расположена в главе 24 "Преступления против общественной безопасности", раздела

IX "Преступления против общественной безопасности и общественного порядка" [1].

Статья 294 УК Республики Беларусь расположена в главе 27 "Преступления против общественной безопасности", раздела X "Преступления против общественной безопасности и здоровья населения" [2].

Существенное отличие можно увидеть при анализе родового объекта. Если по УК России родовым объектом является общественная безопасность и общественный порядок, то УК Республики Беларусь называет в качестве такового общественную безопасность и здоровье населения. На наш взгляд, формулировка родового объекта в УК России более точна.

Можно согласиться с мнением В.С. Комисарова, который отмечает, что законодатель, объединив в одном разделе преступления против общественной безопасности и общественного порядка "...руководствовался необходимостью обеспечения всесторонней охраны таких важных социальных благ, как безопасность общества и порядок в нем" [10, с. 168].

Видовой объект незаконного оборота оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств УК России и УК Республики Беларусь одинаков и обозначен

как общественная безопасность. В научной литературе существуют различные определения понятия "общественная безопасность".

По мнению М.С. Гринберга "Общественная безопасность как вид социалистических общественных отношений является собой систему социального взаимодействия людей, обеспечивающего удерживания технических систем в упорядоченном, безопасном состоянии – выработку, внедрение и фактическое использование средств подавления движения данных сил к наименьшему порядку (максимуму энтропии), а преступное посягательство на эти отношения – не использование либо недостаточное [неправильное] использование данных средств" [9, с. 35].

В.П. Тихий определяет общественную безопасность как "определенную систему социалистических общественных отношений, обеспечивающих предотвращение и устранение общей опасности насильственного причинения вреда правоохраняемым интересам в целом, гарантирующих тем самым их устойчивость и надежность" [15, с. 25].

По мнению Г.Ф. Фортуны общественная безопасность – это "такое состояние общественных отношений, при котором отсутствует опасность для значительного числа людей и нормального функционирования основных институтов общества, предприятий, организаций, учреждений и т. п." [16, с. 10].

На наш взгляд, удачным является определение, данное В.С. Комисаровым. Под общественной безопасностью он понимает "совокупность общественных отношений, обеспечивающих состояние защищенности жизни и здоровья граждан, имущественных интересов физических и юридических лиц, общественного спокойствия и нормальной деятельности государственных и общественных институтов, а также поддержание такого уровня этой защищенности, который является достаточным для нормального функционирования общества" [10, с. 15].

Непосредственными объектами преступлений, предусмотренных ст. 226 УК России и ст. 294 УК Республики Беларусь, являются отношения в сфере оборота оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, взрывных устройств и отношения собственности.

От объекта преступления нужно отличать предмет преступления. В качестве предмета преступления "...выступают материальные предметы внешнего мира, на которые непосредственно воздействует преступник, осуществляя преступное посягательство на соответствующий объект" [13, с. 184].

Согласно статье 226 УК России в числе предметов преступления названы: огнестрельное оружие, комплектующие детали к нему, боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства. УК Республики Беларусь в ст. 294 дает следующий перечень предметов преступления: огнестрельное оружие, его составные части или компо-

ненты, боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства.

Таким образом, предмет указанных составов преступления (ст. 226 УК России и ст. 294 УК Республики Беларусь) во многом схож, однако также имеются существенные отличия, в том числе в используемой терминологии. Так, в качестве одного из предметов преступления и УК России и УК Республики Беларусь называют огнестрельное оружие.

В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 13 декабря 1996 г. № 150-ФЗ "Об оружии" огнестрельное оружие – "оружие, предназначенное для механического поражения цели на расстоянии метаемым снаряжением, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда" [3].

В пункте 2 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 5 от 12 марта 2002 года "О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств" под огнестрельным оружием понимаются все виды боевого, служебного и гражданского оружия, в том числе изготовленные самодельным способом, конструктивно предназначенные для поражения цели на расстоянии снарядом, получающим направленное движение за счет энергии порохового или иного заряда. К ним относятся винтовки, карабины, пистолеты и револьверы, охотничьи и спортивные ружья, автоматы и пулеметы, минометы, гранатометы, артиллерийские орудия и авиационные пушки, а также иные виды огнестрельного оружия независимо от калибра [7].

Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 3 апреля 2008 года №1 "О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с незаконными действиями в отношении оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ (ст.ст. 294–297 УК)" в пункте 3 указывает, что для правильного применения термина огнестрельное оружие следует руководствоваться его определением, содержащимся в Законе Республики Беларусь "Об оружии" [8].

В соответствии со статьей 1 Закона Республики Беларусь от 13 ноября 2001 года № 61-З "Об оружии" огнестрельное оружие – "оружие, которое производит выстрел, предназначено или может быть легко приспособлено для производства выстрела или ускорения пули или снаряда за счет энергии взрывчатого вещества" [4].

Таким образом, можно отметить, что, несмотря на разную терминологию, используемую в законодательстве России и Республики Беларусь при определении понятия "огнестрельное оружие" указывается на один и тот же признак – движение снаряда за счет энергии определенного заряда (вещества).

Уголовное законодательство Российской Федерации в качестве одного из предметов преступления, предусмотренных ст. 226 УК России называет "комплектующие детали огнестрельного оружия".

Федеральный закон Российской Федерации от 13 декабря 1996 года № 150-ФЗ "Об оружии" не дает определение понятия "комплектующие детали огнестрельного оружия".

При этом в пункте 2 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 5 от 12 марта 2002 года "О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств" под комплектующими деталями огнестрельного оружия понимаются как основные части огнестрельного оружия, так и иные детали, конструктивно предназначенные обеспечивать нормальное функционирование конкретного образца огнестрельного оружия (станины, прицелы и т. п.).

Статья 1 Федерального закона Российской Федерации от 13 декабря 1996 года № 150-ФЗ "Об оружии" и ч. 1 ст. 226.1 УК России основными частями огнестрельного оружия называют: ствол, затвор, барабан, рамка, ствольная коробка.

В свою очередь уголовное законодательство Республики Беларусь в качестве одного из предметов преступления, предусмотренных ст. 294 УК Республики Беларусь называет "составные части и компоненты огнестрельного оружия".

Статья 1 Закона Республики Беларусь "Об оружии", используя понятие "составные части и компоненты огнестрельного оружия", относит к ним любые элементы или запасные детали, специально предназначенные для огнестрельного оружия и необходимые для его функционирования, в том числе ствол, корпус или ствольная коробка, затвор или барабан, ось затвора или казенник, а также любое устройство, предназначенное или адаптированное для уменьшения звука, производимого выстрелом.

Таким образом, исходя из смысла положений Закона Республики Беларусь "Об оружии", составные части огнестрельного оружия – это такие элементы и детали, наличие или отсутствие которых напрямую связано с возможностью производства выстрела (ствол, затвор и т.д.). Компоненты огнестрельного оружия – это устройства, улучшающие качественные характеристики выстрела, но не влияющие на саму возможность производства выстрела. В то же время положения Закона Республики Беларусь "Об оружии" к компонентам огнестрельного оружия относят только глушители выстрела.

При этом оптические прицелы, прицелы ночного видения к компонентам огнестрельного оружия в соответствии с Законом Республики Беларусь "Об оружии" не отнесены. Следует отметить, что прицелы значительно увеличивают точность стрельбы, хотя и не влияют на саму возможность производства выстрела. По данному признаку глушители и прицелы схожи. При этом первый предмет относится к компоненту огнестрельного оружия, а второй – не относится. Таким образом, правовой ре-

жим рассматриваемых предметов (глушителей и прицелов) одинаков, их оборот запрещен, однако ответственность за нарушение данного запрета различна. В отношении глушителей наступает уголовная ответственность по статье 294 УК Республики Беларусь. В отношении прицелов уголовная ответственность исключается. К составным частям и компонентам огнестрельного оружия не относятся приспособления, обеспечивающие дополнительные удобства стрельбы (станины, подставки и т.д.), принадлежности для переноски оружия (чехлы, кобуры, ремешки), принадлежности для чистки оружия (пеналы, шомполы, протирки и т.д.).

Таким образом, можно отметить, что, несмотря на разную терминологию, используемую в законодательстве России ("комплектующие детали огнестрельного оружия") и Республики Беларусь ("составные части и компоненты огнестрельного оружия") перечень конкретных деталей совпадает (ствол, затвор, барабан, ствольная коробка, глушитель), но также имеются и отличия (по УК России прицелы и станины отнесены к комплектующим деталям огнестрельного оружия, а УК Республики Беларусь прицелы и станины не относит к составным частям или компонентам огнестрельного оружия). Также следует отметить, что УК России в качестве комплектующей детали огнестрельного оружия указывает на такую деталь, как рамка. При этом УК Республики Беларусь в качестве составных частей и компонентов огнестрельного оружия дополнительно называет: корпус, ось затвора, казенник.

Так, в качестве предметов преступления и УК России и УК Республики Беларусь называют: боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства.

В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 13 декабря 1996 г. № 150-ФЗ "Об оружии" боеприпасы – предметы вооружения и метаемое снаряжение, предназначенные для поражения цели и содержащие разрывной, метательный, пиротехнический или вышибной заряды либо их сочетание.

При этом в пункте 4 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 5 от 12 марта 2002 года "О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств" под боеприпасами понимаются предметы вооружения и метаемое снаряжение как отечественного, так и иностранного производства, предназначенные для поражения цели и содержащие разрывной, метательный или вышибной заряды либо их сочетание. К категории боеприпасов относятся артиллерийские снаряды и мины, военно-инженерные подрывные заряды и мины, ручные и реактивные противотанковые гранаты, боевые ракеты, авиабомбы и т.п., независимо от наличия или отсутствия у них средств для инициирования взрыва, предназначенные для поражения целей, а также все виды патронов к огнестрельному оружию, независимо от калибра, изго-

товленные промышленным или самодельным способом.

В соответствии со статьей 1 Закона Республики Беларусь от 13 ноября 2001 года № 61–З "Об оружии" боеприпасы – устройства и предметы, непосредственно предназначенные для поражения цели, выполнения задач, способствующих ее поражению, и содержащие разрывной, пиротехнический или метательный заряды либо их сочетание.

Ни Федеральный закон от 13 декабря 1996 г. № 150–ФЗ "Об оружии", ни Закон Республики Беларусь от 13 ноября 2001 года № 61–З "Об оружии" не дают определения понятий: взрывчатые вещества, взрывные устройства.

В пункте 5 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 5 от 12 марта 2002 года под взрывчатыми веществами следует понимать химические соединения или механические смеси веществ, способные к быстрому самораспространяющемуся химическому превращению, взрыву без доступа кислорода воздуха. К ним относятся тротил, аммониты, пластиты, эластиты, порох, твердое ракетное топливо и т.п. Под взрывными устройствами следует понимать промышленные или самодельные изделия, функционально объединяющие взрывчатое вещество и приспособление для инициирования взрыва (запал, взрыватель, детонатор и т.п.).

В пункте 3 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 3 апреля 2008 года № 1 "О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с незаконными действиями в отношении оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ (ст.ст. 294–297 УК)" к взрывчатым веществам следует относить химические вещества и смеси, обладающие способностью к взрыву без доступа кислорода (порох, динамит, тротил и т.п.). Взрывными устройствами необходимо признавать предназначенные к взрыву при определенных условиях изделия, изготовленные промышленным или самодельным способом, объединяющие взрывчатое вещество и приспособление для инициирования взрыва.

Таким образом, можно отметить, что в законодательстве России и Республики Беларусь при определении понятий: боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства применяется практически одинаковая смысловая терминология, отличающаяся только в использовании конкретных словосочетаний.

Объективная сторона хищения оружия по уголовному законодательству обоих государств излагается практически одинаково и характеризуется как хищение, вымогательство, но при этом указанные деяния в уголовных кодексах определяются по-разному.

Уголовный кодекс России предусматривает определение понятия хищения в примечании к статье 158 УК России, а понятие вымогательство содержится в ст. 163 УК России. Также следует отметить, что в зависимости от конкретного способа завладения виновным чужим имуществом законодатель выделяет следующие формы

хищения: кража, мошенничество, присвоение или растрата, грабеж, разбой, хищение предметов, имеющих особую ценность [14, с. 197]. В соответствии с примечание 1 к ст. 158 УК России под хищением в статьях настоящего Кодекса понимаются совершенные с корыстной целью противоправные безвозмездное изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества. Под вымогательством в ст. 163 УК России понимается требование передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера под угрозой применения насилия либо уничтожения или повреждения чужого имущества, а равно под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких.

В соответствии с примечанием к ст. 294 УК Республики Беларусь под хищением в настоящей статье понимается умышленное противоправное безвозмездное завладение указанными предметами и веществами или правом на них путем кражи, грабежа, разбоя, вымогательства, мошенничества, злоупотребления служебными полномочиями, присвоения, растраты или использования компьютерной техники независимо от наличия или отсутствия корыстной цели.

Таким образом, вымогательство по уголовному законодательству Республики Беларусь является одной из форм хищения, а в отдельных случаях выступает в виде особо квалифицирующего признака (ч. 4 ст. 294 УК Республики Беларусь "действия, предусмотренные частями 1, 2 или 3 настоящей статьи, совершенные путем вымогательства").

Под вымогательством в ст. 208 УК Республики Беларусь понимается требование передачи имущества или права на имущество либо совершения каких-либо действий имущественного характера под угрозой применения насилия к потерпевшему или его близким, уничтожения или повреждения их имущества, распространения клеветнических или оглашения иных сведений, которые они желают сохранить в тайне.

Также следует отметить, что уголовное законодательство Республики Беларусь предусматривает более широкий перечень форм хищения: кража, грабеж, разбой, вымогательство, мошенничество, злоупотребление служебными полномочиями, присвоение, растрата, использование компьютерной техники.

Субъект хищения оружия по УК России и УК Республики Беларусь различий не имеет. Субъектом признается физическое вменяемое лицо, достигшее 14-летнего возраста. В п. "в" ч. 3 ст. 226 УК России в качестве специального субъекта указывается на лицо, совершившее хищение с использованием своего служебного положения. В ч. 3 ст. 294 УК Республики Беларусь в качестве

специального субъекта называется должностное лицо, совершившее хищение с использованием своих служебных полномочий. Таким образом, в УК России применительно к специальному субъекту используется более широкая формулировка, учитывающая именно служебное положение.

С субъективной стороны хищение оружия по уголовному законодательству обоих государств совершается умышленно. При этом следует отметить, что корыстная цель не является обязательным признаком хищения оружия по УК Республики Беларусь, в отличие от хищения оружия по УК России. Вместе с тем, понятие хищения, распространяющееся на главу 24 "Преступления против собственности" в обязательном порядке предусматривает корыстную цель в качестве признака хищения.

Проанализировав составы преступления, предусматривающие ответственность за хищение оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств по уголовному законодательству Российской Федерации и Республики Беларусь следует отметить необходимость использования некоторых положительных моментов белорусского уголовного законодательства при совершенствовании российского уголовного законодательства.

1. В целях совершенствования уголовного законодательства России и практики его применения в сфере незаконного оборота оружия считаем целесообразным в пункте 2 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации № 5 от 12 марта 2002 года "О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств" дополнить перечень комплектующих деталей огнестрельного оружия устройством, предназначенным или адаптированным для уменьшения звука, производимого выстрелом.

2. В целях совершенствования уголовного законодательства России, предусматривающего ответственность за хищение либо вымогательство оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств, считаем необходимым дополнить ст. 226 УК России примечанием, в котором бы определялось понятие хищения применительно к указанной статье. Например, под хищением в настоящей статье понимаются умышленные противоправные безвозмездное изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества независимо от наличия или отсутствия корыстной цели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
2. Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 275-3 // URL: <http://www.etalonline.by> (дата обращения: 25.02.2017).
3. Об оружии: федер. закон от 13 дек. 1996 г. № 150-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации – 1996. – №51 – Ст. 5681.
4. Об оружии: закон Республики Беларусь от 13 ноября 2001 г. № 61-3 // URL: <http://www.etalonline.by> (дата обращения: 25.02.2017).
5. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. № 683 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 1 (часть II). – Ст. 212.
6. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575 // URL: <http://www.etalonline.by> (дата обращения: 25.02.2017).
7. О судебной практике по делам о хищении, вымогательстве и незаконном обороте оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 12 марта 2002 г. № 5 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 2002. – № 5.
8. О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с незаконными действиями в отношении оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ (ст.ст. 294–297 УК): постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 3 апреля 2008 года № 1 // URL: <http://www.etalonline.by> (дата обращения: 25.02.2017).
9. Гринберг Н.С. Преступления против общественной безопасности: учеб. пособие. – Свердловск, 1974. – С. 35.
10. Комиссаров В.С. Терроризм, бандитизм, захват заложника и другие тяжкие преступления против безопасности общества. По новому УК РФ. – М.: Кросс-Лекс, 1997 – С. 15.
11. Коровин Н.К. Криминалистическое обеспечение безопасности жизнедеятельности человека // Качество жизни населения в России и ее регионах: кол. монография / под ред. С.В. Куценко, Г.П. Литвинцевой, Л.А. Осьмук. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2009. – С. 147–154.
12. Курс уголовного права. Особенная часть. Том 4 / под ред. Г.Н. Борзенкова, В.С. Комиссарова – М.: Зерцало-М, 2002. – С. 168.
13. Наумов А.В. Российское уголовное право: курс лекций: в 2 т. Общая часть. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрид. лит., 2004. – Т. 1. – С. 184.
14. Наумов А.В. Российское уголовное право: курс лекций: в 2 т. Особенная часть. М.: Юрид. лит., 2004. – Т. 2. – С. 197.
15. Тихий В.П. Уголовно-правовая охрана общественной безопасности. – Харьков, 1981. – С. 25.
16. Фортуна Г.Ф. Уголовно-правовая борьба с массовыми беспорядками: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 1992. – С. 10.

КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ (на примере воронежской области)

CRIMINOLOGICAL ANALYSIS
OF THE LEVEL OF CRIME
IN THE HOUSING AND COMMUNAL
SPHERE (on the example
of the voronezh region)

D. Sarkisova

Annotation

This article presents the results of criminological analysis of the crime rate in the housing and communal sector. The analysis is based on a comparison of statistical data on crimes committed in the housing and communal complex of the Russian Federation and the Voronezh region. The most common types of crimes and objects of criminal encroachments are also analyzed.

Keywords: housing and communal services, crime in housing and communal services, fraud, appropriation or defalcation.

Саркисова Дарья Сергеевна
Аспирант, ФГБОУ ВО
"Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина"

Аннотация

В данной статье представлены результаты криминологического анализа уровня преступности в жилищно-коммунальной сфере. Анализ основан на сопоставлении статистических данных о преступлениях, совершаемых в жилищно-коммунальном комплексе РФ и Воронежской области. Также анализируются наиболее распространенные виды преступлений и объекты преступных посягательств.

Ключевые слова:

Жилищно-коммунальное хозяйство, преступления в жилищно-коммунальной сфере, мошенничество, присвоение или растрата.

Выявление уровня преступности в жилищно-коммунальной сфере сопряжено с рядом трудностей. Во-первых, поскольку в Уголовном кодексе РФ не выделено отдельной главы, рассматривающей преступления в указанной сфере, возникает проблема определения перечня статей, в соответствии с которыми могут быть квалифицированы преступные деяния, совершаемые в жилищно-коммунальной сфере. Между тем, при определении статистической картины разными ведомствами и авторами могут учитываться различные квалификационные перечни преступлений в жилищно-коммунальной сфере. Данные обстоятельства осложняют получение достоверной статистической информации, особенно в разрезе страны. В этом аспекте более плодотворно в криминологическом аспекте сосредоточиться на анализе криминогенной обстановки на примере отдельного субъекта РФ, в частности, в рамках настоящего исследования это осуществляется на примере Воронежской области.

Во-вторых, относительно небольшой удельный вес преступлений, совершаемых в сфере жилищно-коммунального хозяйства, в разрезе статистического исследования преступлений в экономической сфере или преступлений коррупционной направленности может сфор-

мировать ошибочное мнение о незначительной роли данного вида преступности в формировании криминальной картины в целом. Однако это далеко не так, ввиду того, что ущерб, наносимый данными преступными деяниями, как гражданам, так и государству, как правило, достаточно велик.

В-третьих, реальную картину преступности в жилищно-коммунальной сфере оценить достаточно сложно в силу того, что количество выявленных и не выявленных преступлений в данной сфере может существенно различаться, поскольку данные преступления обладают ярко выраженным латентным характером, а потерпевший часто носит обезличенный характер.

Так, всего в Российской Федерации в 2012 году было зарегистрировано 172975 преступлений экономической направленности, из них 3211 – в сфере жилищно-коммунального хозяйства; в 2013 году – 141229 преступлений, в том числе 3156 в сфере ЖКХ; в 2014 году – 107314 преступлений, в том числе 2033 в сфере ЖКХ; в 2015 году – 111224 преступлений, в том числе 2006 в сфере ЖКХ; в 2016 году – 107630 преступлений, в том числе 1987 в сфере ЖКХ. В среднем доля экономических преступлений, совершенных в жилищно-

коммунальной сфере, за период 2012–2016 гг. составляет около 1,93% от общего числа зарегистрированных преступлений экономической направленности.

Всего в 2012 году возбуждено 102601 уголовных дел по преступлениям экономической направленности, из них 1417 – по преступлениям в сфере жилищно-коммунального хозяйства; в 2013 году возбуждено 90248 уголовных дел, в том числе 1376 по преступлениям в сфере ЖКХ; в 2014 году – 58987 уголовных дел, в том числе 989 по преступлениям в сфере ЖКХ; в 2015 году – 54093 уголовных дел, в том числе 540 по преступлениям в сфере ЖКХ; в 2016 году – 54489 уголовных дел, в том числе 693 по преступлениям в сфере ЖКХ. В среднем доля возбужденных уголовных дел по преступлениям экономической направленности, совершенных в жилищно-коммунальной сфере, за период 2012–2016 гг. составляет около 1,37% от общего числа возбужденных уголовных дел по преступлениям экономической направленности.

Рассмотрим более подробно ситуацию с преступлениями, совершенными в жилищно-коммунальной сфере, в локализованном аспекте: на примере Воронежской области за пятилетний период (2012–2016 гг.).

Уровень преступности в сфере жилищно-коммунального хозяйства на территории Воронежской области примерно совпадает с общероссийским показателем. В 2012 году в Воронежской области было зарегистрировано 1993 преступлений экономической направленности, из них 38 – в сфере жилищно-коммунального хозяйства; в 2013 году – 1509 преступлений, в том числе 30 в сфере ЖКХ; в 2014 году – 1510 преступлений, в том числе 30 в сфере ЖКХ; в 2015 году – 1640 преступлений, в том числе 27 в сфере ЖКХ; в 2016 году – 1444 преступлений, в том числе 25 в сфере ЖКХ. В среднем доля экономических преступлений, совершенных в жилищно-коммунальной сфере, зарегистрированных в Воронежской области за период 2012–2016 гг., составляет около 1,85% от общего числа зарегистрированных преступлений экономической направленности (общероссийский показатель – 1,93%).

63% зарегистрированных в Воронежской области за период 2012–2016 гг. преступлений, совершенных в жилищно-коммунальной сфере, оцениваются как тяжкие, 6% – особой тяжести. 36% преступлений связаны с нанесением ущерба в крупном размере, 11% – в особо крупном размере. Всего ущерб от преступлений, совершенных в жилищно-коммунальной сфере на территории Воронежской области, за 2012 год составил свыше 151 млн. руб., за 2013 год – свыше 515 млн. руб., за 2014 год – свыше 95 млн. руб., за 2015 год – свыше 60 млн. руб., за 2016 год – свыше 55 млн. руб. Приведенные данные еще раз доказывают, что несмотря на то,

что доля преступлений, совершенных в жилищно-коммунальной сфере, незначительна по сравнению с общим количеством преступлений, квалифицированных соответствующим образом, эффект от ущерба, нанесенными данными преступлениями, крайне высок, что свидетельствует о высокой степени опасности для общества и государства, которую несут данные преступления.

Всего в 2012 году в Воронежской области возбуждено 991 уголовное дело по преступлениям экономической направленности, из них 19 – по преступлениям в сфере жилищно-коммунального хозяйства; в 2013 году возбуждено 715 уголовных дел, в том числе 7 по преступлениям в сфере ЖКХ; в 2014 году – 650 уголовных дел, в том числе 8 по преступлениям в сфере ЖКХ; в 2015 году – 638 уголовных дел, в том числе 13 по преступлениям в сфере ЖКХ; в 2016 году – 655 уголовных дел, в том числе 9 по преступлениям в сфере ЖКХ. В среднем доля возбужденных уголовных дел по преступлениям, совершенных в жилищно-коммунальной сфере в Воронежской области за период 2012–2016 гг., составляет около 1,51% от общего числа, что несколько выше общероссийского показателя (1,37%), что может свидетельствовать об эффективности работы ГУ МВД РФ по Воронежской области, в частности созданного в 2013 году управления экономической безопасности и противодействия коррупции.

При исследовании уровня преступности в жилищно-коммунальной сфере значимым является классификация преступных деяний данной сферы в соответствии с квалификационными признаками статей Уголовного кодекса РФ. Правоведы выделяют разное соотношение видов преступлений, совершаемых в жилищно-коммунальной сфере. В.В. Казаков считает, что наиболее распространены преступления в указанной сфере являются хищения (более 50%), должностные преступления (более 40%), уклонение от уплаты налогов (около 5%) и незаконное предпринимательство (около 2%) [4, с. 8]. К.А. Титова отмечает, что среди данных преступлений доминируют присвоения или растраты (ст. 160 УК РФ), злоупотребления полномочиями (ст. 201 УК РФ), злоупотребления должностными полномочиями (ст. 285 УК РФ) [15, с. 17–18]. Д.Н. Маринкин выделяет следующие статьи Уголовного кодекса РФ, по которым квалифицируются преступления, совершаемые в жилищно-коммунальной сфере: 159, 160, 173, 174, 174.1, 195, 196, 199, 199.1, 199.2, 201, 204, 286, 290 [6, с. 8].

Не отрицая выводы, полученные данными авторами, следует отметить, что в каждом субъекте РФ ситуация может оказаться специфичной. Так, на территории Воронежской области за период 2012–2016 гг. зарегистрировано 150 преступлений в жилищно-коммуналь-

ной сфере. Лидируют преступления, квалифицированные как хищения (85%), злоупотребления или превышения полномочий составляют 8%, коррупционные преступления – 6%, преступления, квалифицируемые как незаконное предпринимательство, – 1% (см. табл. 1).

Из числа зарегистрированных преступлений в жилищно-коммунальной сфере за указанный период возбуждено 56 уголовных дел, среди которых доминируют хищения (91%). Возбуждение уголовных дел по статьям о злоупотреблении или превышении полномочий составило 5%, по статьям о незаконном предпринимательстве и коррупции – по 2% (см. табл. 2).

Наиболее распространенные виды хищений в сфере жилищно-коммунального хозяйства – присвоения и

растраты (54% из числа зарегистрированных хищений, 57% из числа преступлений, по которым заведены уголовные дела), мошенничества (39% из числа зарегистрированных хищений, 37% из числа преступлений, по которым заведены уголовные дела), причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием (7% из числа зарегистрированных хищений, 6% из числа преступлений, по которым заведены уголовные дела).

Проиллюстрируем конкретными примерами данные преступления.

Как было сказано, наиболее частым преступлением в жилищно-коммунальной сфере являются присвоения и растраты (части 3 и 4 ст. 160 УК РФ).

Таблица 1.

Квалификация зарегистрированных преступлений, совершаемых в жилищно-коммунальной сфере, на территории Воронежской области за период 2012-2016 гг. в соответствии со статьями УК РФ*.

Год	Статьи УК РФ								Всего
	159	160	165	171	204	285	290	291	
2012	13	17	3	1	1	2	1	-	38
2013	12	13	-	1	2	1	1	-	30
2014	12	12	2	-	-	1	2	1	30
2015	5	15	4	-	1	1	1	-	27
2016	8	12	-	-	1	2	1	1	25
<i>Всего</i>	50	69	9	2	5	7	6	2	150

* Источник: выводы автора на основе интерпретации аналитических и статистических отчетов ГУ МВД РФ по Воронежской области (<https://36.мвд.рф>).

Таблица 2.

Квалификация преступлений, совершаемых в жилищно-коммунальной сфере, по которым возбуждены уголовные дела, на территории Воронежской области за период 2012-2016 гг. в соответствии со статьями УК РФ*.

Год	Статьи УК РФ								Всего
	159	160	165	171	204	285	290	291	
2012	6	8	1	1	1	1	1	-	19
2013	3	3	1	-	-	-	-	-	7
2014	3	5	-	-	-	-	-	-	8
2015	3	8	1	-	1	-	-	-	13
2016	3	6	-	-	-	-	-	-	9
<i>Всего</i>	19	29	3	1	2	1	1	0	56

* Источник: выводы автора на основе интерпретации аналитических и статистических отчетов ГУ МВД РФ по Воронежской области (<https://36.мвд.рф>).

Одним из способов осуществления присвоений является незаконное начисление денежных средств субъектом преступления в виде премирования себя, оказания материальной помощи, незаконного увеличения размера должностного оклада. Пример незаконного увеличения размера должностного оклада содержится в приговоре № 1–140/2015 от 16 июня 2015 г. по делу № 1–140/2015 Лискинского районного суда (Воронежская область), согласно которому данным способом совершил присвоение председатель правления некоммерческой организации ТСЖ "ХХI–ВЕК" [9].

Часто присвоение осуществляется посредством незаконного завышения сотрудниками стоимости проведенных подрядной организацией работ. В частности, в приговоре № 1–91/2015 от 14 апреля 2015 г. по делу № 1–91/2015 Лискинского районного суда (Воронежская область) фигурируют такие сведения: сотрудник общества с ограниченной ответственностью "<данные изъяты>" Б.А.А. выполнил работы по подряду для ТСЖ "<данные изъяты>", но предоставил чек об оплате используемых материалов на сумму, в несколько раз превышающую стоимость данных материалов, что было квалифицировано по части 3 статьи 160 УК РФ [12].

Другой вариант присвоения – внесение в бухгалтерские отчеты организаций или товариществ ложных данных о произведенных расходах. Подобное преступление, квалифицируемое по части 3 статьи 160 УК РФ, описывается в приговоре № 1–105/2014 от 29 июля 2014 г. Острогжского районного суда (Воронежская область): Летов Р.М., председатель правления ПО "Шубинское сельское бытовое водопотребление", присвоил денежные средства, принадлежащие организации [8].

Также присвоения осуществляются путем хищения средств, поступивших от населения, до момента их зачисления сотрудниками ресурсоснабжающих организаций. Например, согласно приговору № 1–Т25/2013 от 6 сентября 2013 г. Грибановского районного суда (Воронежская область) Поляков С.В., находясь на должности бухгалтера в филиале "Эртильмежрайгаз" ОАО "Воронежоблгаз", совершил тайное хищение части находящихся у него во временном пользовании денежных средств, поступивших непосредственно к нему от населения в качестве оплаты за выполненные работы по газификации жилищ [14].

Большая доля хищений в сфере жилищно-коммунального хозяйства Воронежской области осуществляется посредством мошенничества, однако ущерб от мошенничества в жилищно-коммунальном хозяйстве значительно превосходит ущерб, причиненный в ходе присвоения и растрат.

Так, в 2013 году подрядная фирма ООО "Стройпром"

устанавливала в г. Воронеже на улицах Менделеева и Новосибирской использованный и бракованный трубопровод. Ущерб составил свыше 35 млн. рублей. По данным эпизодам возбуждены уголовные дела по части 7 статьи 159 Уголовного кодекса РФ [5].

Данный случай не единичный. В 2011 году между администрацией Бобровского муниципального района Воронежской области и ООО "Стройгаз" был заключен муниципальный контракт о реконструкции водопроводных сетей и сооружений в с. Мечетка Бобровского района на сумму свыше 21 млн. руб. В процессе реализации данного контракта со стороны сотрудников ООО "Стройгаз" было совершено преступное деяние, квалифицируемое по части 3 статьи 159 УК РФ. Согласно приговору № 1–151/2014 от 22 сентября 2014 г. по делу № 1–151/2014 Бобровского районного суда (Воронежская область) Маделин Ю.В., главный инженер ООО "Стройгаз", зная, что в с. Мечетка Бобровского района жители уже были установлены водопроводные колодцы, совершил хищение строительного материала, предназначенного для строительства данных колодцев, на сумму свыше 800 тыс. руб. [11].

В 2011 году был заключен муниципальный контракт между администрацией городского округа город Воронеж и подрядными организациями МУ ГорДЕЗ ЖКХ, ООО "Электрозаппром" о ремонте фасадов и балконов жилых домов. Подрядные организации наняли для выполнения части работ субподрядчика ООО "СМП–731", имеющей признаки фирмы–однодневки. В результате ряд работ не была выполнена, ущерб составил свыше 5 млн. руб. По данным эпизодам возбуждены уголовные дела по части 4 статьи 159 УК РФ и по части 1 статьи 293 УК РФ [7, с. 20].

Также имеют место случаи, когда мошенничества совершаются посредством создания фиктивных фирм по строительству жилья. Так, согласно приговору № 1–146/2013 от 2 сентября 2013 г. Ленинского районного суда г. Воронежа (Воронежская область) Зиновьев Н.И. создал в фиктивной форме некоммерческую организацию "Потребительский жилищно–строительный кооператив "Свой дом". Им были привлечены средства граждан на строительство коттеджей в размере свыше 26,6 млн. руб. Строительство было начато, причем на земельном участке, правами на который Зиновьев Н.И. не обладал. Судом установлено, что подсудимый совершил хищение на сумму свыше 9,2 млн. руб. Зиновьев Н.И. был осужден по части 4 статьи 159 Уголовного кодекса РФ [10].

Другой вариант мошенничества – завладение имуществом чиновником с использованием различных социальных программ. Пример данного вида мошенничества содержится в приговоре № 1–В8/2014 от 28 авгу–

ста 2014 г. Павловского районного суда (Воронежская область). Подсудимая Вострикова В.П., являясь заместителем главы администрации Верхнемамонского сельского поселения Верхнемамонского муниципального района Воронежской области, посредством мошенничества завладела однокомнатной квартирой в доме, построенном по "Программе переселения граждан из аварийного жилья на 2010–2011 годы" [13].

Также ряд хищений совершаются посредством обмана или злоупотребления доверием (ст. 165 УК РФ). Например, ООО "Коммунальная касса "Ежевика" приняла с граждан платежи за коммунальные услуги, перечисляя средства в ресурсоснабжающие организации, однако часть платежей не доходила до получателей. В итоге сумма ущерба составила свыше 1 млн. руб. [2].

Наибольшие трудности вызывают преступления, квалифицируемые либо как злоупотребление или превышение должностных полномочий, либо как дача или получение взятки ввиду того, что возникают сложности как в процессе следственных мероприятий, так и в судебном процессе.

Например, в 2011 году Подболотов Н.А., являясь на тот момент главой города Поворино Воронежской области, заключил с ООО "ПромСтройГрад" муниципальный контракт на постройку трехэтажного жилого дома по программе переселения граждан из аварийного жилья. Подболотов Н.А. перечислил аванс организации в размере 30% от суммы контракта, однако дом не был построен. В 2012 году та же ситуация повторилась с ООО "Вламиан". Общая сумма ущерба составила более 12,4 млн. руб. В 2014 году против Подболотова было возбуждено уголовное дело по статье 293 Уголовного кодекса РФ, затем данные преступные деяния были переключены по статье 286. Однако преступника амнистировали [1].

Опишем еще один случай. В конце 2011 года руководитель одного из структурных подразделений и директор муниципального учреждения "РайДез ЖКХ" требовали с руководителя подрядной организации, выполнившей работы по благоустройству дорожной развязки в Ленинском районе, взятку в размере свыше 200 тыс. руб. для подписания акта о выполненных работах. По данному

инциденту возбуждено уголовное дело по части 5 статьи 290 УК РФ [3].

Как видно из приведенных примеров, объектами преступного посягательства в большинстве случаев являются денежные средства (86%), а также движимое (стройматериалы, оргтехника и пр. – 12%) и недвижимое (2%) имущество. Полученные выводы на примере анализа преступлений в жилищно-коммунальном комплексе Воронежской области лишь отчасти совпадают с аналогичными выводами, полученными другими авторами. В частности, В.И. Тюнин, Ю.И. Степанов отмечают, что объектами преступного посягательства в жилищно-коммунальной сфере являются около 50% недвижимость и стройматериалы, 40% – денежные средства, 10% – энергоносители [16, с. 63]. К.А. Титова отмечает, что объектами хищений являются в 65,5% случаев денежные средства, в 34,5% – товарно-материальные ценности [15, с. 17].

Таким образом, в результате анализа уровня преступности в жилищно-коммунальной сфере Воронежской области за период 2012–2016 гг. удалось установить, что в целом соотношение количества преступлений, совершаемых в указанной сфере, с общим числом преступлений экономической направленности совпадает с подобным распределением в РФ, что свидетельствует о нормальном уровне преступности в жилищно-коммунальной сфере Воронежской области. Вместе с тем, удалось установить, что по преобладанию способа совершения преступления и объекта преступных посягательств в контексте конкретных субъектов РФ отсутствует единство. Так, для Воронежской области наиболее характерны хищения, совершаемые способом присвоения или растраты либо мошенничества. Самыми распространенными направлениями хищения являются следующие: во-первых, хищение денежных средств, а также незаконное расходование организациями и товариществами жилищно-коммунального комплекса, полученных от населения за жилищные и коммунальные услуги; во-вторых, невыполнение в полном или частичном объеме работ, а также завышение их стоимости подрядными организациями. Наибольший ущерб принесен именно хищениями, квалифицированными как мошенничество. В качестве доминирующего объекта хищения фигурируют именно денежные средства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бывший мэр Поворино – на скамье подсудимых [Электронный ресурс] / Вести.ру. – 30.06.2015. – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2635807&cid=17>
2. В Воронеже возбуждено уголовное дело по факту причинения имущественного ущерба воронежцам [Электронный ресурс] / ГУ МВД по Воронежской области. – 27.04.2016. – Режим доступа: <https://36.mvd.pf/news/item/7671364>
3. В отношении двух представителей жилищно-коммунального хозяйства Ленинского района возбуждено уголовное дело за получение взятки [Электронный ресурс] / ГУ МВД по Воронежской области. – 15.02.2012. – Режим доступа: <https://36.mvd.pf/news/012/item/364804/>

4. Казаков, В.В. Криминологические и уголовно-правовые меры противодействия преступлениям, совершаемым в жилищно-коммунальной сфере [Текст]: автореферат дис. ... кандидата юридических наук: 12.00.08 / Казаков Виталий Владимирович. – Москва, 2011. – 26 с.
5. Клявина, Ю. Дело о трубах заставило воронежского губернатора задуматься о дополнительном контроле в ЖКХ [Электронный ресурс] / Abireg.ru Агентство бизнес информации. – 09.10.2013 – Режим доступа: https://www.abireg.ru/n_35192.html?s365
6. Маринкин, Д.Н. Расследование преступлений в сфере жилищно-коммунального комплекса [Текст]: Автореферат диссертации ... кандидата юридических наук: 12.00.09 / Маринкин Денис Николаевич. – Нижний Новгород, 2009. – 25 с.
7. Отчет о работе Контрольно-счетной палаты городского округа город Воронеж за 2011 год // Информационный бюллетень Контрольно-счетной палаты Воронежской области. – 2012. – №1. – С. 5–26.
8. Приговор № 1–105/2014 от 29 июля 2014 г. Острогожского районного суда (Воронежская область) [Электронный ресурс] / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/nMnjK0y4m0dv/>
9. Приговор № 1–140/2015 от 16 июня 2015 г. по делу № 1–140/2015 Лискинского районного суда (Воронежская область) [Электронный ресурс] / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/mt43ydPAjHI/>
10. Приговор № 1–146/2013 от 2 сентября 2013 г. Ленинского районного суда г. Воронежа (Воронежская область) [Электронный ресурс] / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/LniobzvsnVVR/>
11. Приговор № 1–151/2014 от 22 сентября 2014 г. по делу № 1–151/2014 Бобровского районного суда (Воронежская область) [Электронный ресурс] / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/tgXOWCLrcZ5o/>
12. Приговор № 1–91/2015 от 14 апреля 2015 г. по делу № 1–91/2015 Лискинского районного суда (Воронежская область) [Электронный ресурс] / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/sYnGihJ3LSL8/>
13. Приговор № 1–В8/2014 от 28 августа 2014 г. Павловского районного суда (Воронежская область) / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/DtwqEssNluYq/>
14. Приговор № 1–Т25/2013 от 6 сентября 2013 г. Грибановского районного суда (Воронежская область) [Электронный ресурс] / СудАкт: Судебные и нормативные акты РФ. – Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/vDNmg2JWarm5/>
15. Титова, К.А. Методика расследования хищений в сфере жилищно-коммунального хозяйства [Текст]: Автореферат диссертации ... кандидата юридических наук: 12.00.09 / Титова Кристина Александровна. – Томск, 2009. – 29 с.
16. Тюнин, В.И., Степанов, Ю.И. Преступления, совершаемые в сфере жилищно-коммунального хозяйства (особенности квалификации в связи с механизмом совершения преступлений) [Текст] / В.И. Тюнин, Ю.И. Степанов // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2014. – № 3. – С. 63–70.

© Д.С. Саркисова, (darya_sarkisova@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕСТУПНОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ГЕОГРАФИИ ПРЕСТУПНОСТИ

CRIMINOLOGICAL INVESTIGATION OF CRIME IN RURAL AREAS IN THE CONTEXT OF CRIME GEOGRAPHY

V. Soloviev

Annotation

The article examines the characteristics of crime research in rural areas in the context of the geography of crime. The interpretation of the countryside as an object of criminological research is given. A set of characteristics of rural areas determining the level and structure of criminality is revealed: geographic, topographical, infrastructural, demographic, socioeconomic, sociocultural characteristics.

Keywords: crime geography; countryside; crimes committed in rural areas; determinants of crime.

Соловьёв Василий Андреевич
Аспирант, ФГБОУ ВО
"Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина"

Аннотация

В статье рассматриваются особенности исследования преступности в сельской местности в контексте географии преступности. Дается трактовка сельской местности как объекта криминологического исследования. Выявляется комплекс характеристик сельской местности, детерминирующих уровень и структуру преступности: географические, топографические, инфраструктурные, демографические, социально-экономические, социокультурные характеристики.

Ключевые слова:

География преступности; сельская местность; преступления, совершаемые в сельской местности; детерминанты преступности.

Исследование преступности в целом или отдельных ее видов в территориальном разрезе, в том числе при дифференциации преступности на сельскую и городскую, восходит к методологии криминологической теории детерминации, а именно к аспектам функционирования пространственно-временной детерминанты преступности. Вместе с тем, в отечественной и зарубежной криминологической науке нет единого мнения относительно терминологии, методологии и содержания пространственно-временной детерминанты преступности. Определение референтной позиции в системе криминологических исследований данной детерминанты выступает основой методологии изучения специфики хищений чужого имущества в сельской местности.

В зарубежной криминологии проблематика пространственно-временной детерминации разрабатывалась еще с 19 века такими учеными-криминологами, как А.-М. Герри, А.-Ж. Кетле, К. Шоу, Г. Маккей, Г.Й. Шнайдером и др. Для определения новой области криминологического знания Г.Й. Шнайдер ввел понятие "география преступности", под которым немецкий криминолог понимал следующее: "наука, занимающаяся проблемами пространственно-временного распределения девиантности, делинквентности и преступности (места преступлений, места жительства преступников) в мире, в частях света, в государствах, в крупных городах, портовых городах, городских районах (например, в районах трущоб) и в сель-

ской местности. Она изучает также проблемы наличия чувства безопасности, например, вопрос о страхе населения перед преступностью, проблему отношения к уголовной юстиции, риска стать жертвой преступления. Она выясняет также влияние социальной структуры того или иного района на уровень и характер преступности, устанавливает пределы и направления перемещений преступников, изучает региональные различия в реакции на преступность" [6, с. 201–202].

Г.Й. Шнайдер четко очерчивает предмет географии преступности как пространственно-временное распределение преступности, причин и условий совершения преступлений, характерных для какой-либо территориальной конгломерации, порожденных спецификой комплекса условий жизнедеятельности населения в условиях данной конгломерации. Ученый также отмечает, что изучение непосредственного влияния географических условий на специфику преступности не является предметом данной области криминологического знания. В связи с этим Г.Й. Шнайдер вводит понятие "экология преступности", под которым криминолог понимает "взаимодействие среды, климата, природного ландшафта, растительного и животного мира, структуры строительства – с одной стороны, и человеческих переживаний и преступного поведения – с другой" [6, с. 202].

Также Г.Й. Шнайдер предлагает использовать понятие "топография преступности", которое позволяет осу-

ществлять системный анализ "мест преступления, которые могут быть и внутри зданий, и в квартирах, и в магазинах, и в отелях, и в клиниках" [6, с. 203].

В отечественной науке комплекс исследований пространственно-временных детерминант преступности начинает формироваться с 70–80-х годов 20 века (при том, что криминология обрела самостоятельный статус в структуре отечественной юриспруденции лишь в 60-е годы 20 века). В отечественных исследованиях пространственно-временных детерминант преступности этого периода более употребительны такие понятия, как "территориальное распределение преступности" (М.М. Бабаев, А.А. Габияни, Р.Г. Гачечиладзе, М.И. Дидебуладзе, А. Янаукас), "территориальные различия преступности" (Э.Н. Дзенис, Г.Г. Менберг, Е.Н. Мазин, А.Ф. Соколов). Д.В. Бахарев отмечает, что исследования данного периода носили описательный характер и не включали в себя анализ причин территориальных различий преступности [1, с. 32–33].

В конце 80-х годов 20 века актуализируется тенденция, в русле которой исследования пространственно-временной детерминанты преступлений осуществляются на стыке криминологии, социальной и экономической географии и социологии (Л. Спиридонов, А. Лепс, К.Т. Ростов, А.Д. Бадов). Как отмечает С.А. Шоткинов, для данных междисциплинарных исследований характерен следующий методологический подход: "социальное" через "географическое" [7, с. 95]. При таком подходе под понятием "география преступности" интегрировались предмет изучения данной научной области и экологии преступности в трактовке Г.Й. Шнайдер. Данный подход вызывает в настоящее время критику со стороны многих ученых-криминологов (С.А. Шоткинов, Д.В. Бахарев).

С целью разграничить географическое и криминологическое С.А. Шоткинов и А.Д. Бадов предлагают даже ввести в научный оборот термин "геокриминология", в содержании которого акцентируется прежде всего криминологическая основа, однако Д.В. Бахарев считает это избыточным [1, с. 34].

В контексте указанных рамок содержания понятия "география преступности" под последним в современной отечественной криминологии понимают "самостоятельное направление криминологической науки, изучающее влияние экономических, социальных, культурных, демографических, политических и естественно-природных особенностей страны (региона, субъекта или административно-территориальной единицы) на состояние, структуру и динамику преступности" [7, с. 100]. Предметом географии преступности следует рассматривать "причинный комплекс преступности в территориальном аспекте" [1, с. 36].

В контексте вышеизложенного исследование территориальных особенностей преступности в целом или отдельных ее видов предполагает сопоставление показателей преступности с комплексом показателей, характеризующих территориальную конгломерацию в социаль-

но-экономическом, социокультурном и социально-географическом аспектах.

Д.В. Бахарев в своем диссертационном исследовании определяет структуру пространственно-временного анализа преступности. Первым этапом такого анализа, считает ученый, является характеристика территориальной общности в социально-экономическом разрезе. Второй этап заключается в криминологическом анализе преступности в данной территориальной общности. Третий этап предполагает сопоставление полученных данных, выявление типологических закономерностей пространственно-временной детерминации преступности [2, с. 13–14].

Безусловно, разные авторы определяют различные комплексы показателей территориальной общности, детерминирующих преступность, или факторов. С.А. Шоткинов группирует данные показатели следующим образом:

- ◆ экономические показатели: промышленность и сельское хозяйство, производственный потенциал;
- ◆ социально-культурные показатели: демография, занятость населения, уровень доходов населения, однородность национального состава населения;
- ◆ инфраструктура: образовательные, культурные, досуговые организации, организации здравоохранения, социальной защиты и др.;
- ◆ политико-географические показатели: площадь территории, плотность населения, административное деление и пр.;
- ◆ естественно-географические показатели: климат, ландшафт и пр. [7, с. 101].

Д.В. Бахарев выделяет следующие показатели территориальной общности, детерминирующие преступность:

- ◆ "экономико-географическое положение региональной социально-экономической системы;
- ◆ характер и структура поселенческой сети;
- ◆ численность и плотность населения;
- ◆ уровень развитости инфраструктуры;
- ◆ степень привлекательности территории с точки зрения жителей других регионов страны и иностранцев;
- ◆ состояние экономической базы региона;
- ◆ специфика сложившейся институциональной среды региона;
- ◆ степень проявления в нем процесса "сжатия социального пространства" [2, с. 13–14].

Безусловно, данные территориальные факторы, детерминирующие преступность, универсальны, то есть их выделение авторами базировалось на идее широкого применения, в то время как при исследовании пространственно-временных детерминант преступности конкретной территориальной общности комплекс факторов может быть существенно скорректирован.

Одним из существенных направлений в изучении про-

странственно–временных детерминант преступности является исследование данной проблематики в разрезе городских и сельских территорий. В настоящем исследовании внимание сконцентрировано именно на сельской территориальной общности.

В отечественной и зарубежной социально–гуманитарных науках существует несколько трактовок понятия "сельская местность".

Первая точка зрения базируется на установке, согласно которой "все, что не город, то сельская местность", причем ключевой акцент делается на территориальной принадлежности, а не на земледельческой составляющей, характеризующей наиболее типичные виды и способы деятельности сельских жителей (это рассматривается в качестве ошибочного мнения) (О.О. Зайцева, К.И. Панкова и др.).

Согласно второй точки зрения, под сельской местностью понимается совокупность сельских (не городских) населенных пунктов, которые, будучи объединенными на территориальной основе, и "в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления" (в Федеральном законе "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" обозначены следующие типы сельских населенных пунктов: поселок, в том числе и поселок городского типа, село, станица, деревня, хутор, кишлак, аул и др. [5]). Такая точка зрения представлена в Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года. Также в Стратегии дифференцируются понятия "сельские поселения" и "межселенные территории", причем последние не входят в содержание понятия "сельская местность". Понятие, объединяющее в себе сельские поселения и межселенные территории, которое применяется в Стратегии, – это "сельские территории" [4, с. 3].

В науке представлена еще одна точка зрения, в русле которой в структуру сельской местности включаются малые города, имеющие в том числе районное значение (Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина, Т.В. Вострецова и др.). Данная точка зрения характерна для западной социально–гуманитарной науки. В программном документе "Развитие сельского хозяйства в Европейском Союзе. Статистическая и экономическая информация.

Издание 2009 г." дается определение понятия "сельская местность (регион)", которое применяется к муниципалитетам, плотность населения которых составляет менее 150 жителей на квадратный километр.

Сельские местности (регионы) далее классифицируются следующим образом:

- ◆ преобладающе сельская местность (регион) (Predominantly Rural region (PR)) – более 50% населения проживает в сельских местных единицах;

- ◆ промежуточная местность (регион) (Intermediate

Region (IR)) – от 15% до 50% населения проживает в сельских местных единицах;

- ◆ преобладающе городская местность (регион) (Predominantly Urban region (PU)) – менее 15% населения проживает в сельских местных единицах [8, с. 3].

Следует отметить, что выбор той или иной точки зрения при определении понятия "сельская местность" определяется спецификой конкретной науки, в частности криминологии. Так, для криминологического исследования актуальна первая позиция, согласно которой под сельской местностью следует понимать всю территорию вне городов, включающую как совокупность сельских поселений, так и межселенные территории, поскольку преступление может быть совершено и в населенном пункте, и в межселенной территории. Эту точку зрения разделяют многие исследователи, которые занимаются проблемами преступности в сельской местности в криминологическом или криминалистическом аспектах: Р.Р. Рахматуллин, М.С. Салекин, С.В. Тишков, Л.С. Шеховцова, Е.А. Шуклина и др. Отчасти неправомерна, на наш взгляд, позиция А.Г. Мусеибова, который привязывает определение сельской местности к занятости жителей в сфере аграрного производства [3, с. 9], в то время как понятие "сельская местность" в подавляющем большинстве источников трактуется исключительно в территориальном аспекте. Кроме того, в Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года выделяются четыре типа сельской местности, и только для первого типа характерно доминирование аграрного производства, для второго типа – полифункциональная экономика, третий и четвертый типы сельской местности рассматриваются как неблагоприятные для аграрного производства [4, с. 16]. В этой связи делать привязку характеристики сельской местности к аграрному типу производства кажется необоснованным.

В контексте криминологического исследования значимой является также следующая классификация сельской местности:

- ◆ сельские поселения, территориально прилегающие к городам областного значения;

- ◆ сельские поселения, удаленные от городов областного значения.

Как было доказано в исследованиях Д.В. Бахарева, М.С. Салекина, Е.А. Шуклиной и др., урбанизация сельских поселений, которые, как правило, территориально прилегают к городам областного значения, оказывает влияние на уровень и специфику преступности.

Сельская местность в аспекте криминологического исследования обладает определенной спецификой по сравнению с городской территорией, что накладывает отпечаток на уровень и характер преступности. Я.Э. Красковский, А.Г. Мусеилов, А.Б. Сорокин, С.В. Тишков,

Е.А. Шуклина и др. в своих диссертационных исследованиях выделяют достаточно обширный комплекс признаков, характеризующих сельскую местность с точки зрения криминологии.

Мы обобщили данный комплекс характеристик сельской местности в криминологическом аспекте:

1. Географические характеристики:
 - ◆ децентрализованность сельских поселений, рассредоточенность сельских населенных пунктов, учреждений сельских территорий (полиция, здравоохранение, образование и пр.);
 - ◆ слабое транспортное сообщение между сельскими населенными пунктами;
 - ◆ наличие открытой масштабной межселенной территории.
2. Топографические характеристики:
 - ◆ специфические виды жилища (преобладание индивидуальных домов усадебного типа, домов-дач, квартир в многоквартирных домах, представляющих собой двух-, трех-, реже пятиэтажные строения, жилых построек типа коттеджей);
 - ◆ открытость, слабоохраняемость, неблагоустроенность помещений для бытовых нужд, приусадебных участков, производственных объектов, в том числе сельскохозяйственных.
3. Инфраструктурные характеристики:
 - ◆ дефицит учреждений культуры, физической культуры и спорта, образования, здравоохранения, социальной защиты населения;
 - ◆ слабая развитость бытового и торгового обслуживания населения;

- ◆ ограниченность и невысокое качество видов связи (телефонная, мобильная, Интернет) [4, с. 6–10].

4. Демографические характеристики:
 - ◆ малочисленность сельских поселений, сокращение численности сельского населения (высокий уровень рождаемости, более низкая продолжительность жизни сельского населения по сравнению с городским, миграционный отток сельского населения) [4, с. 4];

- ◆ наличие сплоченных этнонациональных групп среди сельского населения.

5. Социально-экономические характеристики:
 - ◆ характер производства (выделяют регионы с преимущественно аграрной специализацией сельской местности, регионы с полифункциональной сельской экономикой, а также регионы с неразвитой сельской экономикой ввиду неблагоприятных социально-экономических или природно-климатических условий [4, с. 16]);

- ◆ развитие сельскохозяйственной кооперации;
- ◆ более низкий уровень доходов сельского населения по сравнению с городским.

6. Социокультурные характеристики:
 - ◆ общинный тип сельской культуры и сознания сельского жителя (стабильность уклада, размеренный ритм сельской жизни, открытость личной жизни сельских жителей, тесные семейно-родственные отношения, а также личностные контакты сельчан).

Таким образом, выявленный комплекс характеристик сельской местности детерминирует уровень и содержание преступности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бахарев, Д.В. К вопросу о предмете и содержании географии преступности как одного из направлений исследования причинного комплекса преступности [Текст] / Д.В. Бахарев // Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. – 2012. – № 1. – С. 32–38.
2. Бахарев, Д.В. Пространственный анализ причинного комплекса преступности: история, теория, методы, практика [Текст]: автореферат дис. ... доктора юридических наук: 12.00.08 / Дмитрий Вадимович Бахарев. – Екатеринбург, 2016. – 51 с.
3. Мусеилов, А.Г. Расследование краж, совершаемых в сельской местности [Текст]: автореферат дис. ... кандидата юридических наук: 12.00.09 / Абдулла Гулиевич Мусеилов. – Воронеж, 1998. – 19 с.
4. Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2015 г. № 151-р. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/Fw1kbNXVJxQ.pdf>
5. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [Электронный ресурс]: от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 28.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017) / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/
6. Шнайдер, Г.И. Криминология [Текст] / Г.И. Шнайдер; Перевод с нем. Ю.А. Неподаева; Под ред. и с предисл. Л.О. Иванова. – М.: Прогресс: Универс, 1994. – 501 с.
7. Шоткинов, С.А. География преступности: К вопросу о понятии, предмете, методе [Текст] / С.А. Шоткинов // Сибирский Юридический Вестник. – 2001. – № 4. – С. 95–104.
8. Rural development in the European Union. Statistical and economic information. Report 2009 [Электронный ресурс] / Agriculture and rural development. – EU, December 2009. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/statistics/rural-development/2009/rd_report_2009.pdf

ОЦЕНКА ОТНОСИМОСТИ ПИСЬМЕННЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ В ГРАЖДАНСКОМ И АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

EVALUATION OF THE RELEVANCE OF WRITTEN EVIDENCE IN CIVIL AND ADMINISTRATIVE PROCEEDINGS

P. Shkurova

Annotation

The article deals with the rule of attribution of written evidence, the practical value of which is manifested in the case when it is considered as a criterion for evaluating evidence, along with other evaluation criteria. The author claims that the characterization of the relevance of evidence as a sign or property is not a mistake, but does not fully express the function that this rule performs in civil and administrative proceedings. The article notes that the rule of attribution of written evidence is intended for correct and timely consideration and resolution of cases in order to protect rights, freedoms and legally protected interests.

Keywords: civil and administrative litigation, relevance as a criterion for assessing evidence, written evidence, review and resolution of cases, judicial error.

Шкурова Полина Дмитриевна
Аспирант, Московский
государственный юридический
университет им. О.Е. Кутафина

Аннотация

В статье рассматривается правило относимости письменных доказательств, практическая ценность которого проявляется в том случае, если его рассматривать в качестве критерия оценки доказательств, наряду с другими критериями оценки. Автор утверждает, что характеристика относимости доказательств как их признака или свойства не является ошибкой, но и не выражает в полной мере той функции, которую данное правило выполняет в гражданском и административном судопроизводстве. В статье отмечается, что правило относимости письменных доказательств предназначено для правильного и своевременного рассмотрения и разрешения дел в целях защиты прав, свобод и охраняемых законом интересов.

Ключевые слова:

Гражданское и административное судопроизводство, относимость как критерий оценки доказательств, письменные доказательства, рассмотрение и разрешение дел, судебная ошибка.

Важнейшим вопросом в учении о доказательствах является вопрос о том, все ли факты и явления могут быть допущены в качестве судебных доказательств, и если не все, то что должно являться основанием к их допущению или недопущению в этом качестве. Основное правило заключается в том, что в качестве доказательств допускаются обстоятельства, имеющие значение для дела, имеющие отношение к фактам, подлежащим установлению на суде.

Согласно статье 59 ГПК РФ суд принимает только те доказательства, которые имеют значение для рассмотрения и разрешения дела. В соответствии с частью 1 статьи 67 АПК РФ арбитражный суд принимает только те доказательства, которые имеют отношение к рассматриваемому делу. Таким образом, правило относимости доказательств сформулировано в процессуальных кодексах, регулирующих гражданское судопроизводство без дословного совпадения, но весьма сходно.

В статье 60 КАС РФ практически полностью воспроизведена формулировка, содержащаяся в статье 59 ГПК РФ. В научной литературе правило относимости

рассматривалось с различных точек зрения – как принцип доказывания, как условие допущения доказательств в процесс, как признак или свойство доказательств, а также как комплексное правовое явление.

Представляется, что практическая ценность правила относимости проявляется с наибольшей полнотой в том случае, если рассматривать данное правило в качестве критерия оценки доказательств, наряду с другими критериями оценки (допустимостью, достоверностью, достаточностью).

Основания для такого вывода дает в том числе и законодатель. В части 3 статьи 67 ГПК РФ, части 2 статьи 71 ГПК РФ и части 3 статьи 84 КАС РФ он установил, что суд либо арбитражный суд оценивает в том числе и относимость доказательств.

Характеристика правила относимости в качестве принципа доказывания [8, с.487, 509–522] представляется спорной прежде всего вследствие несовместимости правила относимости доказательств с понятием принципа отрасли права, который выражает содержание и специфику отрасли в целом.

В юридической литературе обоснованно указывалось на неправильность провозглашения принципом того или иного процессуального положения, значимого и типичного для гражданского процесса, но не обуславливающего единства и целостности судопроизводства [1, с.16].

В свое время был сформулирован следующий, заслуживающий внимания вывод [7]. С точки зрения ученого, правило об относимости доказательств не имело бы никакой практической ценности, если бы выяснение относимости было бы отодвинуто в ту стадию процесса, где происходит оценка доказательств. Автор также подчеркивал, что относимость оказывается тем фильтром, который позволяет не допускать к исследованию в судебном заседании доказательства, заведомо не имеющие никакой связи с искомым фактом [7, с.77–78]. Приведенные положения широкой поддержки в литературе не получили. Представляется, что с позицией [7] можно согласиться, но лишь применительно к идеальной по своей простоте ситуации. Речь идет о ситуации, когда отсутствие у доказательства свойства относимости является очевидным сразу же с момента его представления. Между тем в судебной практике порой встречаются случаи совсем иного рода. В отдельных случаях спор между сторонами об относимости того или иного доказательства продолжается вплоть до судебных прений, а суд делает соответствующий вывод лишь при вынесении решения. Кроме того, нельзя признать правильной фразу о "стадии процесса, где происходит оценка доказательств", так как оценка доказательств происходит на протяжении всего процесса. Как справедливо было отмечено, "оценка доказательств не следует за доказыванием в качестве какого-то этапа познания, а пронизывает его" [2, с.29].

Характеристика относимости доказательств как их признака или свойства не является ошибкой, но и не выражает в полной мере той функции, которую данное правило выполняет в гражданском и административном судопроизводстве. Поэтому наиболее точной представляется позиция тех исследователей, которые характеризуют относимость доказательств именно в качестве критерия оценки доказательств [6, с.17–18].

Но именно в этой связи достаточно часто возникает и определенная практическая проблема. Случается, что суды не проводят достаточно четкой дифференциации между различными критериями оценки доказательств, путают эти критерии между собой, безосновательно меняют их местами. Например, доказательство, которое должно было быть отвергнуто судом, по той причине, что из него нельзя сделать какого-то определенного вывода, характеризуется в судебном акте как не обладающее свойством относимости. Подобная путаница не является вполне безобидной или безопасной. Если доказательст-

во не соответствует критериям достоверности или достаточности, оно может быть отвергнуто судом при вынесении решения. Доказательство же, которое суд принял не обладающим свойством относимости (либо недопустимым в силу закона), может быть вообще не принято судом, не допущено в процесс. Вывод об отсутствии у доказательства свойства относимости может быть, в свою очередь, сделан ошибочно. В этом случае уже в момент, когда доказательство не было принято судом, создаются все условия для допущения судебной ошибки. В пункте 1 части 1 статьи 330 ГПК РФ она квалифицируется как неправильное определение обстоятельств, имеющих значение для дела, в пункте 1 части 1 статьи 270 АПК РФ – как неполное выяснение обстоятельств, имеющих значение для дела, а в пункте 1 части 2 статьи 310 КАС РФ – неправильное определение обстоятельств, имеющих значение для административного дела. Такая судебная ошибка является основанием для отмены судебного акта.

Данная ситуация чаще всего проявляется именно на примере письменных доказательств. Объяснения лиц, участвующих в деле, заслушиваются судом всегда. Явившиеся свидетели, как правило, допрашиваются. Вещественные доказательства, аудио – и видеозаписи могут быть, так же как и письменные доказательства, не приняты судом, в том числе из-за ошибочного применения правила относимости. Но в судебной практике по гражданским делам они встречаются реже письменных доказательств.

Обратимся для наглядного примера к двум судебным делам, возникшим из обязательственных правоотношений. Их обстоятельства особой сложности не представляли.

Так, в одном случае Арбитражный суд Свердловской области рассмотрел дело по иску Общества с ограниченной ответственностью к индивидуальному предпринимателю о взыскании задолженности за поставленный товар и пени за просрочку его оплаты. Ответчик отрицал получение товара. В представленной истцом накладной на получение товара ответчиком содержалась ссылка не на тот договор, по которому был поставлен товар, а на другой, с другим номером и датой. В этой связи суд первой инстанции указал, что накладная не может быть надлежащим доказательством получения товара ответчиком, не сославшись при этом на какие-либо критерии оценки доказательств. Решением суда первой инстанции в иске было отказано. При рассмотрении дела в апелляционной инстанции истцом была представлена копия транспортной накладной. По поводу этой накладной Семнадцатый арбитражный апелляционный суд пришел к выводу, что содержащиеся в ней данные не дают оснований полагать, что товар был поставлен именно по спорному договору. При этом суд апелляционной ин-

станции сослался на статью 67 АПК РФ, устанавливающую правило относимости. Решение суда первой инстанции было оставлено без изменения, а апелляционная жалоба истца – без удовлетворения [4].

Представляется, что доказательством, не обладающим свойством относимости в данном деле, была накладная, содержащая ссылку не на спорный, а на иной договор. Но в отношении неё вывод об отсутствии свойства относимости сделан не был. Что же касается транспортной накладной, представленной в апелляционную инстанцию и отвергнутой со ссылкой на правило относимости, то есть основания полагать, что она, скорее, являлась недостаточным доказательством. Накладная не подтверждала факта поставки товара именно по спорному договору, но и ссылок на другой договор не содержала. По крайней мере, в судебных актах о наличии таких ссылок не упоминалось.

В другом деле спор возник в связи с невыполнением государственных контрактов на поставку продукции. В данном случае судебную ошибку, допущенную арбитражным судом кассационной инстанции, вынужден был исправлять Высший Арбитражный Суд РФ. Обстоятельства дела следующие.

Открытое акционерное общество обратилось в Арбитражный суд города Москвы с иском к федеральному государственному учреждению о взыскании задолженности по государственным контрактам, а также неустойки. Решением суда первой инстанции, оставленным без изменения постановлением суда апелляционной инстанции, иск был удовлетворен. Федеральный арбитражный суд Московского округа отменил ранее состоявшиеся судебные акты и в иске отказал. Свой вывод суд кассационной инстанции мотивировал тем, что в деле имеется акт сверки взаимных расчетов, который рассматривался судами первой и апелляционной инстанций как документ, свидетельствующий о признании долга ответчиком, вследствие чего прерывающий течение срока исковой давности на основании статьи 203 ГК РФ.

Суд кассационной инстанции признал указанный акт доказательством, не относящимся к делу в связи с отсутствием в нем ссылок на первичные документы бухгалтерского учета и основание возникновения задолженности. На этом основании суд кассационной инстанции применил исковую давность по заявлению ответчика и в иске отказал.

Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ в постановлении № 13031/12 от 5 марта 2013 года указал, что суд кассационной инстанции вышел за пределы своих полномочий и переоценил доказательства по делу, не имея для этого каких-либо оснований. Акт сверки вза-

иморасчетов подписан с участием руководителя учреждения – ответчика, в нем четко указана сумма задолженности. Доказательств наличия между сторонами каких-либо других обязательств в деле не имеется. На этом основании постановление суда кассационной инстанции было отменено, решение суда первой инстанции и постановление суда апелляционной инстанции оставлены в силе [2].

В указанном деле доказательство, относимость которого подверг сомнению суд кассационной инстанции, оказалось вполне добросовестным и соответствующим всем критериям оценки. Но если и был повод для каких-либо сомнений, то для сомнений не в относимости, а в достаточности указанного выше доказательства для того, чтобы сделать вывод о наличии связи между доказательственным и искомым фактом.

Впрочем, ошибки, связанные с применением критериев оценки доказательств, могут быть и обратного свойства, когда доказательство, не соответствующее критерию относимости, характеризуется как недостаточное. Одним из примеров здесь может служить довольно сложное дело по спору о сносе самовольной постройки. ЗАО "Барк" обратилось в Арбитражный суд Орловской области с иском к ООО "Золотой регион" о сносе самовольно возведенной пристройки к зданию торгового центра. Стороны являются сособственниками этого здания. Решением суда первой инстанции в иске было отказано. Девятнадцатый арбитражный апелляционный суд отменил решение суда первой инстанции и принял новый судебный акт (подтвержденный впоследствии судами обеих кассационных инстанций), которым иски были удовлетворены в полном объеме. Решающее значение имели результаты повторной строительно-технической экспертизы. Представляют интерес и выводы суда апелляционной инстанции в отношении одного из письменных доказательств. Суд удовлетворил ходатайство ответчика о приобщении к материалам дела письма органа местного самоуправления об отсутствии необходимости получать разрешение на строительство объекта, но указал, что не может рассматривать данное письмо как достаточное доказательство, так как оно составлено в отношении не той проектной документации, по которой возведена спорная пристройка [3].

Автор настоящей статьи полагает, что в данном случае письмо являлось достаточным доказательством отсутствия необходимости получения разрешения на строительство объекта согласно той проектной документации, о которой шла речь в указанном письме. Но спорная пристройка была возведена согласно другой проектной документации. Таким образом, указанное письмо свойством относимости не обладало. Приведенные же выше примеры свидетельствуют прежде всего о

необходимости правильного, точного определения критерия оценки письменных доказательств, подлежащего применению в конкретном случае.

Нельзя не обратиться к вопросу о предназначении правила относимости для выполнения задач гражданского и административного судопроизводства, а именно правильного и своевременного рассмотрения и разрешения дел в целях защиты прав, свобод и охраняемых законом интересов.

В научной литературе широко распространено мнение, согласно которому правило относимости необходимо прежде всего для предотвращения загромождения дела лишними материалами, не связанными с обстоятельствами, подлежащими установлению по делу. Но представляется, что ситуация, когда в деле появятся какие-либо лишние материалы, является незначительной по сравнению с неполным, недостаточным исследованием фактов (в том числе и письменных доказательств), которые, хотя бы предположительно, связаны с фактами,

подлежащими установлению по делу. Вследствие этого представляется недопустимым избыточное применение правила относимости.

В то же время применение правила относимости доказательств представляется необходимым для пресечения злоупотребления процессуальными правами. Наиболее характерным примером такого злоупотребления являются действия стороны, предвидящей неблагоприятный для себя исход рассмотрения дела и стремящейся в связи с этим затянуть процесс. С этой целью сторона заявляет ходатайства об истребовании доказательств (чаще всего письменных), об отложении судебных заседаний с целью представления либо истребования дополнительных доказательств. Довольно часто такие материалы, разумеется, не имеют связи с фактами, подлежащими установлению по делу. В данном случае правило относимости должно применяться достаточно жестко, так как к числу задач гражданского судопроизводства относится не только правильное, но и своевременное рассмотрение и разрешение гражданских дел.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боннер А.Т. Принцип диспозитивности советского гражданского процессуального права. М., 1987. С.16.
2. Дело № А40 – 125946/2011 // URL: <http://kad.arbitr.ru/Card/55ef4121-5a0e-48f1-bcca-585cc7eb9dd7>
3. Дело № А48 – 469/2013 // URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/6de53bbc-ca96-4d14-b269-93595f9d7c6c/A48-469-2013_20140911_Reshenija%20i%20postanovlenija.pdf
4. Дело №А60 – 42267/2014// URL: <http://kad.arbitr.ru/Card/b07dc340-baaa-45a0-94fc-bfedeb10f4cb>
5. Курылев С.В. Основы теории доказывания в советском правосудии. Минск. 1969. С.29.
6. Лельчицкий К.И. Проблемы оценки доказательств в гражданском процессе: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. С.17 – 18.
7. Резниченко И.М. Оценка доказательств в советском гражданском процессе. Дис. ... канд. юрид. наук. М., 1968. С. 77 – 78.
8. Фокина М.А. Механизм доказывания по гражданским делам: теоретико – прикладные проблемы. М., 2010. С.487, 509 – 522.

© П.Д. Шкурова, (kleo23@list.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





ITE Oil&Gas

2017

НЕФТЕГАЗОВЫЕ
ВЫСТАВКИ И
КОНФЕРЕНЦИИ ITE

Global Oil&Gas

Connecting
your business
to the world

АЗЕРБАЙДЖАН

CASPIAN OIL & GAS
24-я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И
КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ КАСПИЯ»
31 мая–3 июня 2017 | Баку



ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

AFRICA INDEPENDENTS FORUM
24–25 мая 2017 | Лондон

ГРЕЦИЯ

**GLOBAL OIL & GAS SOUTH EAST
EUROPE AND MEDITERRANEAN**
3-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И
СРЕДИЗЕМНОМОРСКОГО РЕГИОНА»
27–28 сентября 2017 | Афины

КАЗАХСТАН

KIOGE
25-я КАЗАХСТАНСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И
КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
4–6 октября 2017 | Алматы

GLOBAL OIL & GAS MANGYSTAU
10-я МАНГИСТАУСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ
ВЫСТАВКА «НЕФТЬ, ГАЗ,
ИНФРАСТРУКТУРА»
7–9 ноября 2017 | Актау



РОССИЯ

MIOGE
14-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА «НЕФТЬ И ГАЗ»
27–30 июня 2017 | Москва
Крокус Экспо **НА НОВОЙ ПЛОЩАДКЕ**



RPGC
13-я РОССИЙСКИЙ
НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС
в рамках выставки «НЕФТЬ И ГАЗ» / MIOGE
Москва | Крокус Экспо **НА НОВОЙ ПЛОЩАДКЕ**

УЗБЕКИСТАН

OGU
21-я УЗБЕКИСТАНСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И
КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
17–19 мая 2017 | Ташкент



ЮЖНО-АФРИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА

AFRICA OIL WEEK
24-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА
«АФРИКАНСКАЯ НЕФТЯНАЯ НЕДЕЛЯ»
23–27 октября 2017 | Кейптаун

ОРГАНИЗАТОР

Международная Группа компаний ITE – лидер в организации выставок в России и одна из ведущих выставочных компаний мира. За 25-летнюю успешную историю развития создана международная сеть офисов ITE: 32 офиса в 20 странах мира, в том числе 5 офисов в России.

Портфель нефтегазовых мероприятий ITE включает выставки и конференции в различных регионах мира, по праву являющиеся ключевыми событиями отрасли в своих странах.

ITE неоднократно являлась Организатором или Партнером нефтегазовых и энергетических мероприятий мирового масштаба, в т.ч.:

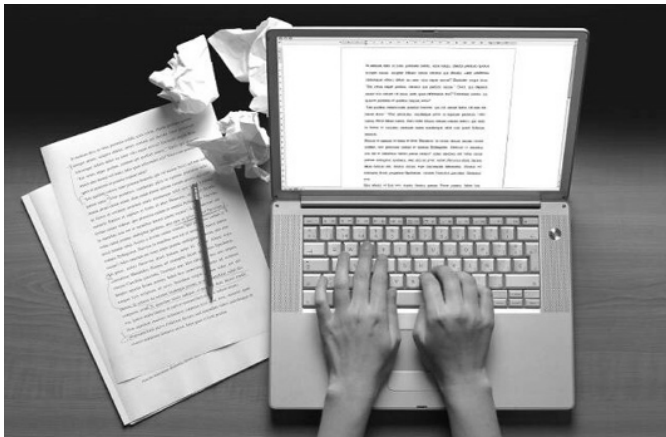
- Мировой нефтяной конгресс / WPC (2005 г., ЮАР; 2008 г., Испания; 2014 г., Россия)
- Международная конференция и выставка по сжиженному природному газу / LNG-16 (2010 г., Алжир)
- Мировой энергетический конгресс / WEC (2013 г., Южная Корея; 2016 г., Турция).



ITE МОСКВА
+7 (499) 750 0828
oil-gas@ite-expo.ru
www.mioge.ru

ITE GROUP PLC
+44 (0) 207 596 5011
og@ite-events.com
www.oilgas-events.com

РЕКЛАМА



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Apevalova Z. – Candidate of Philosophy, Associate Professor of the Department of Social Management Herzen State Pedagogical University of Russia

e-mail : zv_apevalova@mail.ru

Avdeenko N. – Postgraduate student, St. Petersburg Law Institute (branch) of the Academy of the Prosecutor General's office of the Russian Federation

e-mail : nolly9@rambler.ru

Beizerov N. – Graduate student, Autonomous non-commercial organisation of Higher education International Banking Institute

e-mail : nikita.beizerov@mail.ru

Borisova A. – Don State Technical University

e-mail : banet06021979@mail.ru

Boulkina K. – Postgraduate Student, Chair of Social Management Herzen State Pedagogical University of Russia

e-mail : zv_apevalova@mail.ru

Gavrilenko S. – Don State Technical University

e-mail : banet06021979@mail.ru

Glushkova A. – Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : nastiag67@yandex.ru

Gribov V. – Dr.Sc., Prof., Moscow Polytech University

e-mail : vladimirgribov@yandex.ru

Kachan S. – Applicant, Diplomatic Academy of the MFA of the Russian Federation

e-mail : staskachan@gmail.com

Kamchatnikov G. – Moscow Polytech University

e-mail : vladimirgribov@yandex.ru

Karaev A. – Doctor of Engineering, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : a_k58@mail.ru

Kritskaya A. – Master of Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : kritskaya8@mail.ru

Lashmanova Yu. – Orenburg state University

e-mail : yyl21@mail.ru

Lilyov N. – Graduate student of the International academy of an assessment and consulting

e-mail : post@maok.ru

Lukashev G. – St. Petersburg Law Institute (branch) of the federal state educational institution of higher education "Academy of the General Prosecutor's Office of the Russian Federation"

e-mail : germanlu@mail.ru

Marova O. – Siberian Federal University, Krasnoyarsk

e-mail : matuol_888@mail.ru

Martinenko N. – Ph.D in Economics, senior lecturer of Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : nnmartyinenko@fa.ru

Matveeva E. – Member board of directors "BL GROUP"

e-mail : duma5@mail.ru

Matyukov A. – Assistant of the Department "Economics in construction" Federal state budgetary educational institution of higher professional education "Tyumen industrial University"

e-mail : N_Skvortsova@list.ru

Mazur A. – Graduate student, Saint-Petersburg state University of Economics

e-mail : mazur.artyom@gmail.com

Melnichuk M. – Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : mvmelnichuk@gmail.com



Mindlin Yu. – PhD of Economic Sciences, Associate Professor
Moscow State Academy of Veterinary Medicine and Biotechnology
named after K.I. Skryabin

e-mail : mindliny@mail.ru

Moskaleva N. – PhD in economics, assistant professor, Russian
Presidential Academy of National Economy and Public
Administration

e-mail : natalyamoskaleva@inbox.ru

Perina M. – Postgraduate student of the Plekhanov Russian
Economic University

e-mail : perina_mariya@mail.ru

Petrov M. – Candidate of technical Sciences, Chairman of the
Board of Directors The group of companies "Investtekhmash"

e-mail : O973@list.ru

Plyushcheva G. – Applicant of the chair of International Finance,
faculty of International economic relations Moscow state Institute
of international relations

e-mail : galina.lupach@gmail.com

Romanov R. – Novosibirsk State Technical University

e-mail : rromanov@mail.ru

Sarkisova D. – Postgraduate, Bunin Yelets State University

e-mail : darya_sarkisova@mail.ru

Semenova A. – Candidate of Sociology, Associate Professor of
the Department of Social Management Herzen State Pedagogical
University of Russia

e-mail : zv_apevalova@mail.ru

Shkurova P. – Post-graduate student of Kutafin Moscow State
Law University

e-mail : kleo23@list.ru

Skvortsova N. – Doctor of economic Sciences, Professor
Tyumen industrial University

e-mail : N_Skvortsova@list.ru

Smolago S. – JSC "ITKOR", Moscow

e-mail : smolago@mail.ru

Soloviev V. – Postgraduate, Bunin Yelets State University

e-mail : vasilii.solovev.91@inbox.ru

Tikhomirov E. – PhD of Economic Sciences, Associate Professor,
Bauman Moscow State Technical University, Russian Federation

e-mail : tihomirov@mgul.ac.ru

Trokhova E. – Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow

e-mail : Permiakova.EV@rea.ru

Vasenyov K. – Independent researcher

e-mail : vasenevkb@mail.ru

Vasilenko V. – Don State Technical University

e-mail : banet06021979@mail.ru

Zubkova S. – Ph.D., associate professor, Financial University
under the Government of the Russian Federation

e-mail : zubkovasv@inbox.ru

**НАШИ АВТОРЫ
OUR AUTHORS**

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh.ru).