

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№7 2022 (ИЮЛЬ)

Учредитель журнала
Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Журнал издается с 2011 года.

Редакция:

Главный редактор
В.Н. Боробов
Выпускающий редактор
Ю.Б. Миндлин

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

В течение года можно произвести подписку
на журнал непосредственно в редакции.

Издатель:

Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»

Адрес редакции и издателя:
109443, Москва, Волгоградский пр-т, 116-1-10
Тел/факс: 8 (495) 142-8681
E-mail: redaktor@nauteh.ru
<http://www.nauteh-journal.ru>

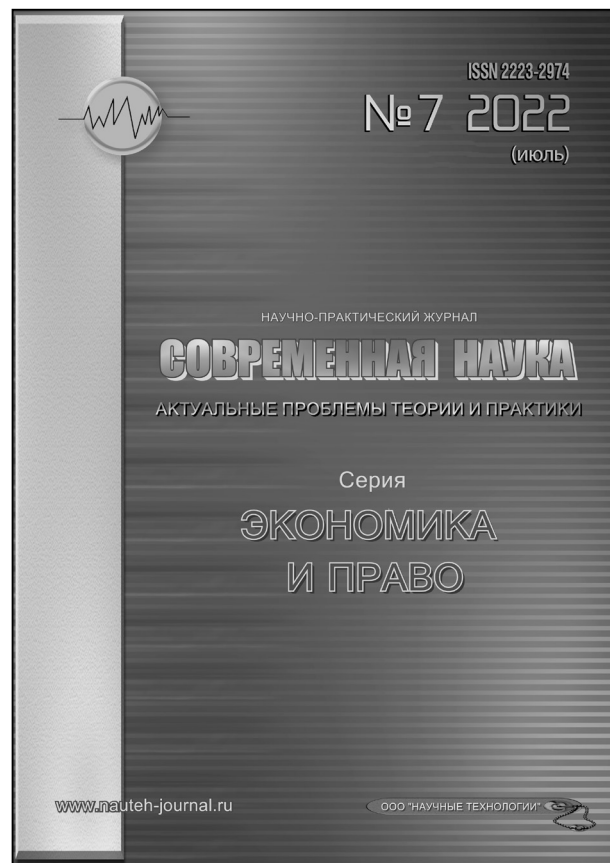
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-44912 от 04.05.2011 г.

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal

(BAK - 08.00.00, 12.00.00)



В НОМЕРЕ:
ЭКОНОМИКА,
ПРАВО,
СОЦИОЛОГИЯ

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 21.07.2022 г. Формат 84x108 1/16
Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.



Редакционный совет

Бусов Владимир Иванович — д.э.н., профессор,
Государственный университет управления

Волкова Ольга Александровна — д.с.н., профессор,
г.н.с., Институт демографических исследований ФНИСЦ
РАН; профессор, Белгородский Государственный
Университет

Воронов Алексей Михайлович — д.ю.н., профессор,
Институт Государства и Права РАН

Гомонов Николай Дмитриевич — д.ю.н., профессор,
Северо-Западный институт (филиал) Московского
гуманитарно-экономического университета

Горемыкин Виктор Андреевич — д.э.н., профессор,
Национальный институт бизнеса

Ермаков Сергей Петрович — д.э.н., профессор,
г.н.с., Институт социально-экономических проблем
народонаселения РАН

Жигунова Галина Владимировна — д.с.н., доцент,
Мурманский государственный арктический университет

Иванов Сергей Юрьевич — д.с.н., профессор,
Московский Педагогический Государственный
Университет

Каныгин Геннадий Викторович — д.с.н., в.н.с.,
Социологический институт РАН (С.-Петербург)

Кибакин Михаил Викторович — д.с.н., профессор,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

Кобзарь-Фролова Маргарита Николаевна — д.ю.н.,
профессор, Институт Государства и Права РАН

Лебедев Никита Андреевич — д.э.н., профессор, в.н.с.,
Институт экономики РАН

Леденева Виктория Юрьевна — д.с.н., доцент, г.н.с.,
Институт демографических исследований ФНИСЦ РАН

Леонтьев Борис Борисович — д.э.н., профессор,
Федеральный институт сертификации и оценки
интеллектуальной собственности и бизнеса

Малышева Марина Михайловна — д.э.н., в.н.с.,
Институт социально-экономических проблем
народонаселения РАН

Мартынов Алексей Владимирович — д.ю.н.,
профессор, Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского

Мельничук Марина Владимировна — д.э.н., к.п.н.,
профессор, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

Незамайкин Валерий Николаевич — д.э.н., профессор,
Российский государственный гуманитарный университет

Нижник Надежда Степановна — д.ю.н., профессор,
Санкт-Петербургский университет МВД России

Рубан Лариса Семеновна — д.с.н., профессор, г.н.с.,
Институт социально-политических исследований ФНИСЦ
РАН

Ручкина Гульнара Флюровна — д.ю.н., профессор,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

Рыкова Инна Николаевна — д.э.н., профессор, Научно-
исследовательский финансовый институт Минфина РФ

Рыльская Марина Александровна — д.ю.н., доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

Сумин Александр Александрович — д.ю.н., профессор,
Московский университет МВД России

Фролова Елена Викторовна — д.с.н., профессор,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

Черкасов Константин Валерьевич — д.ю.н.,
профессор, Всероссийский государственный
университет юстиции

Шаленко Валентин Николаевич — д.с.н., профессор,
Институт социологии ФНИСЦ РАН; профессор,
Российский государственный социальный университет

Шедько Юрий Николаевич — д.э.н., доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

Широкалова Галина Сергеевна — д.с.н., профессор,
с.н.с., Приволжский филиал ФНИСЦ РАН; профессор,
Нижегородская Государственная сельскохозяйственная
академия

Шмалий Оксана Васильевна — д.ю.н., профессор,
Российская Академия Народного Хозяйства
и Государственной Службы при Президенте РФ

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

Экономика

Абрашкин М.С., Барковская В.Е. — Развитие организационных способностей наукоемких предприятий ракетно-космического машиностроения

Abrashkin M., Barkovskaya V. — Development of organizational capabilities of science-intensive enterprises of rocket and space engineering 5

Кави Джалили Абдул, Трегуб И.В. — Анализ экономики Северной Америки (Канада, США, Мексика) с применением модифицированной модели Менгеса

Kawi Jalili Abdul, Tregub I. — Analysis of the economy of North America (Canada, USA, Mexico) using the modified Menges model 10

Короткова О.В. — Особенности научного подхода в сфере обеспечения безопасности бизнеса

Korotkova O. — Features of the scientific approach in the field of business security 20

Коряков А.Г., Захарова М.В. — Методические аспекты обоснования штатных управленческих решений на российских предприятиях

Koryakov A., Zakharova M. — Methodological aspects of substantiation of regular management decisions at Russian enterprises 24

Литвин В.В. — Проблемы и перспективы развития кредитной кооперации как приоритетного сектора российского финансового рынка

Litvin V. — Problems and prospects of development of credit cooperation as a priority sector of the Russian financial market. 29

Миронова И.И. — Подбор персонала научно-исследовательского учреждения в условиях внедрения профессиональных стандартов

Mironova I. — Recruitment of personnel of a research institution in the context of the implementation of professional standards 41

Морковкин Д.Е. — Экологические тренды технологической трансформации промышленности России в контексте реализации целей устойчивого развития

Morkovkin D. — Environmental trends of technological transformation of Russian industry in the context of the implementation of the Sustainable Development Goals 50

Морковкин Д.Е. — Совершенствование антимонопольного регулирования в условиях развития цифровой экономики: мировая практика и российский опыт

Morkovkin D. — Improving antimonopoly regulation in the context of digital economy development: world practice and Russian experience 57

Николаева Н.А. — Стратегия развития туризма в Республике Саха Якутия

Nikolaeva N. — Strategy for tourism development in the Republic of Sakha Yakutia 63

Рожков Р.С. — Подходы к использованию вторичного сырья как к инструменту повышения эффективности мусороперерабатывающей отрасли (на примере Московской области)

Rozhkov R. — Approaches to the use of secondary raw materials as a tool to increase the efficiency of the waste processing industry 67

Рустамов Х.Г. — Современный этап глобальной экономической конкуренции США и Китая

Rustamov Kh. — The modern stage in the US-China global economic competition 71

Савосина Е.И., Карпук В.А., Лукьянова А.В. — Цифровая трансформация в банках: современные тенденции и восприятие процесса потребителями

Savosina E., Karpuk V., Lukyanova A. — Digital transformation in banks: modern trends and perception of the process by consumers. 74

Тришкина Н.А., Лукошевичус Г.А., Горемыкина Т.К. — Роль диагностики финансового состояния организации в предупреждении банкротства <i>Trishkina N., Lukoshevichus G., Goremykina T.</i> — The role of diagnostics of the financial condition of the organization in preventing bankruptcy.....79	Загребаева Е.В. — Определение подхода правового регулирования к выявлению качественного критерия крупной сделки <i>Zagrebaeva E.</i> — Legal issues arising in determination of major transaction with qualifying criterion105
Фуникова Е.С., Лукьянова А.В. — Применение программных роботов (ботов) для управления проектами <i>Funikova E., Lukyaynova A.</i> — Application of software robots (bots) for project management.....85	Квициния Д.А., Петрова В.Ю., Синглеева Б.А. — Специфика правового регулирования деятельности социально-ориентированных НКО <i>Kvitsinia D., Petrova V., Singleeva B.</i> — Specifics of legal regulation of socially oriented non-commercial organizations work.109
Чжан Лэй — Управление развитием туристических ресурсов инкаминга в РФ <i>Zhang Lei</i> — Management of the development of tourist resources incoming in the Russian federation.88	Лайтман В.И. — Статус непризнанных государств в международном публичном праве <i>Laytman V.</i> — The status of unrecognized states in public international law114
Право	Менкенов Б.С. — Проблемы участия психолога и педагога в уголовном судопроизводстве в отношении несовершеннолетних <i>Menkenov B.</i> — Issues of psychologist and educator participation in criminal proceedings in respect of underage people119
Васильева Я.В., Шалегин С.П. — Анализ последствий введения внешнего управления иностранных компаний через призму законопроекта «О внешней администрации по управлению организацией» <i>Vasileva Ya., Shalegin S.</i> — Analysis of the consequences of introducing external management of foreign companies through the prism of the draft law «On external management of an organisation»92	Сайфуллина Н.А., Балабанова О.О. — Право на образование как фундаментальное конституционное право человека в ФРГ <i>Sayfullina N., Balabanova O.</i> — The right to education as a fundamental constitutional human right in Germany.....122
Герголенко М.А. — О некоторых вопросах применения механизма субординации к требованиям контролирующих должника лиц в банкротной процедуре <i>Gergolenko M.</i> — On some issues of applying the subordination mechanism to the requirements of the debtor's controlling persons in the bankruptcy procedure97	Шаповалов В.М. — Бизнес супругов и особенности его раздела при расторжении брака <i>Shapovalov V.</i> — Business spouses and especially its section upon dissolution of the marriage.....126
Горбунова В.С. — Правовое обеспечение финансовой устойчивости страховых организаций <i>Gorbunova V.</i> — Legal support of financial stability of insurance organizations.....102	Информация Наши авторы. Our Authors129
	Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале131

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ¹

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CAPABILITIES OF SCIENCE-INTENSIVE ENTERPRISES OF ROCKET AND SPACE ENGINEERING

**M. Abrashkin
V. Barkovskaya**

Summary. The article provides a substantiation of the organizational capabilities of science-intensive enterprises in rocket and space engineering. The analysis of current problems and specific features of the industry was carried out. The paper presents the hierarchy of organizational abilities and the theoretical and methodological substantiation of this scientific category. Relationships between the properties of the adaptability of the control system of rocket and space engineering enterprises, its viability and organizational abilities, including dynamic and functional ones, are established. The high role of directive management of vertically integrated structures, low speed of response to market demands and accumulated organizational skills in the formation and development of organizational abilities of rocket and space engineering enterprises are proved.

Keywords: science-intensive enterprises, rocket and space engineering, management, organizational abilities.

Абрашкин Михаил Сергеевич

*Д.э.н., доцент, ГБОУ ВО Московской области
«Технологический университет имени дважды Героя
Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова»
(г. Королёв)
abrashkinms@mail.ru*

Барковская Виктория Евгеньевна

*К.э.н., доцент, ГБОУ ВО Московской области
«Технологический университет имени дважды Героя
Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова»
(г. Королёв)
barkovskaya@ut-mo.ru*

Аннотация. В статье дается обоснование организационных способностей наукоёмких предприятий ракетно-космического машиностроения. Проведен анализ текущих проблем и специфических особенностей отрасли. В работе представлена иерархия организационных способностей и теоретико-методологическое обоснование данной научной категории. Установлены взаимосвязи между свойствами адаптивности системы управления предприятий ракетно-космического машиностроения, её жизнеспособностью и организационными способностями, включающими динамические и функциональные. Доказана высокая роль директивного управления вертикально-интегрированными структурами в формировании и развитии организационных способностей предприятий ракетно-космического машиностроения, также их низкая скорость реагирования на запросы рынка.

Ключевые слова: наукоёмкие предприятия, ракетно-космическое машиностроение, управление, организационные способности.

Развитие предприятий ракетно-космического машиностроения (далее РКМ) находится на этапе формирования новых адаптивных форм и механизмов к их управлению. Глобальные вызовы и неустойчивость внешней среды требуют формирования новых организационных условий для стратегического маневра создания ракетно-космической техники нового поколения [7]. Специальная военная операция на Украине, текущие и будущие последствия санкционного давления со стороны стран экспортёров комплектующих и ресурсов для отрасли усиливают потребности экстренного импортозамещения, изыскания

внутренних источников экстенсивного и интенсивного экономического роста, резервы которых находятся на стадии исчерпания [5; 6]. Ограниченные возможности оперативного реагирования на изменение конъюнктуры рынка и перспективные характеристики потребительских свойств продукции отрасли РКМ требуют новых подходов к системе адаптивного управления.

Свойство адаптивности системы управления предприятий РКМ характеризуется скоростью и гибкостью реагирования на изменения глобальной экономической повестки, уровнем иммунитета к возмущающим

¹ Результаты исследования опубликованы в рамках гранта Президента РФ для государственной поддержки молодых российских учёных — кандидатов наук на тему «Новые подходы к управлению развитием наукоёмких предприятий ракетно-космического машиностроения РФ» (№ МК-1147.2021.2).

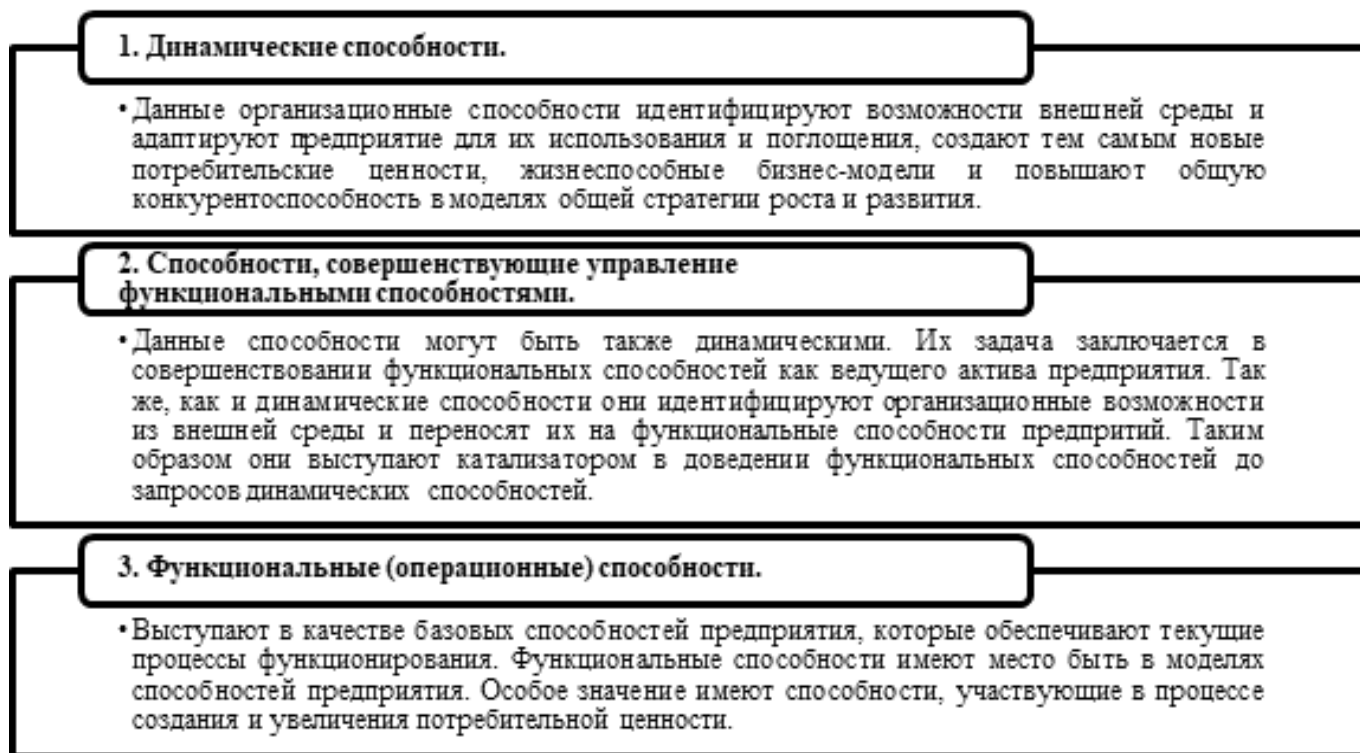


Рис. 1. Иерархия организационных способностей
 Источник: составлено авторами по материалам [1; 4; 11; 12]

факторам внешней среды, поиску адекватных, сбалансированных и эффективных управленческих решений в сжатые сроки. Оно необходимо для предотвращения кризисных ситуаций, изменения потоков угроз и вызовов в русло возможностей и новых потенциалов развития. Адаптация предприятий РКМ к условиям внешней среды предполагает использование модели её поведения на рынке, которая может быть реализована либо управлением её развитием и адаптацией, как одной из компонент такого управления, либо адаптивным управлением, предполагающим синтез потенциальных возможностей воздействовать и менять параметры регулирующей системы и её структуры в зависимости от динамики характеристик объекта управления или внешних возмущений на него. Уровень адаптации предприятий РКМ предопределяет их жизнеспособность.

Обеспечение жизнеспособности предполагает умения предприятий РКМ координировать свою деятельность, достигать целей и внедрять результаты научно-технического прогресса с опережением конкурентов. Оно предполагает приспособление к неустойчивой внешней среде и использование потенциальных возможностей своего развития. Предприятия, имеющие высокую степень жизнеспособности, обладают свойствами адаптации к текущей и будущей ситуации, оперативного решения возникающих проблем и на-

раживания организационных умений освоения новых технологий. Учитывая высокие параметры НИОКР предприятий РКМ и производимой продукции, наукоёмкость выступает в качестве доминирующего конкурентного преимущества. Данные предприятия должны её наращивать, в противном случае стратегическая жизнеспособность будет снижаться в связи с падением инновационных свойств продукции.

Адаптация предприятий РКМ связана с их организационными способностями. Именно они воздействуют на совокупность действий и методов управляющей системы путем интеграции локальных потенциалов развития.

Научная категория «организационные способности» в полной мере не сформирована. Имеющиеся толкования и определения не отвечают критерию однозначности, а понятийная конструкция неоднородна. С одной стороны, основу научной категории составляют «способности», под которыми следует понимать потенциалы некоторых групп ресурсов для достижения определенных задач и деятельности [4, с. 52]. Арпентьева М.Р. под способностями предприятия понимает динамические компетенции [1, с. 30]. Представитель эволюционной школы экономики С. Винтер дает сравнение организационных способностей с «рутинами»

высокого уровня или форсайтом, потому что они позволяют руководству предприятий некоторую систему вариантов достижения стратегических целей [14, с. 992]. Таким образом, организационные способности являются многокомпонентной категорией, включающей три уровня и которую следует определить как возможности и потенциалы группы ресурсов для развития предприятий. Их можно структурировать в виде иерархии (рисунок 1).

Источником функциональных разграничений, за которые отвечают организационные способности, является организационная структура. Она формирует требования и дает возможность закрепить организационные знания и функциональные способности в соответствующих областях и уровнях в зависимости от стадий развития предприятия. Динамические же способности, направленные на идентификацию возможностей из внешней среды, адаптируют организационные структуры под таковые с одной стороны, а с другой стороны, учитывают её функциональные зоны ответственности в выработке организационных умений соответствующей зоны ответственности. Таким образом, управление организационной структурой направлено на достижение двух целей: 1) формирование условий для наиболее эффективного управления функциональными способностями; 2) создание условий для инновационного развития предприятия под воздействием динамических способностей.

Динамические способности создают динамические возможности предприятий [12, с. 138]. Они позволяют выявить потребности внешней среды, формировать новые конкурентные преимущества и повысить эффективность стратегического целеполагания. Ряд авторов предлагают разграничивать динамические способности в зависимости от тех или иных классификационных признаков. Например, И. Баррето предлагает разделить динамические способности на четыре вида возможностей: 1) предвидение возможностей и угроз; 2) скорость принятия решения; 3) принятие решений, ориентированных на рынок; 4) реконфигурирование ресурсов [13, с. 261]. Наиболее распространёнными выступают способности выявления угроз, условия и критерии выбора возможностей, форсайт-компетенции и др. [1, с. 33]. В целом, организационные способности формируют новые организационные знания, либо повышают их качество и уровень адаптивности.

Как утверждает Попова Л.Ф. «знания могут создаваться только конкретными людьми», и они отвечают критерию неформализованности. В этой связи перед предприятиями ставится задача трансформации неформализованных знаний на новый онтологический уровень, начиная с работника и заканчивая организа-

цией [11, с. 91]. Данный факт подтверждается моделью И. Нонака и Х. Такеучи «Спираль создания знания организацией» [10, с. 23], в соответствии с которой формализованные знания как раз и выступают организационными знаниями. Они представляются в виде программных кодов, цифрового материала, отчетов и т.д. Развитию организационных знаний способствует высокий уровень стандартизованности и формализованности [8, с. 173]. В свою очередь неформальные знания, которые имеются у работников представляются в виде опыта, интуиции, поведенческих характеристик и личностных знаний, требуют формализации для перехода в категорию организационных знаний. При этом, по мнению И. Нонака и Х. Такеучи, к категории «организационных знаний» следует отнести разновидность организационных способностей, которые позволяют создавать «новые знания», распространять их в организации или внедрять их в выпускаемой продукции [10, с. 227]. По нашему мнению, организационные знания следует рассматривать как ресурс для организационных способностей, потому что именно они предопределяют задел «динамических способностей».

Формирование организационных способностей предприятий РКМ имеет ряд специфических отличий, обусловленных высокой наукоёмкостью и технологичностью производств, ориентации на инновации, инвестиционными рисками и национальными приоритетами освоения космоса. Для отечественных предприятий их основной акцент смещается с динамических способностей, которые требуют высоких затрат на использование новых возможностей и выработку иммунитета к неустойчивости внешней среды к функциональным способностям, направленным на выявление внутренних резервов роста. Специфичность организационных способностей предприятий РКМ кроется в проблемах отрасли, в том числе ограниченности частных инвестиций, появлении новых игроков на рынке ракетно-космических услуг, санкционных и протекционистских ограничениях, закрытости многих разработок и др. [2, с. 531]. Отечественным предприятиям РКМ присущи признаки директивного управления вертикально-интегрированными структурами, которые были унаследованы из периода плановой экономики СССР. Именно данный факт зачастую является первопричиной их неустойчивого развития. Государство выступает не только в качестве потребителя продукции данных предприятий и регулятора деятельности, но и весьма неэффективного собственника, который подменяет коммерческие цели приоритета национальной безопасности. Как следствие, деформируются маркетинговые функции и предприятия уступают зарубежным конкурентам в создании новых потребительских свойств производимой продукции. К особенностям предприятий РКМ следует также отнести:

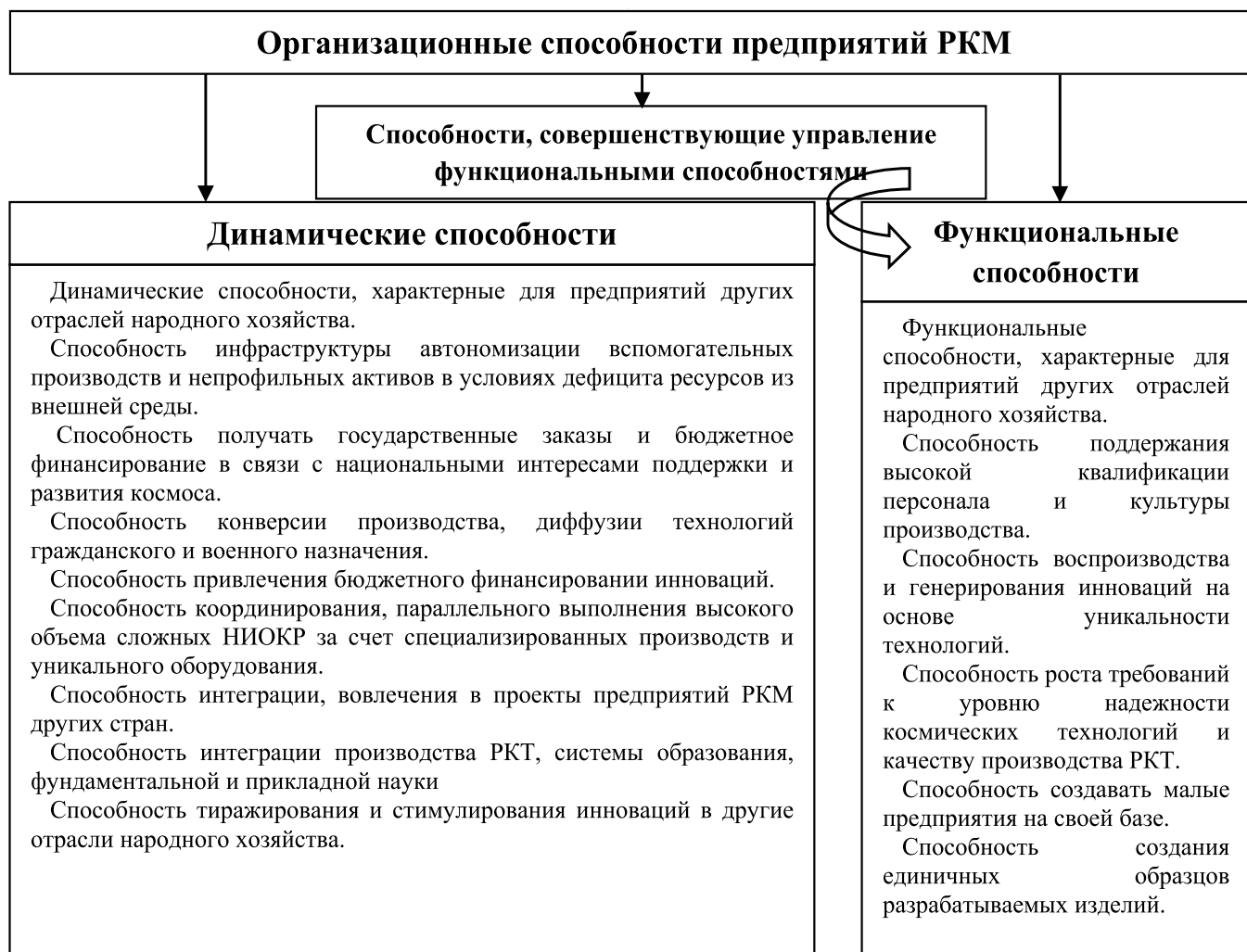


Рис. 2. Организационные способности предприятий ракетно-космического машиностроения
 Источник: составлено авторами

1. высокий уровень износа основных производственных фондов;
2. недоиспользование конверсии производственных структур;
3. длительность производственных и технологических циклов создания продукции;
4. мелкосерийный и единичный тип производства;
5. высокий уровень инновационности, наукоёмкости и капиталоемкости производства [3, с. 31];
6. избыточная закрытость отрасли от внешней среды;
7. осуществление деятельности предприятий в модели вертикально-интегрированных структур с государственным участием в управлении ими;
8. значительный потенциал развития отрасли в связи с освоением космического пространства;
9. снижение уровня бюджетного финансирования отрасли и ракетно-космических проектов [9, с. 546].

С учетом выявленных специфических особенностей можно выявить следующие организационные способности предприятий РКМ РФ: динамические и функциональные (операционные). Промежуточный уровень, предполагающий способности, совершенствующие управление функциональными способностями, будет отнесен к динамическим способностям, потому что он носит больше теоретической характер и его вычленение представляется затруднительным.

Совершенствование и целеполагание развития предприятий РКМ в соответствии с планами и стратегиями и, исходя из данных [3, с. 29], происходит по следующим направлениям: 1) изменение структуры производства; 2) интеграция промышленных и научно-технологических потенциалов; 3) совершенствование организационно-управленческих структур предприятий; 4) изменение форм собственности предприятий РКМ.

Таким образом, дальнейшее развитие предприятий РКМ должно строиться на основе развития и приумножения организационных способностей и знаний. Накопленные отраслевые проблемы функционирования должны решаться на основе раскрытия новых возмож-

ностей и изыскания резервов роста конкурентоспособности. При этом предприятиям требуется наращивание адаптивных свойств, которые формализованы в виде организационных способностей, для противодействия вызовам и угрозам внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арпентьева М.Р. Динамические способности предприятий и форсайт-технологии развития отраслевых рынков / Стратегии бизнеса. — 2018. — № 8 (52). — С. 30–36.
2. Бабинова Е.О., Рошин А.В., Сидорова Л.Б. Об экономических проблемах ракетно-космической отрасли / Актуальные проблемы авиации и космонавтики. — 2015. — Т. 2. — № 11. — С. 530–531.
3. Бойко В.П. Особенности функционирования и управления предприятиями ракетно-космической промышленности / Инновации в менеджменте. — 2016. — № 2 (8). — С. 28–35.
4. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». — 2003. — № 3. — С. 47–75.
5. Иванова О.Е., Шмидт Ю.И. Цифровые технологии ведения бизнеса / Экономика и предпринимательство. — 2021. — № 10 (135). — С. 700–706.
6. Иванова О.Е., Козлова М.А. Регулирование затрат как инструмент стратегического управления себестоимостью / Экономика и предпринимательство. — 2021. — № 1 (126). — С. 1285–1289.
7. Инновационно-технологические тренды развития промышленности в условиях цифровизации экономики. Монография / Под научной редакцией доктора экономических наук Веселовского М.Я. и кандидата экономических наук Хорошавиной Н.С. — М.: Мир науки, 2022. — 441 с.
8. Кузнецова Е.Ю., Подоляк О.О., Тауфик А. Организационные способности как ресурс развития современной организации / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. — 2020. — Т. 14. — № 3. — С. 171–179.
9. Надточий Ю.Б., Горелова Л.И. Проблемы ресурсного обеспечения предприятий ракетно-космической отрасли / Вопросы инновационной экономики. — 2019. — Т. 9. — № 2. — С. 541–558.
10. Нонака И., Такеучи Х. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. — М.: Олимп-Бизнес, 2011. — 384 с.
11. Попова Л.Ф. Организационные способности как основа адаптивного управления организационной структурой предприятия / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2014. — № 5 (54). — С. 88–95.
12. Толысбаев Б.С., Цуриков С.В. Стратегические ресурсы и организационные способности как неотъемлемый элемент инновационной стратегии и устойчивых конкурентных преимуществ компании / Сибирская финансовая школа. — 2012. — № 4 (93). — С. 135–141.
13. Barreto I. Dynamic capabilities: A review of past research and an agenda for the future // Journal of Management. 2010. Т. 36. № 1. P. 256–280.
14. Winter S.G. (2003) Understanding dynamic capabilities. Strategic Management Journal. Vol. 24. № 10, p. 991–995.

© Абрашкин Михаил Сергеевич (abraskinms@mail.ru), Барковская Виктория Евгеньевна (barkovskaya@ut-mo.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ (КАНАДА, США, МЕКСИКА) С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ МЕНГЕСА

ANALYSIS OF THE ECONOMY OF NORTH AMERICA (CANADA, USA, MEXICO) USING THE MODIFIED MENGES MODEL

*Kawi Jalili Abdul
I. Tregub*

Summary. The article is devoted to the evaluation of the modeling of the economy of the countries of North America. The macroeconomic model of Menges is considered. We evaluated the models using annual panel data from the region's national economies from 2008 to 2020. As a result of the study, it was found that the best model for describing the socio-economic conditions for the development of the economies of North American countries (Canada, the USA, Mexico) is an econometric model with fixed effects.

Keywords: Menges model, econometric modeling, North American countries.

Кави Джалили Абдул

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
qawi_karim@yahoo.com*

Трегуб Илона Владимировна

*Д.э.н., профессор, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации*

Аннотация. Статья посвящена оценке моделированию экономики стран Северной Америки. Рассмотрена макроэкономическая модель Менгеса. Мы оценили модели с применением годовых панельных данных национальных экономик региона за период с 2008 по 2020 год. В результате исследования было установлено, что наилучшей моделью для описания социально-экономических условий развития экономик стран Северной Америки (Канада, США, Мексика) является эконометрическая модель с фиксированными эффектами.

Ключевые слова: модель Менгеса, эконометрическое моделирование, страны Северной Америки.

Макроэкономическая модель Гюнтера Менгеса была создана для прогнозирования динамики экономики Западной Германии на основе нескольких показателей. Модель включает в себя четыре взаимосвязанных уравнения, каждое из которых отражает определенное соотношение между выбранными экономическими показателями. В первом уравнении динамика внутреннего валового продукта объясняется его предыдущим значением и инвестициями в экономику [3]. Второе уравнение прогнозирует размер инвестиций в экономику в зависимости от размера ВВП и валовой прибыли экономики. В третьем уравнении изучается зависимость Расходов на личное потребление от ВВП, расходов на личное потребление и индекса стоимости жизни. Четвертое уравнение моделирует валовую прибыль экономики ее предыдущими значениями и индексом стоимости жизни.

В представленной научной статье в качестве исследуемых стран были выбраны страны Северной Америки. В расчетах использовались данные за последние 12 лет, что позволило выявить четкую закономерность между анализируемыми показателями внутри экономики трех государств [3].

1. Обзор экономики Северной Америки есопому

Экономика Северной Америки включает в себя более 579 миллионов человек (8% от общей численности населения) в ее 23 суверенных штатах и 15 округах. Она отличается резким разделением между трансцендентно англоговорящими нациями Канады и США, которые являются одними из самых богатых и созданных стран на планете, и Мексикой, находящейся между финансовыми пределами улучшения Северной Америки. Мексика, расположенная в середине этих двух пределов как недавно промышленно развитая страна, является частью Североамериканского международного альянса и членом Ассоциации финансового сотрудничества и совершенствования (ОЭСР), являясь одним из двух латиноамериканских членов этой ассоциации. США с большим отрывом являются крупнейшей экономикой в Северной Америке и крупнейшей государственной экономикой на планете [7].

США, Канада и Мексика имеют критические и разнообразные валютные рамки. В 2011 году ожидаемый совокупный национальный объем производства на душу

населения (ППС) в США составил 47 200 долларов, и это самая инновационно развитая экономика в Северной Америке. Административная сфера США включает в себя 80% валового внутреннего продукта страны (оценено в 2017 году), промышленность включает в себя 19,1%, а садоводство — 0,9%. Несмотря на то, что американская экономика сталкивается с трудностями на отечественном уровне наряду с быстро меняющейся мировой обстановкой, она до сих пор остается самой крупной и значимой на планете. Экономика США обеспечивает около 20% всей мировой урожайности, что пока больше, чем в Китае. Кроме того, по данным МВФ, США занимают 6-е место по росту валового внутреннего продукта на душу населения (ППС).

Экономика США включает в себя исключительно созданную и инновационно развитую сельскохозяйственную область, на долю которой приходится около 80% ее урожая. Экономика США перегружена администрациями и организациями на таких территориях, как инновации, денежно-кредитное управление, медицинские услуги и розничная торговля. Огромные американские предприятия также занимают значительную роль на мировой арене, причем более пятой части организаций из списка Fortune Worldwide 500 приходится на США [4].

Несмотря на то, что сельскохозяйственная зона является основным двигателем экономики, США также имеют значительную сборочную базу, которая охватывает, как правило, 15% доходности. США являются вторым по величине производителем на планете и пионером в таких высокоценных отраслях, как автомобили, авиация, аппаратура, радиовещательная связь и синтетика. В то же время садоводство обращается к менее чем 2% урожая. Не имея постоянного положения, большого количества пахотных земель, прогрессирующего культивирования инноваций и либерального государственного спонсорства, США становятся чистым экспортером продовольствия и крупнейшей аграрной страной на планете. Экономика США сохраняет свой устойчивый статус благодаря сочетанию нескольких качеств.

Нация приближается к обильным общим активам и современной фактической структуре. Кроме того, она располагает огромной, знающей и прибыльной рабочей силой. Кроме того, физические и человеческие ресурсы полностью используются в условиях неограниченной экономики и делового климата. Государственная власть и частные лица США вносят свой вклад в этот замечательный финансовый климат. Государственная власть обеспечивает политическую устойчивость, полезный общий свод законов и административную структуру, которая позволяет экономике процветать. Все, включая самых разных поселенцев, привносят в эту смесь сильный трудолюбивый настрой, а также чувство бизнеса

и риска. Денежно-кредитное развитие в США постоянно продвигается вперед благодаря прогрессирующему прогрессу, инновационной работе, а также спекуляции капиталом. Финансовая структура Канады аналогична американской, с критическим развитием в области администрирования, добычи полезных ископаемых и сборки. Валовой внутренний продукт Канады (ППС) в 2010 году оценивался в 39 400 долл. Административная зона Канады включает в себя 70,2% валового внутреннего продукта страны (оценено в 2017 году), промышленность — 28,2%, а сельское хозяйство — 1,6%.

Валовой внутренний продукт Мексики (по ППС) составляет 15 312 долларов, а заработная плата на душу населения оценивается примерно в 33% от американской. В стране есть как современные, так и устаревшие механические и сельскохозяйственные предприятия, а также модернизация в таких областях, как создание энергии, вещательная связь и аэровокзалы [1].

2. Теоретические аспекты модели Менгеса

В качестве тестовой модели используется макроэкономическая модель Гюнтера Менгеса, разработанная в 1975 году для Западной Германии. В своей модели ученый отразил взаимосвязь между несколькими макроэкономическими показателями [5] (Формула 1).

$$\begin{cases} Y_{it} = a_0 + a_1 * Y_{it-1} + a_2 * I_{it} + \varepsilon_1 \\ I_{it} = b_0 + b_1 * Y_{it} + b_2 * Q_{it} + \varepsilon_2 \\ C_{it} = c_0 + c_1 * Y_{it} + c_2 * C_{it-1} + c_3 * P_{it} + \varepsilon_3 \\ Q_{it} = d_0 + d_1 * Q_{it-1} + d_2 * R_{it} + \varepsilon_4 \end{cases} \quad (1)$$

Где Y — валовой внутренний продукт закрытой экономики (без учета чистого экспорта),

I — инвестиции,

C — расход,

P — индекс стоимости жизни,

R — объем промышленного производства,

Q — валовой национальный продукт,

t — момент времени, i — номер страны.

Это исследование проводилось в период с 2008 по 2020 год с использованием статистических данных Всемирного банка. В качестве инструментов фискальной политики, влияющих на уровень потребления, были включены сбережения населения, процентная ставка и социальные выплаты. По данным Всемирного банка, нет никакой информации об объеме промышленного производства и валового национального продукта в мировых ресурсах. По этой причине четвертое уравнение было исключено из рассмотрения. Для анализа был использован аналитический инструмент Gretl.

Э. Модели
панельные данных

**3.1. Объединенные модели
(метод наименьших квадратов)**

Мы предполагали, что в панельных данных нет индивидуальных эффектов, поэтому можем построить первый тип модели — объединенную модель, оцененную двухшаговым методом наименьших квадратов, поскольку изучаемая система представляет собой одновременные уравнения. В дальнейших формулах мы будем опускать индекс i , отражающий номер страны и индекс времени, когда он не очень важен для описания процесса.

Функция Потребления

Мы использовали третье уравнение системы (1), однако было принято решение исследовать влияние различных показателей на потребление, в том числе уровня сбережений, привело к включению в расчет потребления объема промышленного производства (rt_t), индекса стоимости жизни (Pt_t), сбережений населения (Sv_t), процентная ставка (Ir_t), социальные выплаты (SP_t), так, что функция потребления стала иметь вид:

$$C_t = c_0 + c_1 * Y_t + c_2 * C_{t-1} + c_3 * P_t + c_4 * Sv + + c_5 * Ir + c_6 * SP + \varepsilon \quad (2)$$

Оцененное уравнение функции потребления представимо формулой (3)

$$C_t = -686,62 + 0,451 * Y_t + 0,441 * C_{t-1} + + 9,61 * P_t - 36,9 * Sv - 12,8 * Ir + 1,15 * SP + \varepsilon$$

$$R^2=0,9996 \quad (3)$$

Результаты

Качество спецификации модели по результатам теста Фишера высокое. Rho достаточно высок (0.649), а это значит, что существуют индивидуальные эффекты и мы должны проверить другие модели. Скорректированное значение R^2 (0.9996) означает высокую объясняющую способность модели. Все регрессоры, кроме Ir и SP значимы. Анализируя значения коэффициентов модели, можно сделать вывод: если ВВП вырастет на 1 млрд. долларов, то потребление увеличится на 0,451 млрд. миллиард; при увеличении индекса стоимости жизни растет на один процентный пункт, потребление увеличивается на 9,6 млрд. долларов.

Функция ВВП

Для второго уравнения ВВП были получены следующие результаты (формула 4):

$$Y_t = 40,852 + 0,9295 * Y_{t-1} + 2,4376 * I_t + \varepsilon_1$$

$$R^2=0,9979 \quad (4)$$

Результаты

В данном уравнении все регрессоры оказались значимыми. $F > F_{crit}$ и гипотеза о равенстве нулю коэффициента детерминации не принимается и $R^2 \neq 0$, что свидетельствует о высоком качестве модели.

Rho невысок (0,2592), а это значит, что индивидуальные эффекты отсутствуют.

Скорректированный R^2 (0.9979) показывает, что модель объясняет более 99 процентов изменений ВВП стран Северной Америки.

Функция Инвестиций

Оцененное уравнение для функции инвестиций имеет вид (формула 5):

$$I_t = 6,309 + 0,013 * Y_t - 42,1683 * Q_t + \varepsilon_2$$

$$R^2=0,998 \quad (5)$$

Результаты

Все регрессоры по результатам тестирования (t-тест) значимы. В модели присутствуют индивидуальные эффекты (Rho достаточно высок и равен 0.67). Скорректированное значение R^2 (0.9980) означает высокую объясняющую способность модели.

Моделирование развития экономик стран Северной Америки с применением двухшагового метода наименьших квадратов позволило, что несмотря на индикатирование в некоторых уравнениях наличия индивидуальных эффектов, все уравнения модель статистически значимы и обладают высокой объясняющей способностью. Оценки параметров модели состоятельны, эффективны и несмещены. Модели адекватны и пригодны для прогнозирования.

**3.2. Модели
со случайными эффектами**

Как было показано в предыдущем разделе, некоторые модели содержат индивидуальные эффекты, а зна-

```

con ranodm :
Random-effects (GLS), using 36 observations
Using Nerlove's transformation
Included 2 cross-sectional units
Time-series length = 18
Dependent variable: Consumaptionbln

              coefficient      std. error      z      p-value
-----
const          -716.753        262.423      -2.731    0.0063    ***
GDPbln          0.456619        0.0757280    6.030    1.64e-09   ***
Ct1             0.439844        0.0891626    4.933    8.10e-07   ***
CostoflivingIndex  9.77803        2.05942     4.748    2.05e-06   ***
Savingofpopulati~ -33.9545        14.6874     -2.312    0.0208    **
interestratesonh~ -5.53239        40.0404     -0.1382   0.8901
socialpaymentsto~ -2.88421        15.3286     -0.1882   0.8508

Mean dependent var   9824.506   S.D. dependent var   6323.583
Sum squared resid    595342.0   S.E. of regression   140.8713
Log-likelihood        -225.9225   Akaike criterion     465.8450
Schwarz criterion     476.9296   Hannan-Quinn         469.7138
rho                   0.608980   Durbin-Watson        0.806997

'Between' variance = 12458.2
'Within' variance = 11630.9
theta used for quasi-demeaning = 0.777944
corr(y, yhat)^2 = 0.999635

Joint test on named regressors -
Asymptotic test statistic: Chi-square(6) = 47733.6
with p-value = 0

Breusch-Pagan test -
Null hypothesis: Variance of the unit-specific error = 0
Asymptotic test statistic: Chi-square(1) = 0.14266
with p-value = 0.705651

Hausman test -
Null hypothesis: GLS estimates are consistent
Asymptotic test statistic: Chi-square(1) = 0.84104
with p-value = 0.3591

```

Рис. 1. GLS со случайными эффектами. Функция потребления

```

GDP random :
Random-effects (GLS), using 36 observations
Using Nerlove's transformation
Included 2 cross-sectional units
Time-series length = 18
Dependent variable: GDPbln

              coefficient      std. error      z      p-value
-----
const          40.8687         112.108         0.3645   0.7154
GDPt1          0.929531          0.0110862       83.85    0.0000 ***
Investmentbln  2.43777           0.881057        2.767    0.0057 ***

Mean dependent var   12290.80   S.D. dependent var   7915.538
Sum squared resid    4274418   S.E. of regression   354.5676
Log-likelihood       -261.4053   Akaike criterion     528.8106
Schwarz criterion    533.5612   Hannan-Quinn         530.4687
rho                  0.257427   Durbin-Watson        1.270353

'Between' variance = 68.5511
'Within' variance = 118726
theta used for quasi-demeaning = 0.00515633
corr(y, yhat)^2 = 0.998051

Joint test on named regressors -
Asymptotic test statistic: Chi-square(2) = 16799.2
with p-value = 0

Breusch-Pagan test -
Null hypothesis: Variance of the unit-specific error = 0
Asymptotic test statistic: Chi-square(1) = 1.05828
with p-value = 0.303608

Hausman test -
Null hypothesis: GLS estimates are consistent
Asymptotic test statistic: Chi-square(1) = 0.0023063
with p-value = 0.961697

```

Рис. 2. GLS со случайными эффектами. GDP

```

inv random :
Random-effects (GLS), using 36 observations
Using Nerlove's transformation
Included 2 cross-sectional units
Time-series length = 18
Dependent variable: Investmentbln

              coefficient   std. error       z       p-value
-----
const          -64.7556      67.1803      -0.9639   0.3351
GDPbln           0.0177673    0.00153216   11.60     4.30e-031 ***
interestratesonh~ -27.6979     10.1057     -2.741    0.0061    ***

Mean dependent var   123.6867   S.D. dependent var   104.1777
Sum squared resid    193723.1   S.E. of regression    75.48336
Log-likelihood       -205.7138   Akaike criterion      417.4276
Schwarz criterion    422.1781   Hannan-Quinn          419.0856
rho                  0.830549   Durbin-Watson         0.278670

'Between' variance = 7320.15
'Within' variance = 1870.32
theta used for quasi-demeaning = 0.881696
corr(y, yhat)^2 = 0.650614

Joint test on named regressors -
Asymptotic test statistic: Chi-square(2) = 134.877
with p-value = 5.14953e-030

Breusch-Pagan test -
Null hypothesis: Variance of the unit-specific error = 0
Asymptotic test statistic: Chi-square(1) = 4.82881
with p-value = 0.0279879

Hausman test -
Null hypothesis: GLS estimates are consistent
Asymptotic test statistic: Chi-square(1) = 0.965556
with p-value = 0.325791

```

Рис. 3. GLS со случайными эффектами. Инвестиции

чит необходимо учитывать их при моделировании. С этой целью были разработаны модели, в которых имеющийся индивидуальный эффект считается случайным.

Для первого уравнения потребления были получены следующие результаты (рис. 1):

Следует отметить, что остатки данной модели автокоррелированы ($DW=0.8$), что приводит к потере свойств эффективности оценок коэффициентов модели. Кроме того, оценки стандартных ошибок коэффициентов модели регрессии могут быть недооценены, что может привести к ложным выводам о значимости параметров модели.

```

con fixed :
Fixed-effects, using 36 observations
Included 2 cross-sectional units
Time-series length = 18
Dependent variable: Consumaptionbln

              coefficient   std. error   t-ratio   p-value
-----
const          -722.449      248.471    -2.908    0.0071   ***
GDPbln         0.457500      0.0761915  6.005    1.81e-06 ***
Ct1            0.439609      0.0896996  4.901    3.64e-05 ***
CostoflivingIndex  9.80897      2.07217    4.734    5.74e-05 ***
Savingofpopulati~ -33.3918      14.7921    -2.257    0.0320   **
interestratesonh~ -4.15814      40.3171    -0.1031   0.9186
socialpaymentsto~ -3.64795      15.4497    -0.2361   0.8151

Mean dependent var   9824.506   S.D. dependent var   6323.583
Sum squared resid    418712.3   S.E. of regression    122.2866
LSDV R-squared        0.999701   Within R-squared      0.999375
LSDV F(7, 28)        13366.22   P-value (F)           1.36e-47
Log-likelihood        -219.5874   Akaike criterion      455.1747
Schwarz criterion     467.8429   Hannan-Quinn          459.5962
rho                   0.608980   Durbin-Watson         0.806997
    
```

```

Joint test on named regressors -
Test statistic: F(6, 28) = 7459.74
with p-value = P(F(6, 28) > 7459.74) = 1.67046e-043
    
```

```

Test for differing group intercepts -
Null hypothesis: The groups have a common intercept
Test statistic: F(1, 28) = 4.11513
with p-value = P(F(1, 28) > 4.11513) = 0.0521086
    
```

Рис. 4. GLS с фиксированными эффектами. Потребление.

Для второго уравнения ВВП были получены дальнейшие результаты (рис. 2):

Как и в случае с уравнением для функции потребления, остатки модели для ВВП автокоррелированы, что негативным образом отражается на качестве модели.

Для третьего уравнения инвестиций были получены дальнейшие результаты (рис. 3):

Все коэффициенты, за исключением константы, значимы. Однако тест Дарбина-Уотсона показывает

положительную автокорреляцию, что свидетельствует о возможном ошибочном суждении о значимости коэффициентов.

Поскольку мы исследуем GLS со случайными эффектами, нет никакой информации о R-кватрате. Р-значение в тесте Бройша — Пагана больше уровней значимости (1, 5и 10%), что означает, что мы не можем выбрать модель со случайными эффектами в качестве лучшей модели по сравнению с моделью OLS. Поскольку р-значение в тесте меньше уровней значимости, можно предположить, что модель с фиксированными


```

gdp fixed :
Fixed-effects, using 36 observations
Included 2 cross-sectional units
Time-series length = 18
Dependent variable: GDPbln

              coefficient      std. error      t-ratio      p-value
-----
const          47.7370         189.559         0.2518       0.8028
GDPT1          0.928630         0.0228730      40.60        4.23e-029 ***
Investmentbln  2.47593          1.22914         2.014        0.0524      *

Mean dependent var      12290.80      S.D. dependent var      7915.538
Sum squared resid       4274144      S.E. of regression      365.4682
LSDV R-squared          0.998051      Within R-squared        0.995531
LSDV F(3, 32)          5462.121      P-value(F)              2.00e-43
Log-likelihood          -261.4041      Akaike criterion        530.8083
Schwarz criterion       537.1424      Hannan-Quinn            533.0191
rho                     0.257427      Durbin-Watson           1.270353

Joint test on named regressors -
  Test statistic: F(2, 32) = 3564.16
  with p-value = P(F(2, 32) > 3564.16) = 2.53206e-038

Test for differing group intercepts -
  Null hypothesis: The groups have a common intercept
  Test statistic: F(1, 32) = 0.00205478
  with p-value = P(F(1, 32) > 0.00205478) = 0.964126

```

Рис. 5. GLS с фиксированными эффектами. ВВП

эффектами лучше модели со случайными эффектами [6].

3.3. Фиксированный эффект

Третьим типом модели, которую мы исследовали, была общая модель наименьших квадратов с фиксированными эффектами. Мы предполагали, что наши эффекты не случайны и наша выборка для исследования не является результатом стохастических процедур.

Для первого уравнения потребления были получены дальнейшие результаты (рис. 4):

Как и в модели со случайными эффектами здесь присутствует автокорреляция остатков.

Joint test on named regressors

Тестовая статистика: $F(6, 28) = 7459,74$
с р-значением = $P(F(3, 28) > 7459,74) = 1.67046 \text{ e-}043$
Test for differing group intercepts —

Нулевая гипотеза: группы имеют общий перехват
Тестовая статистика: $F(1, 28) = 4.11513$
с р-значением = $P(F(1, 28) > 4.11513) = 0.0521086$

Тест на различие группы эффектов говорит нам, что гипотеза о всех равных коэффициентах должна быть отвергнута, поэтому каждая группа имеет свой индивидуальный эффект.

Для второго уравнения валового внутреннего продукта были получены следующие результаты (рис. 5):

```

inv fixed :
Fixed-effects, using 36 observations
Included 2 cross-sectional units
Time-series length = 18
Dependent variable: Investmentbln

              coefficient   std. error   t-ratio   p-value
-----
const          -67.2907      20.5562    -3.273    0.0026   ***
GDPbln         0.0179282      0.00154525  11.60    5.30e-013 ***
interestratesonh~ -27.1817      10.1428    -2.680    0.0115   **

Mean dependent var   123.6867   S.D. dependent var   104.1777
Sum squared resid    67331.41   S.E. of regression    45.87054
LSDV R-squared        0.822744   Within R-squared      0.808345
LSDV F(3, 32)        49.51007   P-value(F)            4.00e-12
Log-likelihood        -186.6913   Akaike criterion      381.3827
Schwarz criterion     387.7167   Hannan-Quinn          383.5934
rho                   0.830549   Durbin-Watson         0.278670

Joint test on named regressors -
  Test statistic: F(2, 32) = 67.4832
  with p-value = P(F(2, 32) > 67.4832) = 3.31384e-012

Test for differing group intercepts -
  Null hypothesis: The groups have a common intercept
  Test statistic: F(1, 32) = 24.9176
  with p-value = P(F(1, 32) > 24.9176) = 2.03539e-005

```

Рис. 6. GLS с фиксированными эффектами. Инвестиции

Как видно из рисунка 5, статистически значимыми являются все коэффициенты, кроме константы. Поскольку у нас есть множественная регрессия и GLS с фиксированным эффектом, мы анализируем R-квадрат LSDV, равный 0,9980, что означает, что 99,8% зависимой переменной объясняется независимыми переменными в соответствии с моделью линейной регрессии. Параметр Rho действительно мал, и мы можем предположить, что в модели нет индивидуальных эффектов [2].

Для третьего уравнения прибыли фирмы были получены дальнейшие результаты (рис. 6).

Все регрессоры значимы. Тест Дарбина-Уотсона диагностирует положительную автокорреляцию.

Для понимания возможности использования GLS-модели с фиксированным эффектом рассмотрим

совместный тест на именованных регрессорах (F-тест). Поскольку р-значение f-статистики меньше уровней значимости, мы можем сделать вывод, что вариации в наших панельных данных связаны с индивидуальными эффектами и они фиксированы. Другими словами, наша модель верна, и мы можем ее применить. Последний тест показывает, что наша групповая константа одинакова, так как р-значение меньше уровня значимости 10%.

4. Выбранная модель и интерпретация

В результате исследования и тестирования Бройша — Пагана и Хаусмана, а также F-критерия для GLS с фиксированными эффектами было установлено, что наилучшей моделью для описания панельных данных социально-экономических условий Северной Аме-

рики (Канада, США, Мексика) является общий метод наименьших квадратов с фиксированными эффектами. Можно сказать, что наш эффект зависит от группы и каждая группа имеет одни и те же характеристики, ВВП имеет одну и ту же динамику и объясняется одними и теми же показателями в каждой стране Северной Америки. Однако целью данного исследования был

не только ВВП, но и показатели, влияющие на потребление. Эти результаты могут быть объяснены с экономической точки зрения, если люди имеют большую сумму располагаемых денежных средств за счет получения кредита, то получение социальных льгот расширяет потребление. Однако если население решило сэкономить на банковских депозитах, то потребление сокращается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Economy of North America // Словари и энциклопедии на Академике.— URL: <https://en-academic.com/dic.nsf/enwiki/612307> (дата обращения: 30.05.2022).— Текст: электронный.
2. Трегуб И.В. Определение применимости модели Самуэльсона-Хикса в современных экономических условиях на примере Алжира / И.В. Трегуб, Л.Х. Байрамуков.— Текст: электронный // Экономические науки.— 2021.— № 3 (196).— С. 266–268.— URL: <https://ecsn.ru/files/pdf/202103.pdf> (дата обращения: 30.05.2022).
3. Сухорукова Д.В. Модель Менгеса на примере развитых стран в современном мире / Д.В. Сухорукова.— Текст: электронный // Международный студенческий научный вестник.— 2014.— № 3.— С. 21.— eLIBRARY.— URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22595129> (дата обращения: 30.05.2022).
4. Ризк Т.М. Анализ мирового экономического рейтинга стран в 2019 году / Т.М. Ризк, З.С. Дотдьева.— Текст: электронный // Актуальные проблемы и перспективы развития современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной заочной научно-практической конференции, Ставрополь, 23–24 мая 2019 года / Ставропольский филиал ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.— Ставрополь: Общество с ограниченной ответственностью «СЕКВОЙЯ», 2019.— С. 287–291.— eLIBRARY.— URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39169235> (дата обращения: 30.05.2022).
5. Авсиевич (Колезнева) А.В. Применение модели Менгеса для оценки будущего объема инвестиций в инновации / А.В. Авсиевич (Колезнева).— Текст: электронный // Скиф. Вопросы студенческой науки.— 2019.— № 3(31).— С. 112–116.— eLIBRARY.— URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37303215> (дата обращения: 30.05.2022).
6. Модель от показателей прошлого года // Lektsia.com.— URL: <https://lektsia.com/4x1151.html> (дата обращения: 30.05.2022).— Текст: электронный.
7. World Economic Situation and Prospects 2020 // United Nations, New York, 2020.— с. 234.— URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2020_FullReport.pdf (дата обращения: 30.05.2022).— Текст: электронный.

© Кави Джалили Абдул (qawi_karim@yahoo.com), Трегуб Илона Владимировна.
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ НАУЧНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Короткова Ольга Валерьевна

К.ю.н., Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина
oklusy@mail.ru

FEATURES OF THE SCIENTIFIC APPROACH IN THE FIELD OF BUSINESS SECURITY

O. Korotkova

Summary. The article analyzes the main scientific and theoretical aspects of ensuring the security of business enterprises in modern conditions. The scientific concept of economic security of business is considered, the main threats and risks for modern business are identified. The role of the state in the sphere of ensuring the security of Russian business is noted, the levels of business security indicators are highlighted.

Keywords: economic security, threat, business, internal environment.

Аннотация. В статье проанализированы основные научно-теоретические аспекты обеспечения безопасности бизнес-предприятий в современных условиях. Рассмотрена научная концепция экономической безопасности бизнеса, выявлены основные угрозы и риски для современного бизнеса. Отмечена роль государства в сфере обеспечения безопасности российского бизнеса, выделены уровни индикаторы безопасности бизнеса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угроза, бизнес, внутренняя среда.

В осуществлении своей деятельности и процесса управления российский бизнес сталкивается с огромным количеством проблем. В непростой социально-экономической ситуации российский бизнес испытывает трудности, решение которых требует совершенствования законодательной сферы, увеличения финансовой поддержки бизнеса, повышения результативности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, введения практик эффективного менеджмента малого предприятия. В сложившихся сегодня экономических условиях, проблема, связанная с безопасностью того или иного предприятия, в том числе и малого, является крайне актуальной, так как предприятия функционируют в условиях различного рода внешних и внутренних рисков, а за конкурентной экономической средой скрываются многочисленные угрозы.

Наряду, с анализом показателей эффективности работы предприятия, организации необходимо обеспечить предприятие нормативно-правовой базой способной создать экономическую защищенность и законность предприятия. Однако, нормативно-правовая база должна постоянно совершенствоваться, обновляться

с учетом сложившихся ситуаций в государстве, регионе, обществе и наконец, на предприятиях для более устойчивого функционирования бизнеса. На данном современном этапе правовая база обеспечения экономической безопасности российского бизнеса далека от совершенства и идеала.

Бизнес представляется не только как конкретная характеристика деловых отношений, развивающихся между определенными субъектами и оформленная юридически, но и как система производственных отношений, направленная на удовлетворение разнообразных общественных потребностей. Это форма сотрудничества, соперничества и конкуренции в определенных не только исторических, но и территориальных условиях на основе определенного законодательства, в том числе регионального уровня.

Предпринимательство в этих условиях становится элементом бизнеса, типом хозяйствования и образом жизни. Предпринимательская деятельность является корневой «генетической» категорией, отражающей содержание бизнеса. Многие теоретические подходы к развитию деятельности субъектов предприниматель-

ства и субъектов малого бизнеса являются схожими. Термин «бизнес» можно понимать как теоретическую категорию, обозначающую деятельность, которая выполняет в экономике определенную предпринимательскую и социальную функции. Бизнес шире по значению, чем предпринимательство, поскольку он включает в свою сферу производственных отношений деятельность не только предпринимателей, но и наемных работников, потребителей, государственных структур [1, с. 12].

Очевидно, что бизнес вносит большой вклад в социальное и экономическое развитие, создавая прибыль и обеспечивая занятость. Бизнес представляется в первую очередь как экономическая деятельность, осуществляемая в инициативном порядке на основе заемных или собственных средств под свою ответственность. Главные цели этой деятельности — развитие собственного дела и на этой основе получение дохода. Тем не менее, в современных условиях получает развитие теория создания общих ценностей, в соответствии с которой целью компании является не только получения прибыли как таковой, а и создание общих ценностей. Достаточно широкое применение и практическое воплощение в России получила теория социальной ответственности бизнеса.

С использованием основных положений теории организации получили развитие многие прикладные теории: в первую очередь это теория менеджмента, организационное поведение, теория предпринимательства и др. Основы теории организации были заложены А.А. Богдановым (1873–1928 гг.) в 1913 г. в работе «Всеобщая организационная наука. Тектология», которая в современных условиях является фундаментом для исследования многих аспектов развития бизнеса.

В научных кругах продолжается обсуждение категории экономической безопасности, внешних и внутренних вызовов и угроз, направлений по их нейтрализации. В 2000-е годы возросло разнообразие подходов к рассмотрению безопасности бизнеса. Для этого периода было характерно признание существования проблем обеспечения экономической безопасности, усложнение структуры и увеличение масштабности вызовов, озабоченность решением проблем не только на национальном, но и на региональном уровнях и уровне отдельных предприятий [3, с. 4].

Этот вид деятельности очень часто подвержен рискам и нуждается в защите от экономических, информационных, кадровых и других видов угроз. Это не менее важная задача, чем обеспечение эффективности работы предприятия. В числе основных факторов,

сдерживающих развитие бизнеса, менеджеры малых компаний выделяют следующие факторы: нехватка кадров, снижение спроса, высокий уровень налогов и административные барьеры, более конкретно — расходы на проверки и выполнение обязательных требований (в рамках исследования НАФИ в феврале 2018 года). Очевидно, что в этих условиях обеспечение экономической безопасности субъектов бизнеса является важной задачей. Естественно, что система управления рисками бизнеса должна строиться строго с учетом его форм, численности занятости, территориальной принадлежности, мотивации субъектов бизнеса, состояния их деловой активности и предпринимательской уверенности.

Базой научной дискуссии о содержании и целях концепции экономической безопасности стали научные исследования ученого В.К. Сенчагова. Именно этому автору удалось обосновать термин «экономическая безопасность» применительно к российской действительности. В его основополагающих работах была поставлена и с блеском решена одна из важнейших методологических задач — концептуализация проблематики экономической безопасности [2, с. 1183].

Понятие безопасности применяется практически ко всем сферам экономической деятельности. На научный статус претендуют продовольственная, технологическая, финансовая, экологическая и другие виды безопасности. Активно развиваются исследования в области факториального анализа экономической безопасности: технологий выявления угроз и рисков экономической безопасности, проведения независимых экспертиз, влияния цифровых технологий, исследований в области отдельных сфер безопасности — информационной, инвестиционной, продовольственной, финансовой, экологической.

Концепция экономической безопасности бизнеса — это система замыслов, целей, объединенных единой идеей по поводу управления экономической безопасностью бизнеса. В этом документе должны быть представлены также меры и направления реализации целей бизнеса с учетом преодоления внешних и внутренних угроз. В современной российской науке широкое признание получило положение, что экономическая безопасность является ключевой составной частью национальной безопасности страны. Таким образом, категория «национальная безопасность» представляется более широким понятием относительно категории «экономическая безопасность».

В качестве основных факторов, отрицательно влияющих на безопасность бизнеса в России можно выделить следующие:

- ◆ недостаточно развитая правовая база в области противодействия недобросовестной конкуренции;
- ◆ широкое использование криминальных структур с целью воздействия на конкурентов;
- ◆ недостаточно объективная информация о положении и мотивации субъектов бизнеса;
- ◆ недостаточный уровень деловой культуры бизнесменов;
- ◆ развитие криминализации экономики — один из основных факторов ее подрыва и др.

Для получения комплексной оценки степени экономической безопасности компании нужно использовать комплекс индикаторов. Данные показатели характеризуют определенные факторы экономической безопасности и их состояние. Индикаторы экономической безопасности состоят из сложной многоуровневой системы показателей:

- ◆ Макроуровень. Данный уровень описывает внешнюю среду и ее состояние. Угрозами здесь могут быть возможное изменение законодательства, высокий уровень нестабильности макроэкономики: инфляция, безработица, дефолт и т.д.
- ◆ Мезоуровень. Данный уровень ниже на одну ступень и подразумевает региональную политику, ресурсную обеспеченность территорий и т.д.
- ◆ Микроуровень. Непосредственно уровень предприятия может характеризоваться обеспеченностью рабочей силой, качеством трудовой жизни, финансовой стабильностью [5, с. 212].

При этом угрозы предприятия могут поступать как из внешней, так и из внутренней среды. Причем наиболее важное значение для организаций приобретают угрозы, поступающие из внешней среды, так как в основном такие угрозы малоуправляемые со стороны предприятия, а также угрозы экономической безопасности, поскольку все потери, в конечном счете, выражаются именно в экономических потерях. На макроэкономическом уровне возникшие угрозы экономической безопасности, обусловлены следующими факторами: политическими, экологическими, экономическими, социальными, технико-технологическими и правовыми.

Мезоэкономический уровень безопасности содержит в себе отраслевой и также территориальный аспект. Отраслевой аспект, как фактор угрозы, рассматривает характеристику сферы деятельности организации, состоящую из характера конкуренции в отрасли, надежности партнеров и инвесторов, сезонных колебаний, объема и перспектив дальнейшего роста и развития рынка. С территориальной точки зрения угрозы могут проявиться в следующем: в уровне жизни в данной области, территории, инвестиционной

привлекательности региона, наличии ресурсов, транспортно-логистической инфраструктуры. Совокупные методы оценки экономической безопасности, которые учитывают риски и угрозы на макро, мезо и микроуровнях позволяют определить наиболее уязвимые объекты с точки зрения безопасности, и требуют разработки механизмов и инструментов по повышению экономической безопасности организации [4, с. 359].

Для обеспечения экономической защищенности предприятия должна существовать нормативно-правовая база, состоящая из законов, кодексов, постановлений, указов, в которых должны быть закреплены положения, методы по обеспечению безопасности. Каждое предприятие, находящиеся на территории Российской Федерации должно соблюдать и подчиняться законодательству. При нарушении законов и подзаконных актов нести ответственность за правонарушения в соответствии с административным и уголовным законодательством РФ.

Бизнес уязвим с позиций недостаточной поддержки государственного уровня этого вида деятельности. Не всегда инициативная предпринимательская деятельность отражается в положительных результатах и является гарантией устойчивости этого сектора. Государство признает особую роль предпринимательства в системе экономических отношений и ставит стратегические цели для его поддержания на государственном уровне. Малый и средний бизнес являются векторами развития в условиях действия кризисных явлений. В силу мобильности и гибкости данного сектора он сможет наиболее эффективно предотвратить негативные процессы в сфере занятости населения, обеспечить социальную адаптацию высвобождаемых с крупных предприятий работников, а также создать новые рыночные сферы и точки экономического роста.

Таким образом, в условиях неопределенности рыночной экономики, обострения конкурентной борьбы, криминализации хозяйственной жизни субъекты бизнеса вынуждены уделять значительное внимание вопросам укрепления своей безопасности. Целью экономической безопасности бизнеса является эффективная защита экономических интересов, которые жизненно важны для компании, от различных угроз. Проблема экономической безопасности носит комплексный и многоаспектный характер, поэтому она и рассматривается как система. Экономическая безопасность, как система, подразумевает наличие определенной образом организованной совокупности органов, служб, средств, методик и мероприятий, которые обеспечивают защитные действия по отношению к жизненно важным интересам компании от угроз внешней и внутренней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быкова Н.Н. Экономическая безопасность бизнеса // Академия педагогических идей Новая. 2021. № 6.
2. Вякина И.В. Безопасность развития бизнеса и национальной экономики в условиях пандемии и мирового кризиса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2020. Т. 16. № 6 (387).
3. Грищенко Л.Л., Ревин С.М., Коротаев Ю.В. К вопросу об «умной» безопасности для бизнеса // Безопасность бизнеса. 2020. № 3.
4. Злотникова Г.К. Особенности непрерывности деятельности компаний малого и среднего бизнеса в рамках обеспечения безопасности экономики // Самоуправление. 2021. № 4 (126).
5. Хамитов А.Ф. Анализ влияния пандемического кризиса covid-19 на финансовую безопасность бизнеса в Российской Федерации // Финансовый бизнес. 2021. № 6 (216).

© Короткова Ольга Валерьевна (oklusu@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБОСНОВАНИЯ ШТАТНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SUBSTANTIATION OF REGULAR MANAGEMENT DECISIONS AT RUSSIAN ENTERPRISES

**A. Koryakov
M. Zakharova**

Summary. The paper summarizes and analyzes the methodological aspects of managerial decision-making in the practical activities of domestic enterprises. The key requirements for management decisions are highlighted. Their classification according to the main features is carried out. The technological sequence of the development of management decisions at the enterprise is determined. The most significant features of the development and justification of management decisions in the creation of new polymer industries are formulated.

Keywords: management decisions, enterprise, management decision lifecycle, classification, tools.

Коряков Алексей Георгиевич

*Д.э.н, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
agkoryakov@fa.ru*

Захарова Мария Владимировна

*Соискатель, ФГУП «Научно-исследовательский институт «Центр», Москва
zakharova_mv@list.ru*

Аннотация. В работе обобщены и проанализированы методические аспекты принятия штатных управленческих решений в практической деятельности отечественных предприятий. Выделены ключевые требования, предъявляемые к управленческим решениям. Осуществлена их классификация по основным признакам. Определена технологическая последовательность разработки управленческих решений на предприятии. Сформулированы наиболее существенные особенности разработки и обоснования штатных управленческих решений при создании новых полимерных производств.

Ключевые слова: управленческие решения, предприятие, жизненный цикл управленческого решения, классификация, инструментарий.

Выработка, принятие и реализация управленческих решений является, по сути, краеугольным камнем всей экономической теории и практики. Разные школы и направления экономической и управленческой мысли, несмотря на многие разногласия в сфере методологии и инструментария, в конечном итоге, сходятся в признании того, что главной их задачей являются именно правильные управленческие решения о выборе альтернатив использования ограниченных ресурсов. К сожалению, реальная управленческая деятельность такова, что далеко не всегда есть возможность действовать по классическому алгоритму выработки решения. В условиях роста турбулентности социально-экономической жизни современного общества для управленцев становится все более затруднительным следование этому алгоритму.

Необходимо учитывать, что после выработки и принятия решение должно быть практически реализовано, а этот акт уже тесно связан с личностными качествами самого управленца, в первую очередь волей и эмоциями. Отсюда следует, что как бы не было велико стремление научного и бизнес-сообщества сделать процесс работы с управленческими решениями независимым от субъективных факторов, полностью исключить лич-

ностные компоненты из этой деятельности невозможно.

В первом приближении можно выделить три ключевых требования к решениям, принимаемым в ходе управления предприятиями:

- ♦ они должны быть согласованы с первоначальными целями, сформулированными на стадии открытия предприятия и зафиксированными в его миссии и стратегии;
- ♦ решения должны учитывать системные взаимосвязи между отдельными элементами внутри предприятия и с внешней средой, а также вероятные последствия, которые данное решение может в будущем иметь для каждой из этих взаимосвязей;
- ♦ выработка решения должна основываться на разделении труда между разными группами участников этого процесса, чтобы учесть как можно больше мнений профессиональных экспертов, которые должны брать в расчет как можно больше факторов, связанных с решением.

Сама постановка работы по принятию решений включает в себя четыре основополагающих аспекта:

Таблица 1. Группы управленческих решений по отдельным признакам

Признак классификации	Группы управленческих решений
Характер цели	Стратегические, тактические, оперативные
Сложность решения	Очень сложные, сложные, простые
Характер информации	Детерминированные, вероятностные
Алгоритм разработки	Формализованные, неформализованные, их сочетание
Уровень менеджмента	Высший, средний, низший
Функциональная область	Маркетинговые, финансовые, производственные, НИОКР и др.
Масштабность	Глобальные, комплексные, локальные
Зависимость от других управленческих решений	Зависимые, слабо зависимые, независимые
Количество критериев	Однокритериальные, многокритериальные
Количество разработчиков	Индивидуальные, групповые, коллегиальные
Уровень риска	Высоко рисковые, средне рисковые, мало рисковые

Источник: разработано авторами на основе [1, 2, 3, 4, 5]

- ♦ организационный: перед началом процесса требуется проведение комплекса мероприятий, в ходе которых между участниками распределяются обязанности по оценке текущего состояния предприятия, выявлению проблемных мест, составлению перечня альтернатив решения, выбору конкретной альтернативы, документальному оформлению принятого решения и его практической реализации;
- ♦ информационный: в основе деятельности, связанной с выработкой решения, лежат акты, которые приводят к превращению исходной информации о проблемной ситуации в новое знание, на котором базируется принимаемое решение;
- ♦ психологический: выработка управленческого решения требует от руководителя не только глубокого знания своей профессиональной области, но и хорошей морально-психологической подготовки, способности выстраивать правильные коммуникации с подчинёнными, вышестоящим руководством и всеми лицами, чьи интересы затрагивает это решение;
- ♦ юридический: вырабатываемое решение должно вписываться в рамки законодательства, регламентирующего сферу деятельности предприятия.

Как показывает многолетний опыт, менеджер-одиночка физически не может охватить в своей работе все перечисленные аспекты, и потому для успешного претворения в жизнь любого решения требуется слаженная кооперация в составе комплементарной команды.

В связи с тем, что работа с каждым управленческим решением состоит из разноплановых направлений со сложной внутренней структурой весьма сложной задачей является их классификация. Потому что в процессах выработки решений можно выделять лишь отдель-

ные общие компоненты, а в целом каждая проблемная ситуация в деятельности предприятия индивидуальна. Тем не менее анализ литературы по данной проблематике позволяет выделить некоторые наиболее общие группы управленческих решений (таблица 1).

Каждое новое управленческое решение имеет свои индивидуальные особенности, но в то же время при его разработке всегда используется опыт, накопленный от предшествующих аналогичных решений. Среди признаков, представленных в таблице 1, следует обратить особое внимание на уровень сложности. От него зависит количество факторов, которые необходимо учесть в ходе выработки: согласно представлениям классической теории считается, что для простых решений достаточно учесть 2 фактора, сложных — от 3 до 5, а для особо сложных — 6 и более факторов. При этом также важно понимать, что несмотря на тесную связь процесса принятия решения с переработкой информации, ни один управленец и ни в какой ситуации не может обладать ею в достаточном объёме. Неопределённость большего или меньшего масштаба является неотъемлемой частью процесса принятия всех решений в современной экономической жизни. А даже если управленец имеет достаточный объём начальной информации для выработки решения, то в современных условиях практически невозможно установить жестко детерминированные связи между её компонентами. Большинство управленческих решений, вырабатываемых сегодня на предприятиях, носит стохастический характер. В связи с этим ещё более сложной становится проблема формирования системной методологии осуществления этого вида управленческой деятельности.

Попытки придать ей строго формализованный характер предпринимаются теоретиками и практикующими специалистами уже многие десятилетия, и успехи на данном поприще можно считать существенными.



Рис. 1. Технологическая последовательность разработки управленческого решения
Источник: разработано авторами на основе [6, 7, 8, 9,10]

На текущий момент в литературе имеется более или менее общепризнанная графическая схема этапов выработки управленческого решения. Главная идея этой формализованной технологической последовательности состоит в предельно возможной минимизации действия субъективного фактора на результаты работы управленца (рисунок 1).

Как и в любой хозяйственной деятельности человека, в описанном процессе самыми важными составляющими являются старт и завершение. Говоря об инициации процесса выработки решения, важно учитывать, что оно разрабатывается в том случае, когда выходные параметры управляемой организации отклоняются за предусмотренные пределы. Данные пределы имеют

строго определенное поле допуска, которое формируется под влиянием ряда факторов. Например, объем продаж продукции предприятия может изменяться в определенных пределах в зависимости от поставок части сырья, осуществляемых воздушным транспортом, на стабильность работы которого влияют погодные условия. Качество продукции также подвержено изменениям. В частности, оно, как правило, снижается накануне и после праздников. Поэтому прежде, чем выработать решение, необходимо иметь качественную и достоверную информацию, определяющую его принципиальную необходимость. Следует учитывать, что количество таких решений в работе предприятия должно быть наименьшим, так как его устойчивость как системы зависит от частоты управляющих воздействий. Их число должно быть оптимальным с учетом того, что лишние воздействия «раскачивают» производственную систему предприятия и отрицательно влияют на его работоспособность.

Другой компонентой жизненного цикла управленческого решения является его завершающая стадия, связанная с реализацией. Главная проблема здесь в том, что эту стадию, в отличие от выработки, практически невозможно формализовать. Реализация решений всегда требует организации новой системы, в структуре которой формируются функции и роли исполнителей, создаются системы коммуникаций, взаимодействий, контроля и ответственности. Управленцу в процессе реализации выработанного решения необходимо координировать выполнение большого количества взаимосвязанных в пространстве и времени операций и процедур, требующих личного распорядительства при возникновении непредвиденных обстоятельств или конфликтов. Эффективность процесса реализации управленческого решения сильно зависит от используемых на предприятии методов мотивации персонала. В общем случае этап реализации управленческого решения включает следующие подэтапы:

1. Разработка общего плана реализации;
2. Подбор исполнителей для каждой группы операций;
3. Инструктаж исполнителей, формирование единой цели реализации выработанного решения;
4. Учет психофизиологических факторов работы исполнителей и их мотивация к выполнению поставленных задач;
5. Корректировка плана и его детализация с учетом трудоемкости отдельных видов операций и возможностей конкретных исполнителей, распределение зон ответственности;
6. Непосредственная реализация запланированных мероприятий;
7. Контроль выполнения операций исполнителями;

8. Анализ результатов и оценка эффективности реализации решения.

Завершающий подэтап оценки эффективности работы исполнителей и должностных лиц тесно связан с осуществлением контроля за выполнением предыдущих подэтапов реализации управленческих решений. Здесь многое зависит от специфики деятельности организации. Процесс контроля характеризуется тремя составляющими:

- ◆ содержанием, то есть что контролируется и в чем заключается оценка контролируемых параметров;
- ◆ организацией, определяющей ответственных лиц и последовательность процессов контроля;
- ◆ технологией, определяющей методы и средства, используемые в процессах контроля.

Само по себе понятие об эффективности управленческих решений является очень сложным и многоплановым, но в конечном итоге о нем следует судить в первую очередь по повышению конкурентоспособности предприятия в макро-рыночном окружении.

Таковы общие закономерности процессов выработки, принятия и реализации управленческих решений, которые в каждой конкретной сфере хозяйственной деятельности преломляются через локальные особенности. В частности, в сфере создания новых производств полимерных материалов можно выделить три наиболее существенные из них:

- ◆ потребность в инициациях новых решений возникает с достаточно большой периодичностью, в силу постоянного совершенствования технологий полимерных производств и необходимости поддержания их в актуализированном состоянии на каждом отдельном предприятии;
- ◆ выработка конкретного решения в управлении новыми полимерными производствами в первом приближении сводится к выбору конкретной технологии из нескольких альтернативных, однако каждая из этих альтернатив связана с ещё несколькими сопутствующими, которые связаны с объёмами привлекаемых оборотных средств и персонала;
- ◆ в ходе реализации решений практикующие руководители новых полимерных производств, как правило, подбирают исполнителей исключительно из числа лиц, хорошо знающих одни только особенности технологии, в то время как сопутствующие аспекты работы предприятия (межличностные взаимодействия и профессиональное совершенствование сотрудников) выпадает из их поля зрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов М.И., Шермет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2005
2. Голов Р.С., Мыльник А.В. Инновационно-синергетическое развитие промышленных организаций (теория и методология). — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. — 420 с.
3. Горелик О.М. Производственный менеджмент. Принятие и реализация управленческих решений. — М.: КноРус, 2007.
4. Кемпбелл Э., Саммерс Лаче К. Стратегический синергизм, 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 416 с.
5. Коряков А.Г., Трифионов И.В., Куликов М.В. Диверсификация предприятий ОПК: задачи, проблемы, решения // Самоуправление. 2020. Т. 2. № 1 (118). С. 207–210.
6. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения: Учебник. — 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. — 496С.
7. Баттрик Р. Техника принятия эффективных управленческих решений. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В.Н. Фунтова. — СПб.: Питер, 2006. — 416 с.
8. Разработка и принятие управленческих решений: учеб. пособие / Н.Б. Филинов, — М.: 2009. — 308 с.
9. Управленческие решения: технология, методы и инструменты: учеб. пособие по специальности «Менеджмент орг.» / Шеметов П.В. [и др.]. — 2-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2011. — 398 с.
10. Коряков А.Г. Механизмы управления устойчивым развитием промышленного предприятия // Транспортное дело России. 2012. № 4. С. 52–54.

© Коряков Алексей Георгиевич (agkoryakov@fa.ru), Захарова Мария Владимировна (zakharova_mv@list.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ПРИОРИТЕТНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CREDIT COOPERATION AS A PRIORITY SECTOR OF THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

V. Litvin

Summary. Unstable conditions of the global and Russian financial market entail the search for new sources of financing or additional sources of profitability. In this regard, credit cooperation has rather great prospects as a competitive substitute for banking services. However, the activity of credit cooperatives in Russia is constrained by a number of negative factors limiting the number of shareholders and the amount of funds raised. The solution of these problems is quite relevant in modern economic conditions.

The article analyzes the main trends and efficiency of the functioning of the credit cooperation sector in Russia and on a global scale. The main indicators of the activity of consumer credit cooperatives and agricultural consumer credit cooperatives in Russia are presented. The problems and prospects for the development of the credit cooperation sector in Russia, as well as possible ways to solve problems, are identified. The author comes to the conclusion that improving financial literacy is a determining factor in the further development of credit cooperatives in Russia. It should be carried out both at the state level and at the level of each credit cooperative in the field of improving financial literacy not only of direct shareholders, but also, first of all, of the employees of cooperatives themselves. Also, favorable prospects for the development of credit cooperation in Russia are seen in the use of digital innovative technologies.

Keywords: credit cooperative, consumer credit cooperative, CPC, agricultural consumer credit cooperative, SKPC, credit cooperation, financial market of Russia, financial literacy.

Литвин Валерия Викторовна

Д.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
Val.litwin2015@yandex.ru

Аннотация. Нестабильные условия мирового и российского финансового рынка влекут за собой поиск новых источников финансирования или дополнительных источников получения доходности. В данной связи достаточно большими перспективами обладает кредитная кооперация как конкурентоспособная замена банковским услугам. Однако деятельность кредитных кооперативов в России сдерживается рядом негативных факторов, ограничивающих количество пайщиков и объемы привлеченных средств. Решение данных проблем является достаточно актуальным в современных экономических условиях.

В статье проведен анализ основных тенденций и эффективности функционирования сектора кредитной кооперации в России и в мировом масштабе. Представлены основные показатели деятельности кредитных потребительских кооперативов и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в России. Выявлены проблемы и перспективы развития сектора кредитной кооперации в России, а также возможные пути решения проблем. Автор приходит к выводу, что повышение финансовой грамотности является определяющим фактором в дальнейшем развитии кредитных кооперативов в России. Оно должно проводиться как на уровне государства, так и на уровне каждого кредитного кооператива в области повышения финансовой грамотности не только непосредственных пайщиков, но и, в первую очередь, самих сотрудников кооперативов. Также благоприятные перспективы для развития кредитной кооперации в России видятся в применении цифровых инновационных технологий.

Ключевые слова: кредитный кооператив, кредитный потребительский кооператив, КПК, сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив, СКПК, кредитная кооперация, финансовый рынок России, финансовая грамотность.

Кредитная кооперация представляет собой важнейший сегмент финансового рынка в странах с развитой рыночной экономикой. Играя существенную роль в финансовых отношениях, кредитные кооперативы предоставляют свои услуги 3/4 граждан Ирландии, половине экономически активного населения Канады и США, 1/3 граждан Австралии и практически десятой части населения всего мира [9, С. 286].

По данным Всемирного Совета кредитных союзов, на конец 2020 года создано 86451 кредитных кооперативов в 118 странах мира (рис. 1).

При этом за последние десять лет их численность имеет стабильную тенденцию к росту. В сравнении с 2011 годом количество кооперативов увеличилось с 51013 до 86451 единиц, то есть на 69,5%. Наибольшее

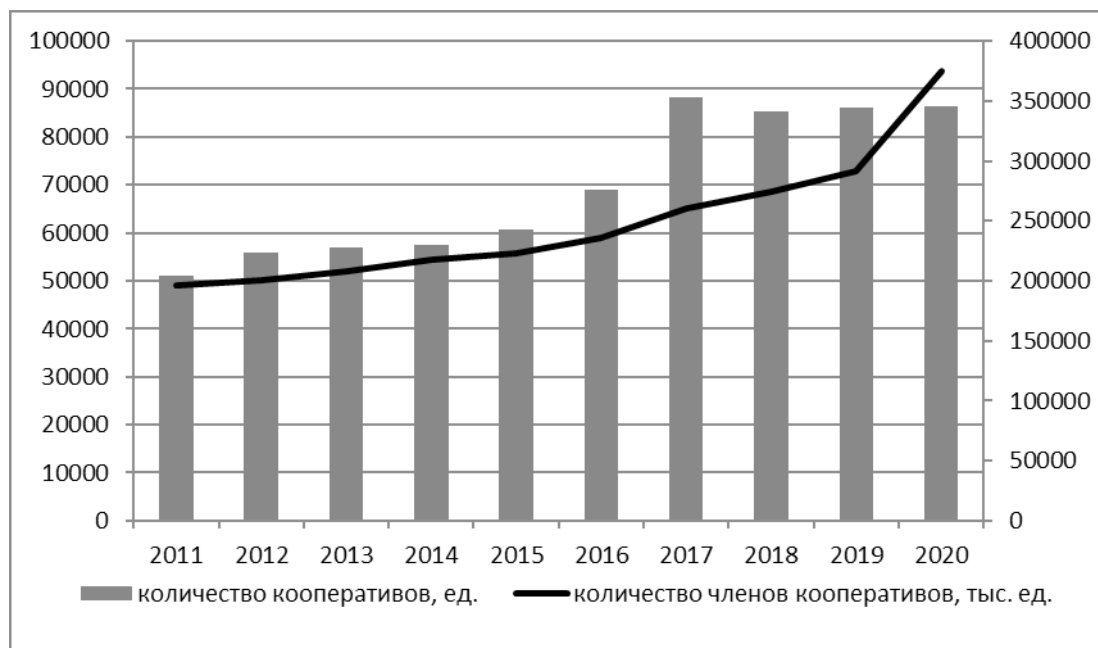


Рис. 1. Количество кредитных кооперативов и число их членов в 2011–2020 гг. в мире
 Источник: составлено автором по данным Всемирного Совета кредитных союзов [16].

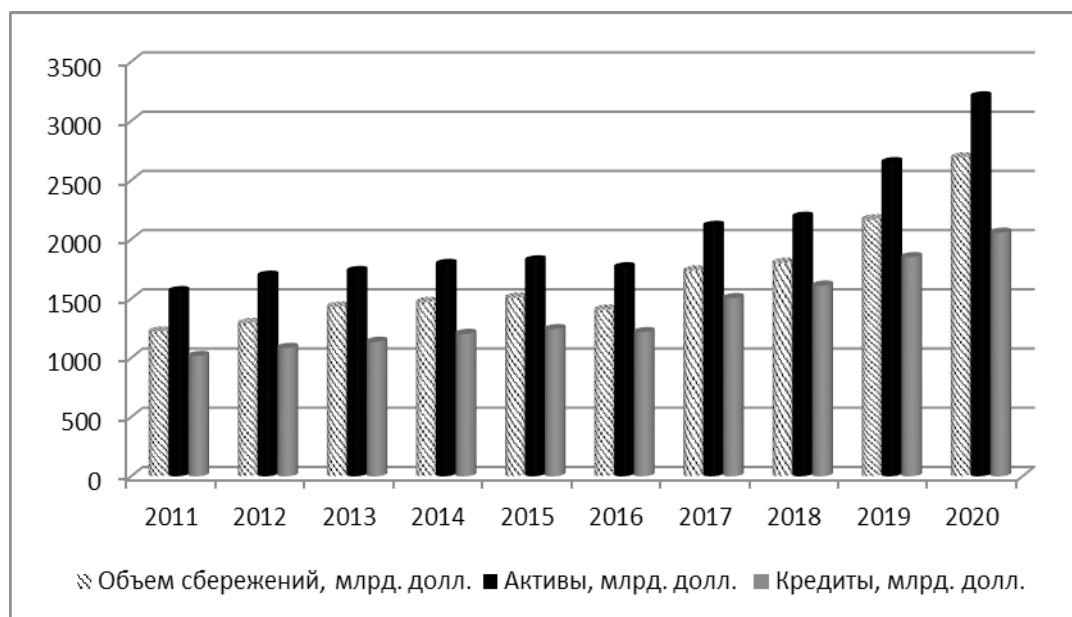


Рис. 2. Объем сбережений, кредитов и активов кредитных кооперативов в 2011–2020 гг. в мировом масштабе

Источник: составлено автором по данным Всемирного Совета кредитных союзов [16].

число кооперативов зафиксировано в мире в 2017 году, когда их численность достигла 88204 единиц.

Количество членов кооперативов в 2020 году приблизилось к 375,16 млн. человек, превысив показатель

2011 года в 1,9. При этом наиболее активные темпы прироста числа участников кооперативного движения наблюдались в 2020 году, что было обусловлено распространением электронных и дистанционных форм их привлечения в сектор кредитной кооперации.



Рис. 3. Количество КПК и число их пащиков в России в 2018–2021 гг. (на конец года)
 Источник: составлено автором по данным [10]

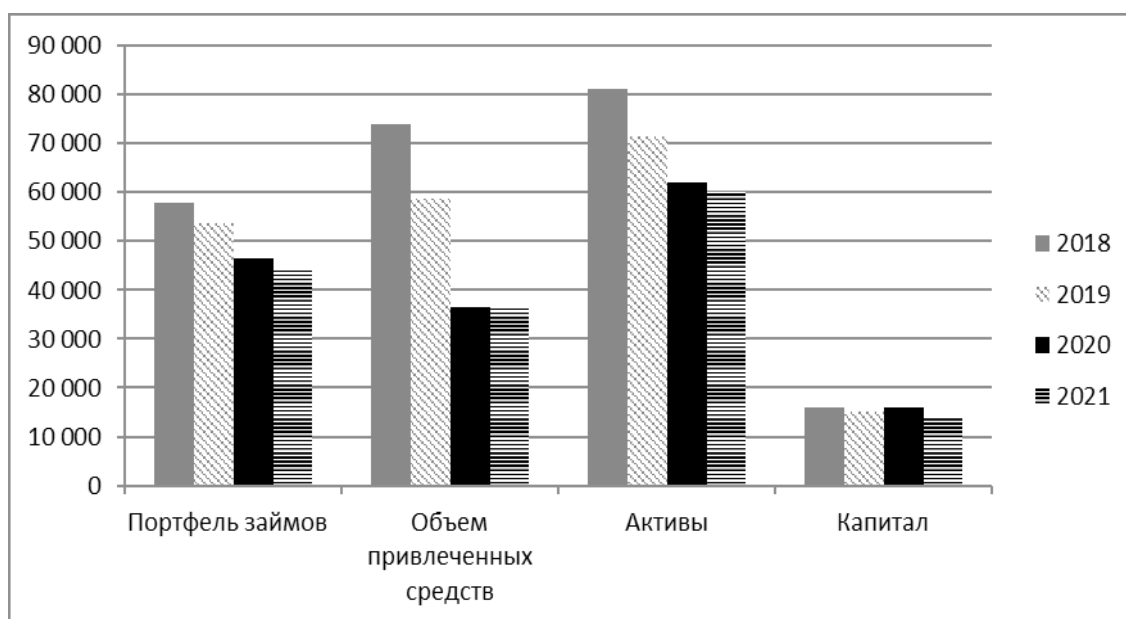


Рис. 4. Динамика активов, капитала и объема привлеченных средств КПК в России в 2018–2021 (на конец года), млн. руб.

Источник: составлено автором по данным [10]

Вместе с тем, в 2011–2020 гг. произошел двукратный рост объема сбережений населения в кредитных кооперативах в мировом масштабе: с 1222 млрд. долл. до 2690 млрд. долл., а также двукратный рост активов организаций с 1563 млрд. долл. до 3208 млрд. долл., в том числе,— кредитов с 1016 млрд. долл. до 2057 млрд. долл. (рис. 2).

Данные показатели свидетельствуют об устойчивом развитии данного сектора финансового рынка в зарубежных странах. При этом в 2019–2020 гг. темпы роста активов и сбережений ускорились.

Сектор кредитной кооперации в России находится на этапе становления, получив импульс к развитию

с принятием Федерального закона от 18 июля 2019 года № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» [2]. До этого момента, законодательному регулированию подлежал, преимущественно, сектор сельскохозяйственной кооперации (Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ [1]).

Согласно федеральному закону № 190-ФЗ, кредитная кооперация представляет собой систему кредитных потребительских кооперативов различных видов и уровней, их союзов (ассоциаций) и иных объединений [2]. Кредитный потребительский кооператив (КПК) — это основанное на членстве добровольное объединение физических и (или) юридических лиц по территориальному, профессиональному и (или) социальному принципам, в целях удовлетворения финансовых потребностей его членов [2].

Такие институты действуют на основе кооперации пайщиков с целью осуществления взаимокредитования за счет аккумулированных ими сбережений. Социальная природа кредитных кооперативов (далее — КК) состоит в том, что вся их деятельность направлена не на получение прибыли, а на предоставление кредитных и сберегательных услуг своим членам.

Количество КПК и число их пайщиков в России в 2018–2021 гг. (на конец года) представлены на рисунке 3.

В исследуемом периоде количество КПК существенно сократилось: с 2285 КПК в 2018 году до 1775 КПК в 2021 году, то есть на 22% за период. Соответственно, уменьшилось число пайщиков КПК с 924 тыс. чел. в 2018 году до 607 тыс. чел. в 2021 году, то есть на 34%. В структуре пайщиков, по оценкам Банка России, 51% приходится на наемных сотрудников, а 42% — на пенсионеров. Среди заемщиков КПК 39% являются постоянными клиентами, а 61% — новыми, то есть обратившимися за займом впервые [13].

О снижении объемов деятельности КПК в России свидетельствует также сокращение их активов, капитала и объема привлеченных средств (рис. 4).

Для оценки уровня развития сектора кредитной кооперации в стране, в мировой практике используются такие показатели, как плотность КК — количество кредитных кооперативов в расчете на 1 млн. экономически активного населения и коэффициент проникновения КК — отношение количества членов КК к числу экономически активного населения.

В России в последние годы наблюдается снижение данных показателей. Так, количество кредитных ко-

оперативов на 1 млн. экономически активного населения (плотность КК) сократилось с 29,9 в 2018 г. до 23,5 в 2021 г., а коэффициент проникновения КК снизился за этот период с 0,012 до 0,008.

Наряду с количественными характеристиками и относительными показателями плотности и проникновения кредитных кооперативов, целесообразна оценка эффективности их функционирования в межстрановом сопоставлении и анализ систем кредитной кооперации с точки зрения наибольшей эффективности.

Понятие экономической эффективности кредитных кооперативов отличается от традиционной трактовки этого понятия, которое связывают с категорией «прибыль». Деятельность кредитных кооперативов является неприбыльной и имеет социальную направленность. Поэтому отношение «доход (прибыль) / инвестированные ресурсы» может быть не основным, а дополнительным показателем эффективности работы кооператива. Эффективность деятельности кредитных кооперативов, целесообразно оценивать, прежде всего, учитывая их способность удовлетворять потребности своих членов в кредитах, содействовать повышению темпов инвестирования и производства за счет предоставления более дешевых кредитов, возвращать заемные средства участников в установленные сроки в полном объеме.

Исследователи предлагают для оценки экономической эффективности функционирования кредитных кооперативов использовать такие показатели как: отношение производственных затрат к сумме активов; разница между средневзвешенными ставками по предоставленным кредитам и привлеченным средствам; доля займов, предоставленных членам КК в общей структуре активов; доходность ликвидных инвестиций за период; отношение суммы процентов, которые выплачиваются по депозитам и кредитам к общему объему привлеченных и выданных средств; доля управленческих расходов в общем объеме издержек; соотношение предоставленных кредитов и величины спроса на них и др.

С целью оценки эффективности функционирования системы кредитных кооперативов страны с точки зрения удовлетворения ею финансовых потребностей членов кооперативов, ВОССУ (Всемирный совет кредитных союзов) предлагает рассчитывать отношение плотности кредитных кооперативов к объему депозитов и кредитов в расчете на единицу экономически активного населения. Приближение значений показателей к нулю соответствует более высокой эффективности системы КК в аккумулировании сбережений и кредитовании населения. Напротив, чем больше ко-

Таблица 1. Динамика составляющих оценки эффективности функционирования кредитной системы РФ

Годы	ЭАН, млн. чел.	Объем привлеченных средств в КК ² , трлн. руб.	Объем займов, трлн. руб.	Депозиты КПК в расчете на единицу ЭАН, руб.	Кредиты КПК в расчете на единицу ЭАН, руб.
2018	76,2	74	59	971,13	774,28
2019	75,4	59	55	782,49	729,44
2020	74,9	38	48	507,34	640,85
2021	75,6	37	46	489,42	608,46

¹ЭАН — экономически активное население

²КК — кредитные кооперативы

Источник: рассчитано автором по данным [10, 11, 13].

Таблица 2. Интегральная эффективность функционирования системы кредитной кооперации РФ

Годы	Коэффициент плотности КК	Эффективность привлечения средств пайщиков	Эффективность кредитования членов КК	Интегральная эффективность кредитной системы
2018	29,9	0,031	0,039	0,035
2019	27,3	0,035	0,037	0,036
2020	26,3	0,052	0,041	0,047
2021	23,5	0,048	0,039	0,044

Источник: рассчитано автором по данным [10, 11, 13].

эффицент, тем в меньшей степени система кредитной кооперации удовлетворяет потребности домохозяйств в финансовых ресурсах.

Для определения эффективности привлечения взносов пайщиков кредитными кооперативами предлагается формула:

$$E_S = \frac{CUD}{S_{per\ cap_s}}, \text{ где:}$$

E_S — эффективность привлечения сбережений в кредитные кооперативы;

CUD — коэффициент плотности КК;

$S_{per\ cap_s}$ — объем привлеченных средств в КК на единицу экономически активного населения.

Соответственно, эффективность предоставления кредитными кооперативами займов своим членам, определяют аналогичным образом:

$$E_C = \frac{CUD}{C_{per\ cap_c}}, \text{ где:}$$

E_C — эффективность предоставления кредитов участникам КК;

CUD — коэффициент плотности КК;

$S_{per\ cap_c}$ — объем предоставленных кредитов КК на единицу экономически активного населения.

Интегральный показатель эффективности системы кредитной кооперации в обеспечении финансовых потребностей ее членов рассчитывают как среднее геометрическое:

$$E = \sqrt{E_S \cdot E_C}, \text{ где:}$$

E — интегральная эффективность системы кредитной кооперации в удовлетворении финансовых потребностей населения.

Результаты расчетов отдельных составляющих, а также интегральной эффективности российской системы кредитной кооперации в удовлетворении финансовых потребностей населения представлены в таблицах 1,2.

Согласно расчетам, коэффициент плотности КК сокращается к 2021 году с 29,9 до 23,5. К 2021 по сравнению с 2020 годом снижается эффективность привлечения средств пайщиков и эффективность кредитования членов КК. Интегральная эффективность кредитной системы, увеличиваясь в 2020 году, сокращается к концу 2021 года.

В наиболее эффективных системах кредитной кооперации, функционирующих в Австралии, США, Канаде,

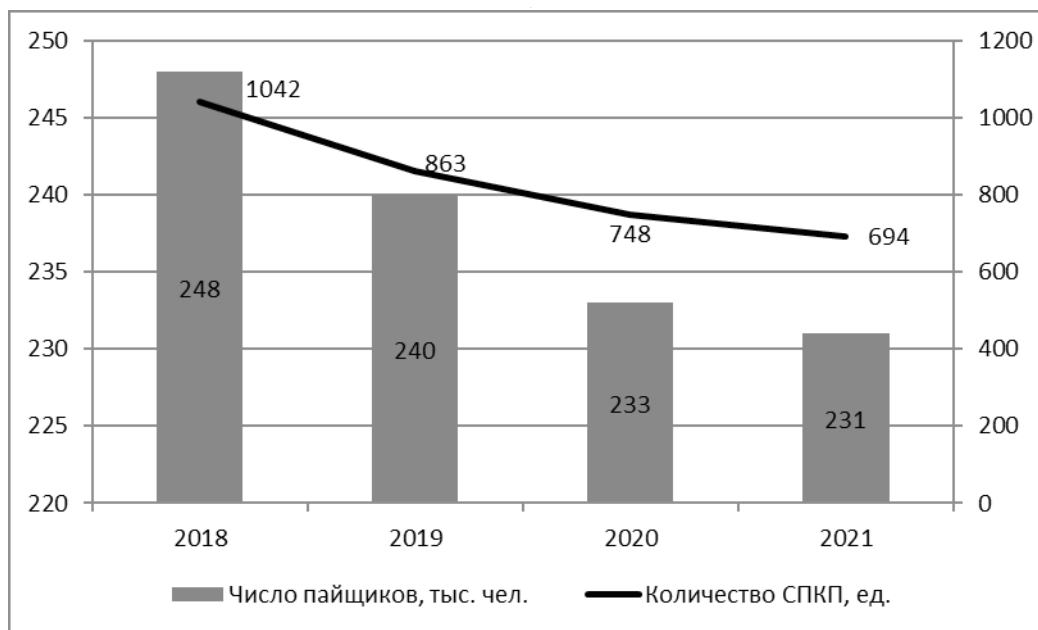


Рис. 5. Количество СКПК и число пайщиков в России в 2018–2021 гг. (на конец года)
 Источник: составлено автором по данным [10]

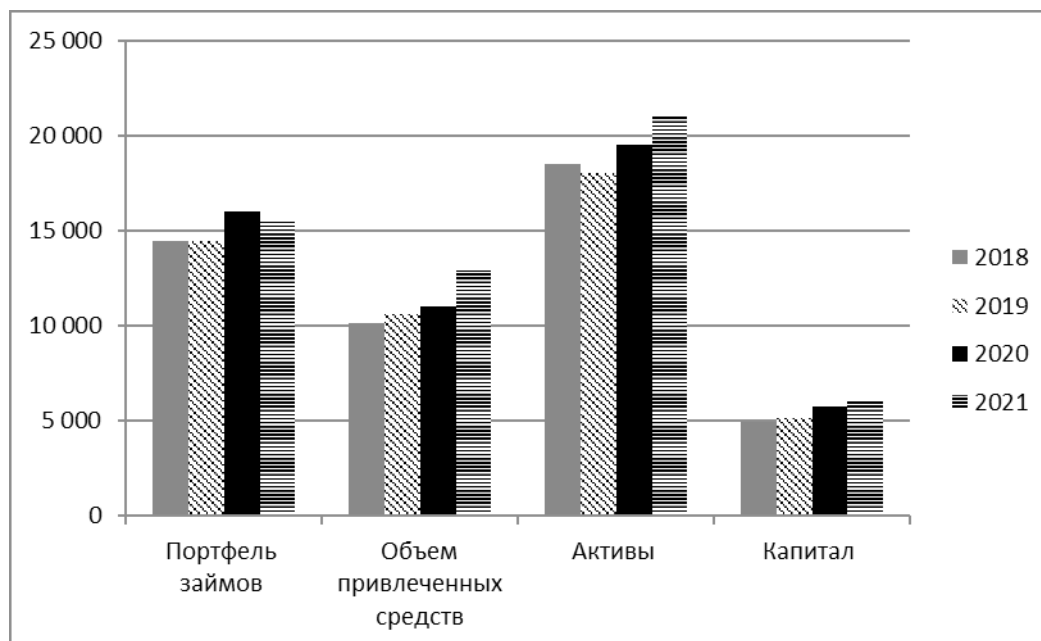


Рис. 6. Динамика активов и капитала, объема привлеченных средств и сбережений СКПК в России в 2018–2021 (на конец года), млн. руб.

Источник: составлено автором по данным [10]

Ирландии и 12-ти странах ЕС, интегральный показатель эффективности варьируется от 0,002 в Австралии и США до 0,03 — в Ирландии, Бразилии, что свидетельствует о хорошей способности кредитных кооперативов привлекать большие объемы свободных финансовых ре-

сурсов усилиями небольшого количества институтов и грамотно размещать их, в частности, в форме займов участникам малых кредитных образований. Коэффициент эффективности системы кредитной кооперации в России говорит о необходимости совершенствования

работы отечественных кредитных кооперативов, в том числе, путем изучения зарубежного опыта, его адаптации к российским реалиям.

Основной причиной снижения показателей деятельности КПК в России является их банкротство, что обусловлено несколькими причинами,— среди них: жесткая конкуренция с банковскими институтами в борьбе за привлечение сбережений населения, несовершенный механизм защиты взносов пайщиков, низкий уровень финансовой грамотности руководителей мелких кооперативов, отток средств из КПК в условиях новой геополитической ситуации, снижение платежеспособности населения, высокий уровень риска в нестабильных условиях, а также несоблюдение кооперативных принципов при существующей модели контроля их деятельности [7, 14, 15].

Большие перспективы для развития кредитной кооперации в России эксперты усматривают в секторе малых сельскохозяйственных предприятий, что обусловлено низкой активностью банков в данном сегменте, упрощенной процедурой получения займов по сравнению с банковскими институтами. Динамика сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СПКП) и числа пайщиков в России в 2018–2021 г. представлена на рисунке 5.

В динамике сельскохозяйственных КПК наблюдается та же тенденция: за период 2018–2021 гг. их количество постепенно сократилось с 1042 до 694 единиц, то есть на 33%, а число пайщиков снизилось с 248 тыс. чел. до 231 тыс. чел. Вместе с тем, уменьшился объем портфеля займов СПКП за 2018–2021 гг. (рис. 6).

Несмотря на это, в 2019–2021 году объем активов, капитала и привлеченных средств СКПК увеличился, что свидетельствует о появлении более крупных пайщиков. Это заслуживает положительной оценки, тем более, в условиях пандемии и экономического кризиса. Необходимо отметить, что сельское хозяйство незначительно пострадало в результате пандемии, которая отразилась на отрасли только небольшими нарушениями цепочек поставок. Значительная сырьевая база и наличие рынков сбыта позволили отрасли АПК развиваться прежними темпами, что по большей части является результатом реализации грамотной политики импортозамещения в России.

Мировая практика показывает, что институт кредитной кооперации является одним из наиболее мощных катализаторов регионального экономического и социального роста, стимулятором конкурентоспособности экономики и развития малого и среднего бизнеса [9, с. 289]. Однако, проведенный анализ и выявленные

тенденции, свидетельствуют лишь о начальной стадии развития кредитной кооперации в России.

Основными преимуществами кредитных кооперативов по сравнению с банками представляются более выгодные процентные ставки. Так, результаты сравнительного анализа средневзвешенных ставок по кредитам и депозитам в кредитных кооперативах и банках США показывают, что в среднем кредитные продукты банков дороже заемных средств КК на 16,3%. В то же время средняя ставка по депозитам банков на 20,1% ниже, чем в КК. В этой связи, формировать пенсионные накопления в КК более чем в полтора раза выгоднее, чем в банке. По оценкам Национальной Ассоциации кредитных кооперативов США, в течение года (по состоянию на сентябрь 2018 года) благодаря системе КК их пайщики получили прямые финансовые выгоды в размере 11,6 трлн. долл., что эквивалентно доходу в размере 102 долл. на одного пайщика (выгода возникает как результат разницы между банковскими и кооперативными ставками по кредитам и депозитам) [9, с. 289].

Итак, создавать пенсионные накопления в кредитном кооперативе выгодно. Об этом на практике свидетельствует удельный вес пенсионеров в структуре пайщиков, который достигает 42% [13]. Пайщику КПК проще получить заем по сравнению с кредитованием в банке, где предъявляются более жесткие требования к заемщикам. Кредитные кооперативы активно финансируют малый и средний бизнес, на долю которого в 2021 году пришлось 80% портфеля займов юридических лиц [13].

Тем не менее, в целях предотвращения мошеннических схем, на государственном уровне определена граница, выше которой не может быть установлена процентная ставка в кредитном кооперативе. Эта граница равна двум ключевым ставкам Банка России. По состоянию на 14 июня 2022 года, согласно решению Совета директоров Банка России, ключевая ставка составила 9,5% годовых [6]. Соответственно, максимальная ставка по привлечению личных сбережений в кредитные кооперативы не сможет превышать 19% годовых.

Вместе с тем, в отличие от крупных банков, кооперативы не могут использовать высокотехнологичные продукты, такие как бесконтактные банковские карты, интернет-банкинг, многофункциональные банкоматы, современные сберегательно-инвестиционные инструменты и другие [9, с. 287].

Отток паевых взносов из кредитных кооперативов существенно сужает их ресурсную базу и может

Таблица 3. Показатели развития рынка кредитной кооперации в некоторых странах мира

Страна	Количество кредитных кооперативов	Численность участников, тыс. человек	Активы, млн. долларов	Объем выданных кредитов, млн. долларов	Объем привлеченных депозитов, млн. долларов	Коэффициент проникновения, в процентах	Размер депозита на одного пайщика, долларов
Перу*	159	1693	3,48	2,585	2,907	5,4	2
Индия*	2705	19060,4	77	94	55	1,46	3
Непал*	10521	4906,2	980	382	62	17,12	13
Шри Ланка*	8423	1039,5	83	12	54	5,02	52
Украина	589	821	171,4	146,1	80,1	2,6	98
Молдова	359	121,1	29,7	21	12,8	4,7	106
Бразилия*	603	7034,3	23311	12493,8	987,3	3,42	140
Македония	1	7,84	4,155	3,664	2,397	0,5	306
Индонезия*	887	2865,7	2038	1441	1760	1,11	614
Румыния	20	63,9	56,2	146,1	48,2	0,4	754
Латвия	31	25,8	26	18,5	23,1	1,7	895
Великобритания	365	1197,3	1847,6	1054,2	1573,4	3	1314
Польша	52	2192,3	3705,9	2267,5	3351,5	8,1	1529
Ирландия	479	3300	17981,6	5669,6	15184,5	74,7	4601
Литва	68	142,6	781,6	460,3	697,9	5,9	4894
Эстония	22	5,627	37,2	27,9	32,4	0,7	5758
Южная Корея*	904	5801	61095,9	43405,2	58121,1	11,47	10019
США	5548	116760	1457083	1041577	1223000	77	10474
Канада*	284	10140,1	150738,7	126287,2	130268,6	46,71	12847
Нидерланды	20	0,4	6,871	2,689	5,15	0,004	12875
Австралия*	82	4200	75687,8	61140,7	64453,4	17,65	15346

Примечания.

Данные приведены по состоянию на 28 сентября 2018 года; «*» — данные за 2016 год.

Данные по европейским странам пересчитаны по официальному обменному курсу евро/доллар на 22.12.2018 (1 евро = 1,1414 долл. США).

Коэффициент проникновения рассчитывается как отношение количества участников кредитных союзов к экономически активному населению.

Источник: [9, с. 374].

не позволить в долгосрочной перспективе удерживать заниженные ставки по кредитам для потенциальных получателей займов. Ужесточение конкурентной борьбы с банковскими институтами за привлечение сбережений будет способствовать диверсификации деятельности кредитных кооперативов в дальнейшем, поиску ее новых направлений в рамках существующего правового поля. Анализ мирового опыта развития сектора кредитной кооперации показывает, что такими перспективными направлениями могут стать: предоставление брокерских услуг своим членам, выпуск кредитно-платежных карт, консультирование по вопросам инвестирования, составление бизнес-планов и др. Во многих странах мира кредитные кооперативы выполняют большую часть банковских операций. Так, в США и Канаде, наряду с привлечением средств и предоставлением кредитов, институты кооператив-

ной природы выполняют расчетные операции, предоставляют страховые услуги, финансовые консультации, осуществляют вложение капитала пайщиков в ценные бумаги, выполняют другие функции.

Если сравнить важнейшие показатели функционирования кредитных кооперативов в зарубежных странах и в России, то по отдельным параметрам, таким как проникновение кредитных, их количество на 1 млн. жителей, наша страна ненамного отличается от большинства государств Европейского Союза (табл. 3).

Однако, по объему привлеченных средств на одного пайщика, — существенно отстает от таких государств, как США, Канада, Австралия, Великобритания, где данный показатель превышает российский в десятки раз [9, с. 288].

Таблица 4. Совершенствование механизма защиты взносов пайщиков кредитных кооперативов в странах мира в результате мирового кризиса 2007–2009 гг.

Страна (объединение государств)	Суть изменений
США	Увеличен лимит покрытия взносов (со 100 тыс. до 250 тыс. долл. США) на одного владельца банковского вклада или пая кредитного кооператива
Великобритания	Увеличен размер гарантирования возврата сбережений, аккумулированных институтами банковской и кредитной систем с 35 тыс. до 50 тыс. ф. ст.
Ирландия	Впервые в Программу страхового покрытия вложений в финансовые институты включены кредитные кооперативы, размер гарантий увеличен до 100% сбережений пайщика, если размер вложений не превышает 100 тыс. евро
Австралия	Впервые введено гарантирование вкладов членам кредитных кооперативов в размере 1 млн. долл. При этом, к источникам возврата средств не относятся обязательные платежи банков и кредитных кооперативов.
Страны Европейского Союза (кроме Германии)	Увеличен минимальный лимит гарантирования банковских вкладов и паевых взносов в кредитных кооперативах (сначала — с 22,5 тыс. до 50 тыс. евро, через 12 месяцев — до 100 тыс. евро)
Германия	Осуществлен переход к 100%-му, полному (безлимитному) покрытию взносов в кредитных кооперативах
Польша	Увеличен лимит гарантирования взносов участников кредитных кооперативов (с 22,5 тыс. до 50 тыс. евро)

Источник: [9, с. 376].

По нашему мнению, одним из факторов, тормозящих расширение сегмента кредитной кооперации российского финансового рынка является несовершенство механизма защиты паевых взносов членов кредитных кооперативов. В этой связи, также большой интерес вызывает международная практика (табл. 4). К примеру, с целью нейтрализации последствий мирового экономического кризиса 2007–2009 гг., денежные власти развитых стран предотвратили масштабный отток капитала из банковской и кооперативной систем за счет увеличения лимитов гарантирования возврата банковских вкладов и паевых взносов участникам кредитных кооперативов, определив их предел — от 100 тыс. евро (большинство стран Европейского Союза) до безлимитного, т.е. полного покрытия (Германия). В таких странах, как Ирландия, Австралия, Новая Зеландия механизм покрытия взносов вкладчиков кредитных кооперативов был введен впервые.

Для совершенствования механизма гарантирования возврата средств, привлеченных в кредитные кооперативы, помимо формирования централизованного государственного фонда аккумуляции ресурсов, интересным решением может стать создание союза взаимного страхования кредитных институтов в рамках отечественной системы кредитной кооперации. Учредителями такой организации могут выступить региональные и областные ассоциации кредитных кооперативов, а также их участники. По этому принципу в России уже создано как минимум пять обществ взаимного страхования кредитных институтов. Однако, эту практику необходимо расширять, используя опыт формирования такой институциональной надстройки

кредитной кооперационной системы, как союз взаимного страхования соответствующих институтов.

Важной предпосылкой преобразования кредитных кооперативов в мощную сеть с собственной сервисной инфраструктурой является уровень использования информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Однако в России почти 100% услуг КПК предоставляются при личной встрече; интеграция КПК с отечественными платежными системами ограничена; системы ИКТ КПК обеспечивают только базовые возможности для обработки основных данных о сбережениях и кредитах; возможности кооперативов для ведения и управления развитием ИКТ ограничены. Эталоном по масштабам внедрения и использования ИКТ-систем принято считать зрелые финансовые рынки США. В этой стране 74,2% кредитных кооперативов предоставляют своим членам возможность проверять состояние счетов в режиме онлайн, 60% — получать в электронном виде выписки о движении средств, 58% — оплачивать счета за товары и услуги, 71% — пользоваться интернет-банкингом, терминалами самообслуживания (АТМ) и аудиосистемами автоответчиков, 9,2% кооперативов также обеспечивают удаленный доступ к депозитным средствам [9, с. 293].

Препятствием на пути развития кредитных кооперативов в России является негативное прошлое, связанное с мошенническими схемами, по результатам которых было обмануто множество пайщиков. Более того, проблема финансового мошенничества на базе создания кредитных кооперативов все еще остается актуальной в настоящее время. Так, в период пандемии

значительно активизировалась деятельность мошенников в этой сфере.

Кроме того, одной из наиболее важных проблем в области развития кредитных кооперативов в России была и остается проблема низкой финансовой грамотности. Уровень финансовой грамотности населения России повышается, но недостаточными темпами, с 2018–2020 гг. значение российского индекса финансовой грамотности выросло всего лишь с 52 до 54% [5].

Негативный опыт взаимодействия субъектов в рамках системы кредитной кооперации, обусловленный финансовыми мошенничествами, а также низкий уровень финансовой грамотности населения в совокупности порождают высокую степень недоверия населения к данным финансовым институтам. Это является главным сдерживающим фактором развития кредитной кооперации в России.

В настоящее время идет процесс совершенствования механизма повышения финансовой грамотности российского населения, что подразумевает и раскрытие информации о работе кредитных кооперативов, их преимуществах и недостатках. Так, к примеру, с 2017 года под эгидой Правительства РФ совместно с Международным банком реконструкции и развития стартовал проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [4] в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы [3]. В этих целях в России созданы и функционируют особые институциональные структуры — Национальный Центр финансовой грамотности (с 2005 года), Комитет по финансовой грамотности и защите прав пайщиков (с 2019 года), Общероссийское движение кредитной кооперации — Лига кредитных союзов [11] и другие институты по поддержке развития сектора кредитных кооперативов.

На вновь созданной институциональной базе, проводятся семейные финансовые фестивали, недели финансовой грамотности, конференции, чемпионаты, зачеты и экзамены по финансовой грамотности. В конце 2020 года многие кредитные кооперативы присоединились к онлайн-проекту Национального Центра финансовой грамотности «Финансовая грамотность на рабочем месте» при поддержке Министерства финансов РФ, Лиги кредитных союзов.

В рамках данной программы более 153 представителя от 51 кредитного кооператива из 27 регионов России на бесплатной основе прошли краткий курс и повысили уровень финансовой грамотности. Однако

необходимо отметить, что это — только 54% от количества первоначально зарегистрированных представителей кооперативного сообщества [8]. Следовательно, пройти обучение до конца смогла только половина участников. Это может свидетельствовать как о незаинтересованности содержанием программы, отсутствии мотивации у сотрудников кредитных кооперативов, так и о чрезмерной ее сложности, завышенных требованиях к результатам итогового оценивания знаний слушателей курса.

Тем не менее, опрос прошедших обучение представителей кредитных кооперативов показал, что 73% из них считают очень важным проведение подобных образовательных мероприятий, а 81% планирует использовать полученные знания для просвещения пайщиков своего кооператива [8].

Банк России в последние годы проводит активную просветительскую работу в области повышения финансовой грамотности населения, в том числе, на основе создания специального сайта с информацией о финансовой безопасности, формировании личного финансового плана, правилах применения банковских карт и т.д. На сайте впервые представлена информация по финансовой безопасности в работе с кредитными кооперативами [12].

На уровне каждого кредитного кооператива также проводится работа по повышению финансовой грамотности своих потенциальных и фактических пайщиков. Эта деятельность особо активизировалась в условиях пандемии в связи с расширением применения мошеннических схем. Практически на каждом сайте системно значимого кредитного кооператива, появились разделы по финансовой грамотности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что работа по повышению финансовой грамотности пайщиков кредитных кооперативов приобретает в России системный характер, в данный процесс вовлекается все большее количество институциональных единиц сектора кредитной кооперации.

Поэтому на уровне каждого кредитного кооператива должна проводиться работа по повышению финансовой грамотности населения. Безусловно, начинать работу в данном направлении необходимо с работников и руководителей каждого кредитного кооператива, так как от уровня их финансовой грамотности зависит качество предоставления информации клиентам. Для повышения финансовой грамотности сотрудников кредитных кооперативов необходимо повышение их квалификации в виде прохождения специальных обучающих программ. По мнению автора, целесообразно

Таблица 5. Использование в работе кредитных кооперативов современных методов взаимодействия с пайщиками в 2021 году, по результатам опроса Департамента микрофинансового рынка Банка России

Показатель	Процент опрошенных респондентов%
Инновационные подходы не используются	35,0
Онлайн-взаимодействие с пайщиками для решения операционных вопросов	30,0
Онлайн-подача заявок	29,0
Прочее	7,0

Источник: составлено по данным [13]

государственное финансирование обучения сотрудников кредитных организаций при условии успешного освоения ими соответствующих образовательных программ. Это предоставит им возможность самостоятельного выбора образовательного учреждения (среди перечня подтвержденных учреждений), что позволит повысить процент успешного прохождения обучения. Данные меры должны быть охвачены Стратегией повышения финансовой грамотности в РФ.

Реализация подобных проектов имеет значимость как для государства (результат — снижение количества обманутых пайщиков), так и для кредитных кооперативов (результат — увеличение количества членов кооператива, упрощение работы с пайщиками).

По данным опроса, проведенного Департаментом микрофинансового рынка Банка России среди руководителей кредитных кооперативов, большинство из них (54%) имеют планы по расширению деятельности и открытию дополнительных подразделений. Около 49% планируют расширить количество программ финансирования пайщиков. Менее половины (45%) опрошенных намерены переходить на онлайн-формат для развития инновационных сервисов обслуживания клиентов (личный кабинет на сайте и др.) [13].

Отрицательной тенденцией является то, что 38% опрошенных руководителей кредитных кооперативов не планируют развивать какие-либо новые направления деятельности. Согласно данным опроса, 35% опрошенных руководителей кредитных кооперативов вообще не используют никакие современные методы взаимодействия с пайщиками, что оценивается отрицательно (табл. 5).

Около 30% из них используют методы онлайн-взаимодействия с пайщиками для решения операционных вопросов, например, получение денежных средств на банковскую карту без посещения офиса через личный кабинет на сайте кооператива. Кроме того, 29% руководителей кредитных кооперативов применяют он-

лайн-подачу заявок. До 7% применяют другие способы взаимодействия, например, таргетированная реклама в социальных сетях, Интернете, рассылка через текстовые сообщения.

Цифровизация и обусловленный этим переход финансового рынка «в онлайн» создает благоприятные перспективы для развития кредитной кооперации в России. Однако на сегодняшний день используется не достаточно активно. Технологические инновации (например, технология распределенных реестров (блокчейна) и открытых интерфейсов (Open API) могут стать перспективным оптимальным решением в целях укрепления общности членов кооперации, повышения прозрачности их деятельности, роста эффективности использования финансовых фондов в общих интересах, а также повышения степени эффективности контроля за соблюдением принципов кооперации [7, с. 69].

С целью устойчивого функционирования и развития сектора кредитной кооперации в России, целесообразны:

1. унификация требований к раскрытию информации о функционировании и результатах деятельности кредитных кооперативов с обязательным обнародованием информации на веб-сайтах;
2. установление минимального размера паевого капитала для вновь создаваемых кредитных кооперативов на базе существующих лимитов, установленных для небанковских финансовых институтов — 90 миллионов рублей и для микрофинансовых организаций — 70 миллионов рублей;
3. совершенствование механизма гарантирования сохранности и возврата взносов пайщиков посредством: передачи АСВ (Агентству по страхованию вкладов) функции по формированию и управлению компенсационным фондом кредитных кооперативов; увеличения доли средств специального фонда кредитных кооперативов, которую можно использовать для компенсации участникам КК с 5% до 15–20%; повышения став-

ки по страховым ежегодным отчислениям КК с 0,2% до 0,5% — 1,5% с использованием принципа дифференциации с учетом рисков инвестиционной деятельности;

4. диверсификация деятельности кредитных кооперативов через расширение перечня предоставляемых пайщикам услуг, внедрение иннова-

ционных информационно-коммуникационных технологий;

5. повышение финансовой грамотности как высшего руководства кредитных кооперативов и их сотрудников с получением соответствующих сертификатов, так и российских граждан — потенциальных участников КК в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Законы. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ: [принят Государственной Думой 15 ноября 1995 года; одобрен Советом Федерации 28 ноября 1995 года]. — Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. — Текст: электронный. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89568/ (дата обращения: 05.06.2022).
2. Российская Федерация. Законы. О кредитной кооперации: Федеральный закон № 190-ФЗ: [принят Государственной Думой 3 июля 2009 года; одобрен Советом Федерации 7 июля 2009 года]. — Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. — Текст: электронный. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89568/ (дата обращения: 05.06.2022).
3. Российская Федерация. Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы: Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р. — Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. — Текст: электронный. — URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/sodejstvie_povysheniyu_urovnya_finansovoj_gramotnosti_naseleniya_i_razvitiyu_finansovogo_obrazovaniya_v_rossijskoj_federacii/ (дата обращения: 05.06.2022).
4. Российская Федерация. О реализации проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»: Письмо Минфина России от 16.05.2017 № 17-03-08/29621. — Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Законодательство: Версия Проф. — Текст: электронный. — URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/sodejstvie_povysheniyu_urovnya_finansovoj_gramotnosti_naseleniya_i_razvitiyu_finansovogo_obrazovaniya_v_rossijskoj_federacii/ (дата обращения: 05.06.2022).
5. Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап // Банк России. — URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/ (дата обращения: 01.06.2022).
6. Ключевая ставка Банка России // Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 05.06.2022).
7. Коробейникова, О.М., Коробейников Д.А., Голубева Е.В., Чернованова Н.В. Цифровые инновации для кредитной кооперации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2020. — № 1. — С. 63–71.
8. Корсунская, Е.В. Система финансовой грамотности КПК: итоги 2020-го // Вопросы кредитной кооперации. — URL: <http://vkk-journal.ru/systema-finansovoj-gramotnosti-kpk-itogi-2020-go/> (дата обращения: 05.06.2022).
9. Литвин, В.В. Концептуальные основы и приоритеты развития национальной сберегательной системы: дис. ... доктора экономических наук; спец. 08.00.10 защищена 03.06.2021; утверждена 07.06.2021 / В.В. Литвин; Место защиты: Финуниверситет; Работа выполнена: Финуниверситет; Департамент банковского дела и финансовых рынков. — Москва, 2021. — 379 с. — Доступ по паролю из сети Интернет (чтение). — URL: http://elib.fa.ru/avtoreferat/litvin_diss.pdf (дата обращения: 05.06.2022).
10. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов // Банк России. — URL: https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/reveiw_mfo/ (дата обращения: 05.06.2022).
11. Общероссийское движение кредитной кооперации — Лига кредитных союзов // Официальный сайт. — URL: <http://www.ligaks.ru/> (дата обращения: 05.06.2022).
12. Проект «Финансовая грамотность» Банка России // Официальный сайт проекта. — URL: <https://fincult.info/> (дата обращения: 05.06.2022).
13. Тенденции на рынке кредитных потребительских кооперативов в 2021 году // Банк России. — URL: <https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/kpk/2021/> (дата обращения: 05.06.2022).
14. Троцюк, Е.А, Землякова Н.С. Риски в деятельности сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива // Вестник евразийской науки. — 2020. — № 5. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-v-deyatelnosti-selskohozyaystvennogo-kreditnogo-potrebitelskogo-kooperativa/pdf> (дата обращения: 05.06.2022).
15. Черкашина, О.В. Эффективное управление рисками как форма социальной ответственности кредитного кооператива // Вестник Российского университета кооперации. — 2021. — № 2. — С. 92–97.
16. Our Global Network // World Council of Credit Unions. — URL: https://www.woccu.org/impact/global_reach (дата обращения: 05.06.2022).

© Литвин Валерия Викторовна (Val.litwin2015@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

Миронова Ирина Ивановна

К.э.н., доцент, Кубанский государственный
университет
arina_miron@mail.ru

RECRUITMENT OF PERSONNEL OF A RESEARCH INSTITUTION IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL STANDARDS

I. Mironova

Summary. The article analyzes the peculiarities of recruitment of personnel of research institutions in conditions of implementation of standards 01.008 "Head of scientific organization" and 01.009 "Scientific manager of scientific organization", as well as the ongoing discussion of the draft professional standard "Scientific worker (scientific (research) activity)"; the general assessment of the personnel structure of research organizations is given; the international experience of standardization of scientific activity is summarized. The elements of the procedure for recruitment of personnel of research institutions, including the definition of requirements for the position of employees of scientific organizations and procedures for evaluating the qualifications of personnel of scientific organizations have been considered. The specifics of the organization of assessment procedures were revealed: holding a competition, organization and performance of attestation. The changes in the procedure of scientific workers attestation due to the introduction of the Order No 714 of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation of 05.08.2021 are described. The possibility of conducting the attestation as a way of assessing technical and auxiliary personnel, which also take part in the activities of the scientific organization, is substantiated.

Keywords: professional standard, scientific worker, researcher, recruitment, attestation, competition.

Аннотация. В статье проанализированы особенности организации подбора персонала научно-исследовательских учреждений в условиях внедрения стандартов 01.008 «Руководитель научной организации» и 01.009 «Научный руководитель научной организации», а также продолжающегося обсуждения проекта профессионального стандарта «Научный работник (научная (научно-исследовательская) деятельность)»; дана общая оценка структуры персонала научно-исследовательских организаций; обобщен международный опыт стандартизации научной деятельности. Рассмотрены элементы процедуры подбора персонала научно-исследовательских учреждений, включая определение требований к должности работников научных организаций и проведение процедур оценки квалификации персонала научных организаций. Выявлена специфика организации оценочных процедур: проведение конкурса, организация и проведение аттестации. Описаны изменения процедуры проведения аттестации научных работников в связи с введением в действие Приказа Минобрнауки от 05.08.2021 № 714. Обоснована возможность проведения аттестации, как способа оценки технического и вспомогательного персонала, который также принимают участие в деятельности научной организации.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, научный работник, исследователь, подбор, аттестация, конкурс.

Вопрос подбора персонала становится в современных условиях одним из ключевых. Именно качество персонала, уровень его подготовленности, наличие необходимых знаний и компетенций во многом определяет успешность функционирования любой организации. Особую актуальность оценка профессиональных квалификаций приобрела в процессе внедрения профессиональных стандартов, начавшемся в 2016 г. с вступлением в силу статьи 195.3 Трудового кодекса РФ [11]. По данным на 01.06.2022 г. в нашей

стране принято уже 1477 профессиональных стандартов [6], однако процесс этот продолжается, а действующие стандарты периодически актуализируются.

Внедрение профессиональных стандартов привело к изменению подходов к процедуре подбора, в первую очередь, в части определения требований к должностям и оценки профессиональной квалификации работников. Определенной спецификой обладает процедура подбора в разных отраслях и сферах деятельности. Од-

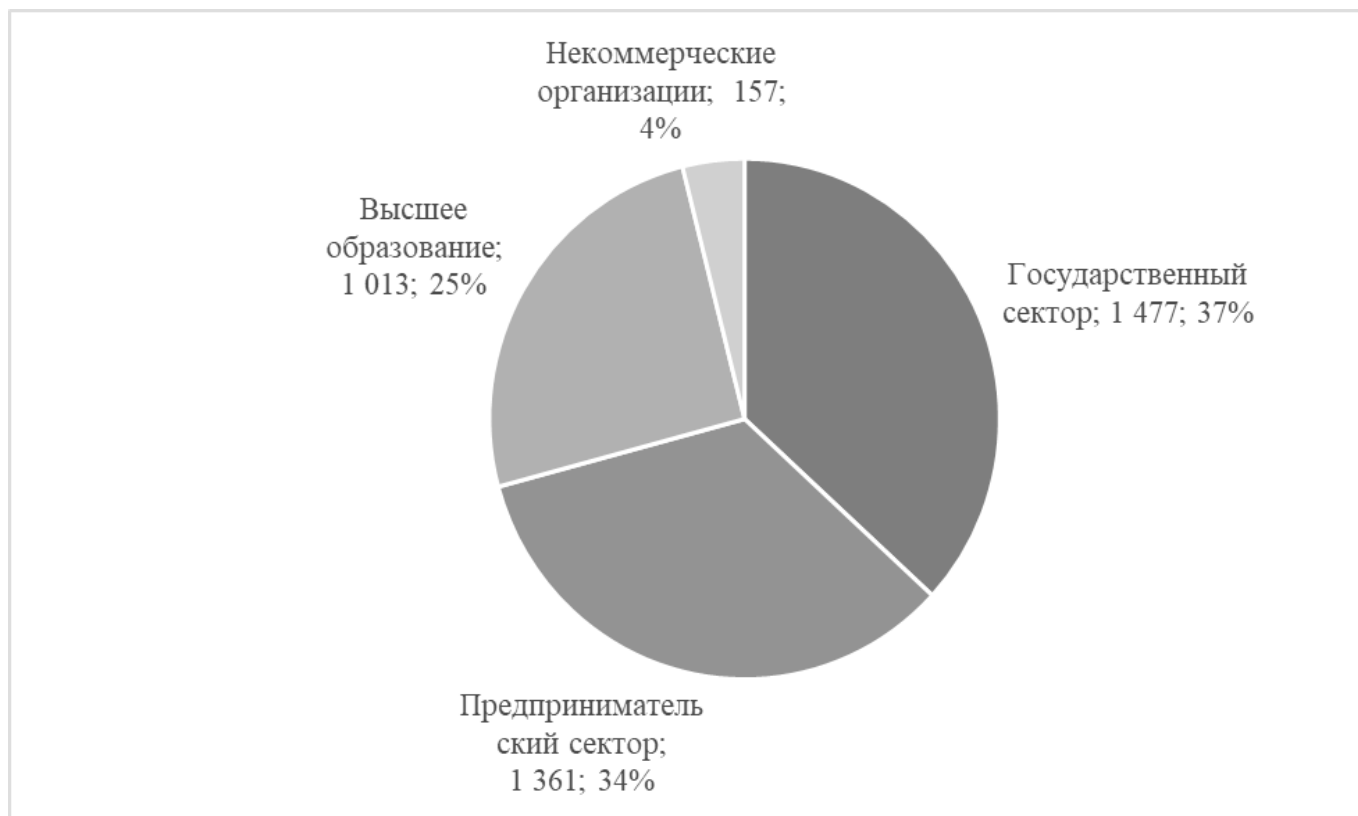


Рис. 1. Численность и структура организаций, выполнявших научные исследования в РФ, на начало 2021 г. (составлено автором на основе данных Министерства науки и высшего образования РФ [5])

ной из таких сфер является деятельность научных учреждений. В научных организациях научный персонал подбирается на основании конкурсных процедур. Для других категорий персонала научных учреждений (научно-вспомогательный, технический, прочий) подбор должен организовываться в обычном порядке.

Кадровый потенциал научных учреждений и профессиональные стандарты в научной сфере

Состояние научной сферы во многом опосредует возможности экономического развития любого государства. Огромную роль играют научные учреждения и в Российской Федерации. Именно благодаря развитию науки и технологий нашей стране удается решать задачи повышения конкурентоспособности российской экономики и обеспечения национальной безопасности.

Россия традиционно входит в число государств — лидеров в области развития науки и технологий. Многие российские ученые внесли неоценимый вклад в накопление человечеством научных знаний и создание передовых технологий. Во многом это было связано с организацией и поддержанием научной и инженер-

ной школ, формированием широкой сети академических и отраслевых научно-исследовательских институтов.

В конце XX — начале XXI вв. наша страна пережила достаточно сложный период перехода на рыночный путь развития. Во многих сферах, в том числе и в науке, происходившие в этот период события, получили определение «кризисная оптимизация». В этот период произошло значительное сокращение числа научно-исследовательских организаций; численности персонала, занятого в научных исследованиях. Очень серьезной проблемой стал отток научных работников в зарубежные исследовательские центры [2].

Вместе с тем, удалось сохранить и достаточно высокий потенциал научной сферы, в том числе в области фундаментальных научных исследований. Так, по данным на начало 2021 г. свыше 4 тысяч российских организаций выполняли научные исследования (рисунок 1).

Общее число работников, занятых в проведении научных исследований, составило по данным на начало 2021 г. (без учета совместителей и лиц, выполнявших исследования по договорам гражданско-правового

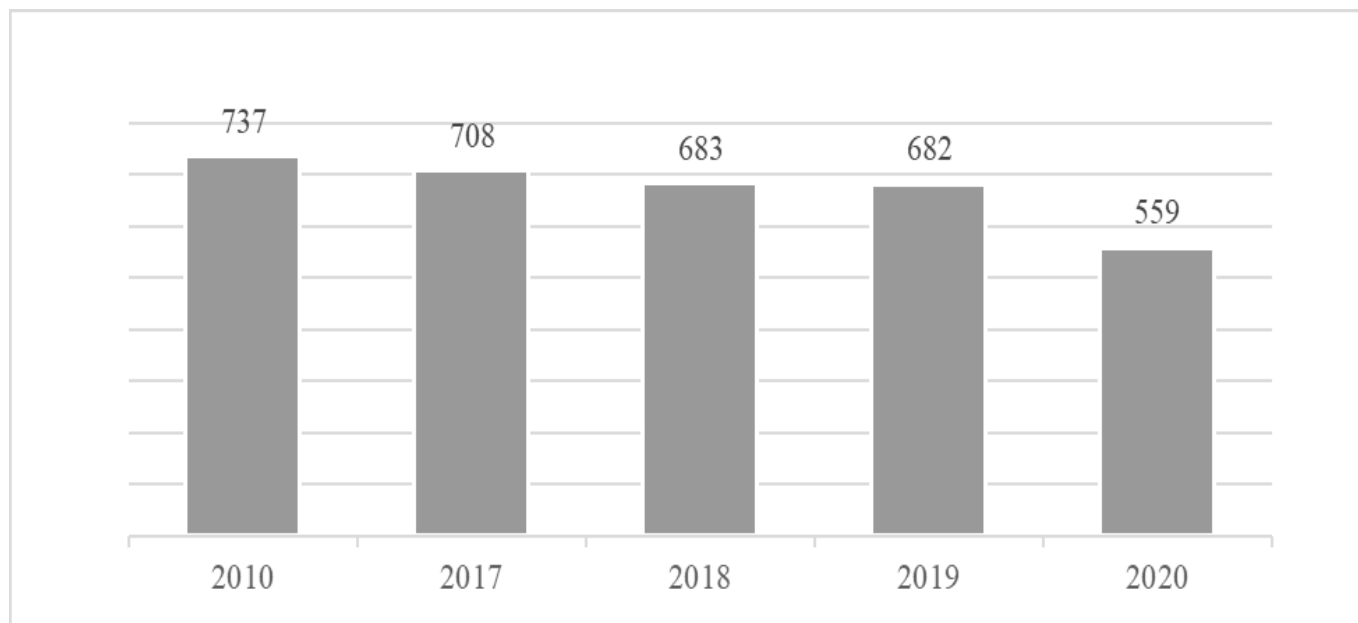


Рис. 2. Динамика численности персонала, занятого научными исследованиями в РФ (составлено автором на основе данных Министерства науки и высшего образования РФ [5])

характера) 559 тысяч человек, при этом достаточно негативным является сохраняющийся тренд на общее сокращение научного персонала (рисунок 2).

В структуре персонала научных организаций принято выделять следующие основные группы работников: научные работники (исследователи), включая руководителей научной организации и ее профильных подразделений; технический; вспомогательный; прочий персонал. В Приказе Росстата от 24.07.2020 № 412 (ред. от 13.07.2021, с изм. от 30.07.2021) [8] дается описание отдельных групп персонала научных организаций.

Так, научный работник или исследователь — это специалист, осуществляющий исследовательскую деятельность и непосредственно получающий новые знания; техник — участник исследовательской деятельности, выполняющий технические функции по обслуживанию приборов и оборудования, применяемых в процессе исследовательской деятельности.

Вспомогательный персонал научных организаций — достаточно обширное понятие, включающее различные категории сотрудников научных организаций, непосредственно не вовлеченных в исследовательский процесс. В эту группу входят представители экономических, финансовых, информационных, редакционно-издательских и иных служб, обеспечивающих деятельность научной организации. Работники, занимающиеся хозяйственным обслуживанием и выполняющие функции общего характера (бухгалтерия, ка-

дровая служба и т.п.) относят к категории «прочего» персонала.

Особое место в структуре персонала научной организации занимают руководители. Ту их часть, которая непосредственно возглавляет организацию и ее научно-исследовательские подразделения, включают в число научных работников. Аналогичным образом «распределяется» и руководящий состав других подразделений (рисунок 3).

Если мы проанализируем соотношение различных категорий персонала научных учреждений, то увидим, что исследователи составляют около половины работников, при этом доля исследовательского персонала постепенно возрастает, а вспомогательного, напротив, — уменьшается. Доля других категорий работников научных организаций достаточно стабильна (рисунок 4).

В последнее время развернулась широкая дискуссия относительно вопроса разработки профессиональных стандартов, регламентирующих деятельность научных работников.

Внедрение профессиональных стандартов — общемировой бренд. Такие стандарты позволяют гармонизировать программы подготовки специалистов и трудовые функции работника; описывают актуальные требования к квалификации; позволяют защитить трудовые права. Сегодня в Российской Федерации принято уже около полутора тысяч профессиональных стан-

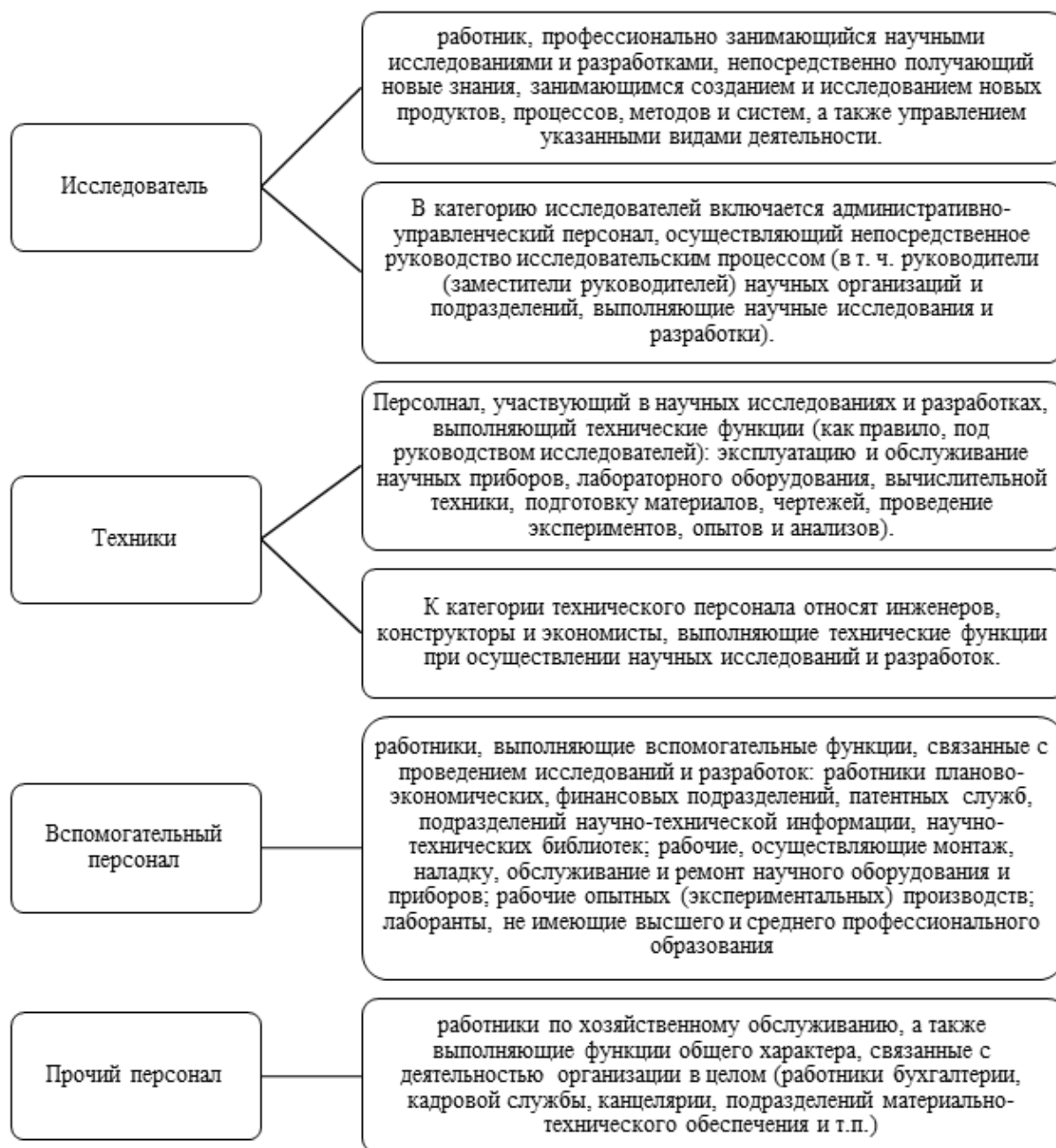


Рис. 3. Структура персонала научной организации
(составлено автором в соответствии с Приказом Росстата от 24.07.2020 № 412 (ред. от 13.07.2021) [8])

дартов, однако в ряде сфер трудовой деятельности их разработка представляет определенные сложности. Одной из таких сфер и является наука [8].

Попытки разработки единого профессионального стандарта, регламентирующего деятельность научного сотрудника, предпринимаются уже достаточно давно. Так, еще в 2014 г. был утвержден Профессиональный стандарт 40.011 «Специалист по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам», однако

этот стандарт описывает трудовую функцию исследователей, работающих на предприятиях, осуществляющих НИОКР [10].

В 2021 г. были внедрены профессиональные стандарты 01.008 «Руководитель научной организации» и 01.009 «Научный руководитель научной организации», что стало важным шагом на пути совершенствования требований к управлению организациями научной сферы. В соответствии со стандартом «Руко-

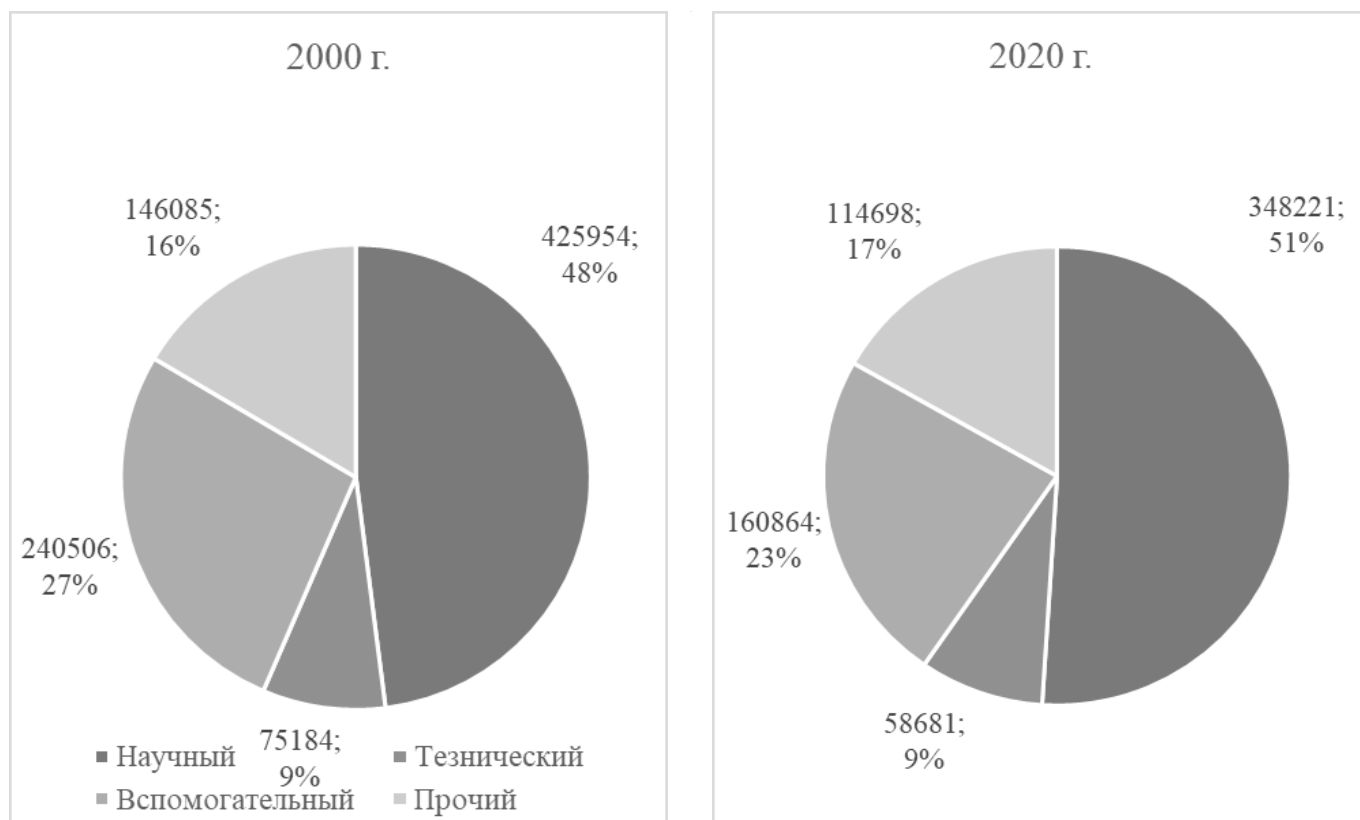


Рис. 4. Структура персонала научных организаций Российской Федерации (составлено автором на основании [5])

водитель научной организации», трудовые функции руководителя НИИ и других организаций, занимающихся научной деятельностью, включают управление формированием и реализацией стратегии НИИ; управление научной (научно-исследовательской), научно-технической, инновационной и экспертно-аналитической деятельностью; руководство финансово-хозяйственной деятельностью; формирование и реализацию кадровой политики; организацию взаимодействия с вышестоящими и партнерскими организациями [7].

Несмотря на то, что стандартом предусмотрен охват только таких должностей, как «Директор», «Генеральный директор» и «Руководитель» научной организации, можно предположить, что в крупных НИИ его действие будет распространяться и на заместителей руководителя. Такое решение логично вытекает из перечисления трудовых функций, так как руководство научной, финансово-хозяйственной, кадровой деятельностью чаще всего распределено между генеральным директором НИИ и его заместителями [4].

Стандарт 01.009 охватывает более широкий круг научных работников, а именно, руководителей тех под-

разделений научной организации, которые непосредственно осуществляют научные исследования.

В настоящий момент продолжается обсуждение проекта профессионального стандарта «Научный работник (научная (научно-исследовательская) деятельность)». Стандарт охватывает деятельность широкого круга научных работников — научных сотрудников и инженеров-исследователей. В группе научных сотрудников (НС) предусмотрено пять градаций: младший научный сотрудник, научный сотрудник, старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник, главный научный сотрудник. Должность инженера-исследователя таких градаций не имеет [9].

Охват стандарта достаточно широк и включает специалистов в области науки и техники; здравоохранения; образования; права, гуманитарных областей и культуры. Вместе с тем, каждая из указанных сфер обладает определенной спецификой, что делает достаточно сложным определение некоторого набора стандартных трудовых функций и соответствующих им трудовых действий. Мы полагаем, что именно по этой причине проект стандарта обсуждается уже более пяти лет и до сих пор не принято решения о его внедрении.

Следует отметить, что в ряде зарубежных государств данную задачу решить удалось. Так, например, в Великобритании разработана особая «рамка профессионального развития исследователя», в рамках которой учитываются не только квалификационные требования, подтверждаемые документами об образовании и повышении квалификации, но и интеллектуальные способности ученого; его исследовательская активность и новаторство; личные качества; навыки взаимодействия с другими людьми, влияющие на научные результаты. Данный документ позволяет не только объективизировать процесс оценки научного работника, но и определять необходимые меры его поддержки. Схожая модель создана почти во всех англосаксонских странах — Австралии, Канаде, Новой Зеландии, США [12].

В Германии профессиональные стандарты на национальном уровне вовсе не разрабатываются. Эту функцию выполняют образовательные стандарты, каждый из которых подробно описывает трудовую функцию, которую готов выполнять специалист, имеющий соответствующую квалификацию. При этом уровень научных разработок в Германии не менее высок, чем в англосаксонских государствах [3].

Одной из наиболее серьезных проблем, которая может проявиться в результате принятия профессионального стандарта научного работника является приоритет администрирования, который может негативно сказаться на творческой активности ученых. При этом справедливым видится и требование определенного нормирования труда ученого, которое позволит координировать меру выполняемого труда и размер его оплаты, тем более, что такое требование закреплено законодательно. В этой связи представляется важным выработать такую модель профессионального стандарта научного работника, которая позволит максимально объективно отражать требования к квалификации ученого, оценивать результаты его трудовой деятельности, задавать ориентиры профессионального развития.

Организация процедур подбора персонала в научных организациях

Принятие профессиональных стандартов, регламентирующих квалификационные требования к научным работникам и иным категориям персонала, занятого в сфере научных исследований требует более глубокого анализа двух вопросов: определение требований к должности работников научных организаций и проведение процедур оценки квалификации персонала научных организаций, занимающих важное место в организации процедур подбора.

Конечно, также, как и в других сферах деятельности, подбор персонала в научной организации может идти из двух источников — внешних и внутренних. Однако спецификой научной деятельности является модель профессионального роста. Именно по этой причине внутренний ресурс можно рассматривать как основной источник подбора кадров.

Прежде всего, отметим, что, в тех случаях, когда профессиональный стандарт принят, при формулировании требований к должности и разработке должностной инструкции следует использовать рекомендованное наименование должности (или упомянутые в стандарте варианты наименований), а также, установленные стандартом требования (образование, стаж, квалификация кандидата на должность).

Теперь рассмотрим особенности организации оценочных процедур. Их характер зависит от категории работника, однако, в любом случае при подборе работника из внешних источников необходимо опираться на сведения об образовании кандидата, его опыт работы, а также соответствие дополнительным квалификационным характеристикам к должности.

Спецификой подбора научных работников является организация и проведение конкурсных процедур. До недавнего времени перечень должностей научных работников, замещение которых предполагает проведение конкурса, устанавливал Приказом Минобрнауки от 2 сентября 2015 г. № 937. С 1 марта 2022 г. вступил в силу Приказ Минобрнауки России от 05.08.2021 № 715, однако перечень должностей в этом документе остался таким же. По сути все научные работники могут быть назначены на должность только в результате проведения конкурсных процедур (рисунок 5).

Суть конкурса состоит в оценке профессионального уровня претендента на замещение должности научного работника, либо при продвижении научного работника на более высокие должности. В рамках конкурсных процедур рассматриваются полученные претендентом научные результаты и их соответствие квалификационным требованиям к должности.

Для того, чтобы провести конкурс, в организации создается конкурсная комиссия, включающая, в обязательном порядке руководителя организации, представителей профсоюза, заказчика (научной продукции), приглашенные ученые. Заявка претендента должна содержать информацию о его образовании, квалификации, ученой степени, стаже и опыте работы, публикациях, грантах, научных результатах и другие материалы.

Заместитель директора (заведующего, начальника) по научной работе
главный (генеральный) конструктор
директор (заведующий, начальник) отделения (института, центра), находящегося в структуре организации
руководитель научного и (или) научно-технического проекта
заведующий (начальник) научно-исследовательского отдела (лаборатории)
заведующий (начальник) конструкторского отдела (лаборатории)
заведующий (начальник) центра (отдела) (патентования, научной и (или) научно-технической информации, коллективного пользования научным оборудованием, коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности)
главный научный сотрудник
ведущий научный сотрудник
старший научный сотрудник
научный сотрудник
младший научный сотрудник/инженер-исследователь

Рис. 5. Перечень должностей научных работников, подлежащих конкурсному отбору

Собранные заявки комиссия рассматривает в течение 15 дней. В процессе рассмотрения достижения кандидата присваиваются балльные оценки и выбор делается на основании более высокого рейтинга (суммы баллов). В случае, если решение не может быть вынесено однозначно, может проводиться собеседование.

Порядок проведения конкурсных в соответствии с Приказом Минобрнауки России от 05.08.2021 № 715 более формализован и не предполагает прямого взаимодействия с кандидатом. Решение будет выноситься только на основании данных о рейтинге кандидата на должность и набранной им суммы баллов за научные достижения.

Представляет интерес и такой способ оценки кандидатов на должности, как аттестация. К нормативным документам, регулирующим процедуру аттестации, научных работников можно отнести:

- ◆ ст. 4 ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»,

- ◆ Приказ Минобрнауки России от 05.08.2021 № 714 «Об утверждении Порядка проведения аттестации работников, занимающих должности научных работников»
- ◆ ст.ст. 38, 81, 82, 131, 261, 332, 336.1 Трудового кодекса РФ.

Более подробно порядок проведения аттестации раскрывается в тех разделах ТК РФ, которые посвящены особенностям регулирования трудовых правоотношений в различных сферах деятельности (глава 52.1 ТК РФ). В соответствии со статьей 336.1, включенной в данную главу аттестация научных работников проводится не чаще одного раза в два года и не реже одного раза в пять лет [11].

Порядок проведения аттестации описан Приказом Минобрнауки России от 05.08.2021 № 714. Приказ в целом воспроизводит требования Трудового кодекса. В частности, аттестации не подлежат: научные работники, трудовые договоры с которыми заключены

на определенный срок; беременные женщины; женщины, находящиеся в отпуске по беременности и родам; работники, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет.

При проведении аттестации оцениваются:

- ◆ результаты научной деятельности либо самого аттестуемого работника, либо подразделения (научной группы), которые возглавляются аттестуемым;
- ◆ личный вклад аттестуемого в развитие науки и влияние этого вклада на научную организацию;
- ◆ повышение личного профессионального уровня и (или) профессионального уровня работников, входящих в возглавляемую аттестуемым научную группу.

В процессе аттестации применяются количественные и качественные оценки результативности труда, формируемые путем сбора информации о трудовой деятельности научных работников. Однако, если согласно ранее действовавшим требованиям решение принималось голосованием, при равенстве голосов окончательное решение принимал председатель комиссии, а работник обладал правом обжалования результатов, согласно новой версии «Порядка проведения аттестации», уполномоченным работником проводится сопоставление достигнутых количественных показателей результативности труда установленным критериям. В случае, если устанавливается достижение или превышение запланированных количественных показателей, принимается решение о соответствии занимаемой должности. Несколько расширен и перечень количественных показателей результатов научной деятельности.

Если вопрос с научными работниками подробно урегулирован законодательно (конкурсные процедуры, аттестация), то остается достаточно проблематичным оценка квалификации других категорий персонала. На этапе подбора, обора и найма проводится оценка их соответствия требованиям должности на основании

имеющейся информации об уровне образования, однако если речь идет о дальнейшем продвижении по службе, то в данном случае процедура оценки носит менее урегулированный характер.

В некоторых научно-исследовательских организациях вопрос аттестации иных категорий работников регулируется локальными нормативными актами, например, научно-вспомогательных персонал также включается в положение об аттестации [1]. Другой вариант,— разработка требований к аттестации научных работников и всех прочих категорий работников. Учитывая тот факт, что и технический, и вспомогательный персонал также принимают участие в деятельности научной организации, представляется правильным разрабатывать критерии оценки деятельности, которые учитываются в процессе аттестации и для этих категорий персонала.

Таким образом, мы можем констатировать, что процедура подбора в научной организации должна быть организована по четкому алгоритму. Поиск кандидатов на вакансии научной организации ведется как из внешних источников, так и в рамках внутреннего рекрутинга. В условиях внедрения профессиональных стандартов и их гармонизации с образовательными стандартами, сотрудничество с образовательными учреждениями становится одним из приоритетных направлений поиска кандидатов для научных организаций. Подбор научных работников проводится в рамках конкурсных процедур, а соответствие квалификации претендента на должность оценивает конкурсная комиссия. Еще одним инструментом оценки персонала, позволяющим планировать развитие в рамках внутреннего подбора выступает аттестация. Порядок проведения аттестации научных работников установлен законодательно, тогда как для других категорий персонала четких требований не выработано. Мы полагаем, что необходимо регламентировать не только аттестацию научных кадров, но и научно-вспомогательного и технического персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гатилина Л.В. Оценка квалификаций персонала в условиях внедрения профессиональных стандартов / Л.И. Гатилина, И.И. Миронова // Сборник материалов I Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции / под общей редакцией Л.А. Демидовой, Т.А. Куткович, Новороссийск, 2021. — С. 48–53.
2. Ильина, И.Е. Научно-технологическое развитие Российской Федерации: текущее состояние и перспективы / И.Е. Ильина, А.В. Клыпин // Управление наукой и наукометрия. — 2020. — Т. 15. № 4. — С. 458–485.
3. Кичерова М.Н. Практики оценки квалификаций: новые возможности и ограничения / М.Н. Кичерова, М.Ю. Семенов, Е.В. Зюбан // Образование и наука. — 2021. — № 3. — С. 140–145.
4. Миронова, И.И. Проблемы разработки профессионального стандарта научного работника / И.И. Миронова, Л.И. Гатилина // Сборник научных трудов. Правовые, экономические и гуманитарные вопросы современного развития общества: теоретические и прикладные исследования. Новороссийск, 2021. — с. 70–75.

5. Официальный сайт Министерства науки и высшего образования Российской Федерации. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.minobrnauki.gov.ru> (дата обращения 05.06.2022)
6. Официальный сайт Национального агентства развития квалификаций. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://nark.ru/> (дата обращения 05.06.2022)
7. Приказ Минтруда России от 10.03.2021 № 117н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель научной организации»» // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] / Государственная система правовой информации. — Электрон. текст. дан. — 2005–2021. — Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. — Загл с экрана.
8. Приказ Росстата от 24.07.2020 N412 (ред. от 13.07.2021, с изм. от 30.07.2021) «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, потребностью организаций в работниках по профессиональным группам» // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] / Государственная система правовой информации. — Электрон. текст. дан. — 2005–2021. — Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. — Загл с экрана.
9. Программно-аппаратный комплекс «Профессиональные стандарты». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru> (дата обращения 05.06.2022)
10. Профессиональный стандарт 40.011. Специалист по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам. Утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 марта 2014 года. // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] / Государственная система правовой информации. — Электрон. текст. дан. — 2005–2021. — Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. — Загл с экрана.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ [ред. от 25.02.2022] // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] / Государственная система правовой информации. — Электрон. текст. дан. — 2005–2021. — Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru/>. — Загл с экрана.
12. Черных, Н.В. Правовой статус научного работника в России и за рубежом / Н.В. Черных // Актуальные вопросы российского права. — 2019. — № 12. — С. 72–73.

© Миронова Ирина Ивановна (arina_miron@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Кубанский государственный университет

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Морковкин Дмитрий Евгеньевич

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ», Москва
MorkovkinDE@mail.ru

ENVIRONMENTAL TRENDS OF TECHNOLOGICAL TRANSFORMATION OF RUSSIAN INDUSTRY IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

D. Morkovkin

Summary. The article analyzes the impact of modern environmental trends on the activities of domestic industrial enterprises. The advanced foreign experience of introducing digital technologies into production processes and technological cycles within the framework of the application of ESG principles is investigated. The prospects of using digital technologies in the activities of Russian industrial enterprises, opportunities for the implementation of the UN Sustainable Development Goals are considered. Particular attention is paid to the application of new technological solutions to improve the economic performance of industrial enterprises while reducing the negative impact of their activities on the environment.

Keywords: economy, industry, sustainable development, ecology, ESG principles, technological transformation, UN Sustainable Development Goals.

Аннотация. В статье проведен анализ влияния современных экологических трендов на деятельность отечественных промышленных предприятий. Исследован передовой зарубежный опыт внедрения цифровых технологий в производственные процессы и технологические циклы в рамках применения ESG-принципов. Рассмотрены перспективы использования цифровых технологий в деятельность российских промышленных предприятий, возможности по реализации целей устойчивого развития ООН. Особое внимание уделено вопросам применения новых технологических решений для повышения экономических показателей деятельности промышленных предприятий при одновременном сокращении негативного влияния их деятельности на экологию.

Ключевые слова: экономика, промышленность, устойчивое развитие, экология, ESG-принципы, технологическая трансформация, цели устойчивого развития.

Введение

Состояние окружающей среды с каждым годом становится все более критичным. Развитие и бурный рост промышленности, увеличение численности населения, загрязнение водных и земельных ресурсов являются лишь кратким перечнем факторов, оказывающих пагубное воздействие на экологию [3, с. 246]. Актуальность данной темы обоснована тем, что вопросы экологии и экологической безопасности все

чаще поднимаются на повестке правительств отдельных стран и интеграционных объединений, однако для ответа на них необходима всесторонняя координация как финансовых, так и нефинансовых ресурсов.

Очевидное влияние экономической сферы общества на экологическую ситуацию требует гармонизации экономики и экологии, в целях решения одной из главных проблем — удовлетворение безграничных потребностей экономических субъектов в условиях

ограниченности ресурсов. Для достижения баланса между ресурсами и потребностями необходимо применение определенной концепции, объединяющей в себе стремление к сохранению заданных темпов экономического роста, снижению уровня бедности, защите флоры и фауны, обеспечению населения чистой водой и тому подобное [7, с. 58]. Такой концепцией выступает устойчивое развитие, направленное на защиту окружающей природной среды от промышленных и бытовых загрязнений [8, с. 4].

Целью данной работы является исследование современных экологических тенденций и изменений в условиях применения концепции устойчивого развития в сфере промышленного производства.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- ◆ провести анализ основных показателей экологической ситуации в промышленности России в рамках концепции устойчивого развития;
- ◆ сформировать выводы относительно результативности применения концепции устойчивого развития в промышленности и ее влияния на экологию и экономический рост.

Центральным звеном в понятии «устойчивое развитие» является улучшение качества жизни человека без разрушения биосферы, а неотъемлемым условием такого развития выступает постоянное возобновление необходимых для жизнедеятельности человека ресурсов [1, с. 718]. Ввиду того, что данное условие в текущие времена не соблюдается, природные ресурсы истощаются, происходит загрязнение окружающей среды, что приводит к таким последствиям как изменение климата, сокращение биологического разнообразия (животных, растений), уменьшение лесного массива, дефицит пресной воды, загрязнение атмосферы. Все это в совокупности постепенно ведет к экологической катастрофе.

Стоит отметить, что термин «устойчивое развитие» укоренился в 1987 г. благодаря публикации доклада Международной комиссии по окружающей среде и развитию, который придал огласку приближающимся экологическим проблемам и необходимости поиска нового пути развития. Позднее в 1992 г. на Всемирной конференции ООН за данным термином был закреплен именно экологический аспект. Однако изменяющиеся реалии, демографические диспропорции, отставание ряда стран по экономическому развитию привели к тому, что в настоящее время устойчивое развитие является системой, включающей в себя помимо экономического роста, социальную ответственность и экологический баланс.

Под устойчивым развитием понимается комплекс мер, которые направлены на удовлетворение потребностей человека при сохранении окружающей среды и ресурсов в надлежащем качестве и количестве для будущих поколений.

В 2015 г. Генеральной Ассамблеей ООН были приняты 17 целей в рамках повестки устойчивого развития на период до 2023 г. Среди них в рамках экологических проблем были заявлены следующие [20]:

- ◆ цель 6: чистая вода и санитария;
- ◆ цель 7: недорогостоящая и чистая энергия (экологически чистое топливо);
- ◆ цель 11: устойчивые города и населённые пункты (чистый воздух);
- ◆ цель 12: ответственное потребление и производство (рациональное использование природных ресурсов, переработка пластика, утилизация отходов);
- ◆ цель 13: борьба с изменением климата (сокращение выборов углекислого газа, предотвращение глобального потепления);
- ◆ цель 14: сохранение морских экосистем;
- ◆ цель 15: сохранение экосистем суши.

Таким образом, порядка 40% целей устойчивого развития приходится именно на экологическую сферу.

В последнее десятилетие устойчивое развитие стало неким трендом для крупных организаций. Компании отчитываются перед обществом и иными стейкхолдерами посредством публикации соответствующих достигнутых результатов. Согласно исследованию публичной ESG-отчетности российских организаций только 64 из 300 крупнейших компаний России приводят в своих годовых отчетах информацию о реализации стратегии в области устойчивого развития, при этом лишь 29 публикуют полноценные отчеты об устойчивом развитии [21].

Упомянутая выше ESG-концепция является новым веянием, сформировавшимся под влиянием устойчивого развития на сферу инвестиций. «ESG» — это аббревиатура, где буква «E» означает «охрану окружающей среды» и определяет перечень принципов, следование которым должно обеспечить заботу о природе.

Помимо этого, одним из экологических трендов выступает распространение термина «зеленая экономика», представляющей собой модель экономического развития, требующую ответственного отношения человека к природным ресурсам [23].

Из всех отраслей хозяйствования наибольший вред окружающей среде наносит именно промышленное производство, которое выделяет огромное количество

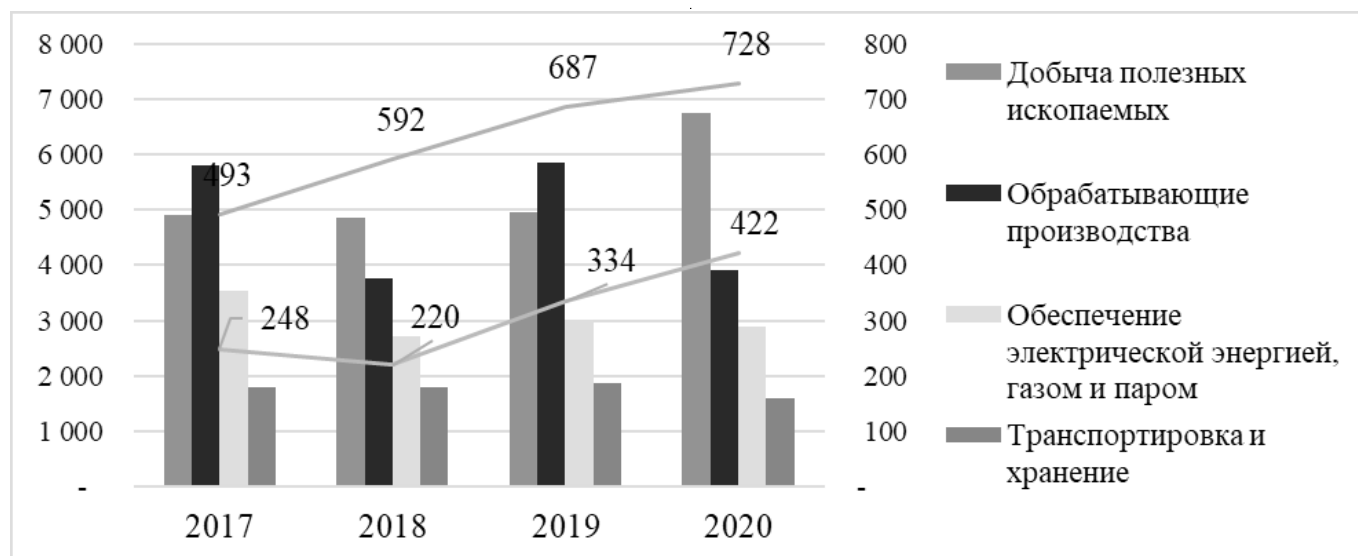


Рис. 1. Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферу по видам экономической деятельности в России, тыс. т

Источник: составлено автором на основе [22]

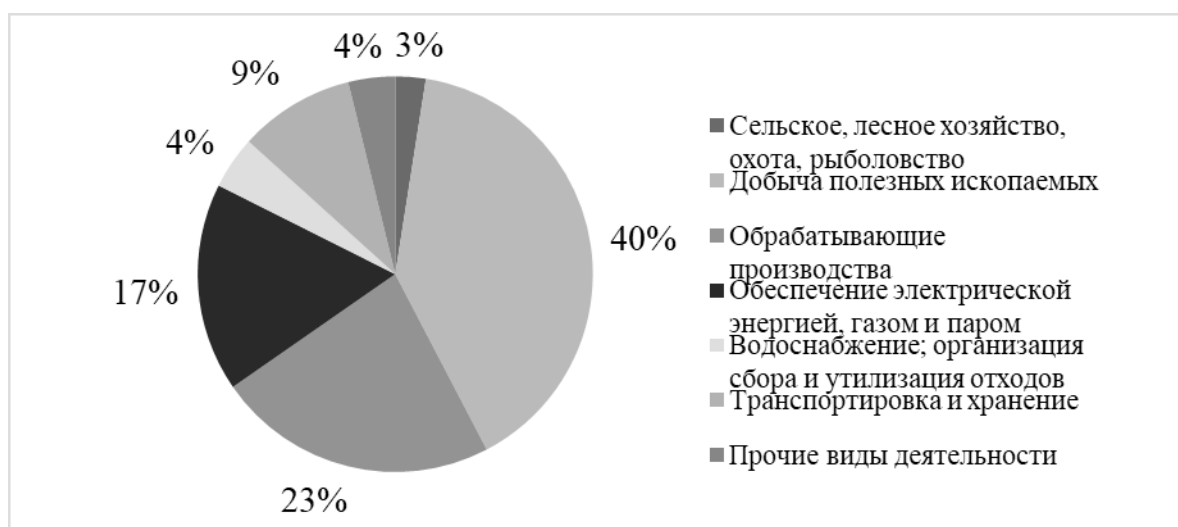


Рис. 2. Динамика выбросов в атмосферу по видам экономической деятельности в России в 2020 г.,%

Источник: составлено автором на основе [22]

загрязняющих и вредных веществ в атмосферу. Несмотря на реализацию крупными российскими предприятиями концепции устойчивого развития, в 2020 г. объем выбросов в атмосферу достиг 16951 тыс. т, что больше на 2% показателя 2019 года [15, с. 227], при этом наибольший вред нанесли виды экономической деятельности, представленные на рисунке 1.

Анализ данных рисунка 1 показывает, что в последние годы наблюдается тенденция снижения выбросов

в атмосферу вредных веществ промышленного производства, хотя эта динамика не является ярко выраженной. При этом в 2020 г. количество выбросов сократилось на 12% по сравнению с показателем 2010 г. На это изменение оказала влияние не только переориентация производств на более экологичную модель развития, но и приостановка экономической деятельности в связи с пандемией COVID-19. Из указанных видов деятельности на промышленное производство (добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства,

Таблица 1. Динамика сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты по видам экономической деятельности в России в период 2017–2020 гг., млн. куб. м.

Вид экономической деятельности	2017	2018	2019	2020	Прирост в 2020 г.	Средний темп прироста
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	740	748	680	480	-29%	-13%
Добыча полезных ископаемых	832	785	688	500	-27%	-16%
Обрабатывающие производства	2 403	2 276	2 089	1 874	-10%	-8%
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	1 001	889	933	808	-13%	-7%
Водоснабжение; организация сбора и утилизация отходов	8 250	8 098	7 920	7 766	-2%	-2%
Прочие виды деятельности	363	340	291	250	-14%	-12%

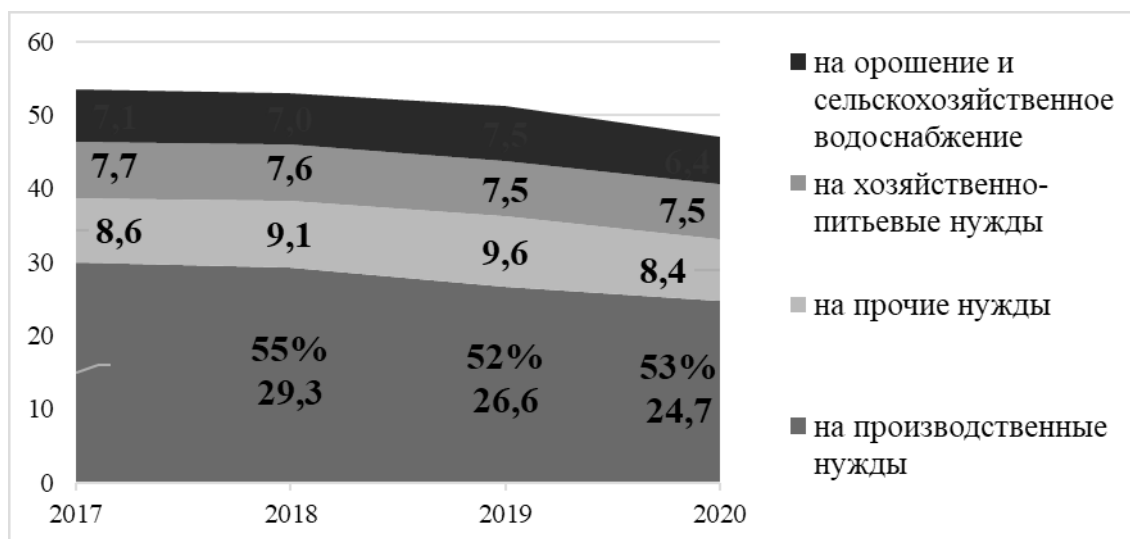


Рис. 3. Динамика использования свежей воды в России в период 2017–2020 гг., млрд. куб м
Источник: составлено автором на основе [22]

обеспечение электроэнергией и водоснабжение) приходится порядка 84% всех выбросов (рисунок 2).

Помимо ущерба, наносимого промышленностью атмосферному воздуху, страдают также и водные ресурсы. В 2020 г. обрабатывающие и добывающие производства сбросили в водные объекты около 11 млн. т. загрязненных сточных вод (таблица 1), что однако на 6% меньше по сравнению с 2019 годом.

За последние годы наблюдается снижение объемов сброса загрязненных сточных вод по основным видам экономической деятельности, в том числе в промышленном производстве. Так, в добывающей промышленности отмечается снижение в среднем на 16% за период с 2017 г. по 2020 г., а в обрабаты-

вающим секторе — на 8%. Существенное уменьшение объемов загрязненных сточных вод в 2020 г. неоднозначно ввиду падения общих объемов производства, что подтверждает индекс промышленного производства: на протяжении 2017–2019 г. индекс оставался в среднем на уровне 103,5%, а в 2020 г. снизился до 97,9%.

Промышленное производство также наносит существенный вред окружающей среде путем забора чистой воды из природных водных объектов, тем самым истощая водные резервы. Согласно данным Росстата, более половины забора воды из природных источников идет на производственные нужды (53% в 2020 г.), что на 37% больше объема воды, потребляемой в хозяйственных и питьевых целях (рисунок 3).

Для преодоления экологических проблем и недопущения экологической катастрофы важна вовлеченность не только субъектов предпринимательской деятельности, но и отдельных граждан, а также самого государства. Экологическая государственная политика должна не только предусматривать цели и задачи повышения экологичности промышленного производства, но также определенные меры поддержки и стимулирования развития «зеленой экономики». Например, повышение налоговой нагрузки на неэкологичные производства или отдельные предприятия, не предпринимающие никаких действий по реализации концепции устойчивого развития. Возможно, искусственное сокращение инвестиций в опасные для природы производства посредством изменения критериев предоставления льгот и кредитных ресурсов. В целях стимулирования экологичного производства видится целесообразным предусмотреть финансовую поддержку предприятий из «зеленых» отраслей.

Очевидные направления деятельности по улучшению экологической ситуации в стране с одновременным поддержанием устойчивого экономического роста оказываются затруднительными при непосредственной реализации. Основной проблемой на пути реализации устойчивого развития и преодоления экологических провалов остается нехватка финансовых ресурсов. Дело в том, что одни экономические субъекты не обладают достаточным финансированием технологий и инноваций в сфере рационального природопользования, а другие попросту не желают переходить на «зеленую экономику» в связи с ее дороговизной. Зачастую альтернативные материалы и источники энергии оказываются дороже и технологически более сложными для применения в производстве, что ведет к росту себестоимости, и как следствие, цены. Рост цены в свою очередь приводит к снижению спроса и вызывает упущенную прибыль.

Второй острой проблемой реализации устойчивого развития в области экологии являются форс-мажорные обстоятельства, например, такие как разливы нефти. За 2020–2021 гг. в России зафиксировано как минимум три масштабных разлива нефти и мазута (14 марта 2020 г. в Приморском крае 20 тыс. кв. м. оказались загрязнены мазутом; 29 мая 2020 г. «Норникель» нанес природе ущерб в сумме 148 млрд. руб. по оценке Росприроднадзора, а 7 августа 2021 г. произошёл выброс нефти с греческого танкера в Краснодарском крае — площадь загрязнения 80 кв. м.). Несмотря на то, что такие события невозможно предвидеть, их возможно предотвратить путем повышения требований к качеству контроля за сооружениями и техникой эксплуатации. Данный факт свидетельствует о третьей проблеме реализации экологически устойчивого развития эко-

номики — необходимость совершенствования законодательства в сферах, прямо или косвенно влияющих на экологию.

Таким образом, рассмотренные экологические проблемы позволяют выделить основные экологические тренды:

- ◆ постепенное снижение объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух промышленными производствами с замедляющимися темпами в последние четыре года;
- ◆ снижение количества сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты;
- ◆ устойчивое уменьшение объемов забора воды из природных источников;
- ◆ увеличение объемов образующихся в промышленном секторе отходов с одновременно растущими темпами объемов их утилизации;
- ◆ стабильный ежегодный рост выбросов парников газов в атмосферу.

Наблюдающиеся тенденции изменения климата говорят о более глубинном процессе: нарушении устойчивого развития ввиду нерационального и неэффективного природопользования, разрушения биосферы и истощения запасов природных ресурсов [1, с. 726]. Все эти факторы в совокупности проводят к деградации биосферы. Необходимость перехода на модель устойчивого развития закреплена на законодательном уровне и требует принятия незамедлительных действий прежде всего со стороны промышленных гигантов. На данный момент перед экономическими субъектами поставлены такие задачи, как:

- ◆ борьба с изменением климата: снижение выбросов парниковых газов, сокращение потребления энергии и ресурсов;
- ◆ ответственное водопользование и водопотребление;
- ◆ управление отходами и переработка.

Заключение

Таким образом, в результате проведенного исследования, целесообразно подчеркнуть, что на пути реализации концепции устойчивого развития экономические субъекты сталкиваются с рядом проблем: недостаточность финансирования инновационных проектов по созданию ресурсосберегающих технологий, дороговизна «зеленой экономики», отсутствие жесткого контроля за опасными производствами. Для выхода из неблагоприятно развивающейся ситуации необходимо перейти на принципиально новую стратегию природопользования, в которой объединены все три аспекта: экология, экономика и социальная сфера, находящиеся в балансе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Осипов В.И. Устойчивое развитие. Экологический аспект // Вестник Российской академии наук. 2019. Т. 89. № 7. С. 718–727.
2. Панкова Л.Н. Экологическая безопасность как тренд устойчивого развития // Научный журнал «Актуальные исследования». № 23 (26). Декабрь 2020.
3. Половян, А.В., Ялунер, А.Ф. Устойчивое развитие предприятий в условиях становления SMART–промышленности // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты. Материалы VI Международной научно–практической конференции. В 2–х ч. Горловка, 2021. С. 246–252.
4. Реализация целей устойчивого развития: европейский и российский опыт: сборник научных статей по материалам конференции / под ред. канд. экон. наук Е.В. Викторовой. — СПб.: Изд–во СПбГЭУ, 2019. — 250 с.
5. Скобелев Д.О. Промышленная политика повышения ресурсоэффективности и достижение целей устойчивого развития // Journal of New Economy. 2020. Т. 21. № 4. С. 153–173.
6. Современные тренды экологически устойчивого развития. Международная научная конференция, посвященная памяти академика Т.С. Хачатурова: Сборник тезисов / Под ред. С.Н. Бобылева, И.Ю. Ховавко. — М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2018. — 202 с.
7. Стрижакова, Е.Н., Стрижаков, Д.В. От экономического роста к устойчивому развитию: этапы трансформации концепции // Вестник Сургутского государственного университета. 2021. № 2 (32). С. 58–67.
8. Устойчивое развитие в условиях цифровой трансформации и предпринимательство / под ред. д–ра экон. наук, проф. М.А. Осипова. — СПб.: Изд–во СПбГЭУ, 2020. — 213 с.
9. Шинкевич Н.В., Головачев А.С., Кожарская Н.В. Модель промышленного предприятия в условиях устойчивого развития и тенденции его трансформации // Экономика. Управление. Инновации. 2021. № 1 (9). С. 3–8.
10. Шпилькина Т.А., Глинкина О.В., Ганина С.А., Новикова М.М. Анализ взаимовлияния процессов реализации концепции «зеленой» экономики и индекса развития человеческого капитала в мировой экономике // Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 4. С. 190–197.
11. Kolmar O., Sakharov A. Prospects of Implementation of the UN SDG in Russia // International Organisations Research Journal. 2019. Vol. 14. No. 1. P. 189–206.
12. Lanshina T., Barinova V., Kondratiev A., Romantsov M. Sustainable Development and Digitalization: The Unusual COVID-19 Crisis Requires Original Solutions // International organisations research journal. 2020. Vol. 15. No. 4. P. 91–114.
13. The green economy transition: the challenges of technological change for sustainability // Sustainable Earth 3. June 2020. P. 1–11.
14. Динамика промышленного производства в России // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. № 64. Август 2020. С. 15. URL: <https://ac.gov.ru> (дата обращения: 06.06.2022).
15. О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2020 году. Государственный доклад. — М.: Минприроды России; МГУ имени М.В. Ломоносова, 2021. — 864 с.
16. Экология и экономика: тенденция к декарбонизации // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. № 66. Октябрь 2020. С. 18. URL: <https://ac.gov.ru> (дата обращения: 06.06.2022).
17. Навигатор ESG. URL: <https://ac.gov.ru> (дата обращения: 06.06.2022).
18. Бобылев С. Устойчивое развитие и зеленая экономика. URL: <https://postnauka.ru/video/80501> (дата обращения: 06.06.2022).
19. Официальный сайт Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. URL <https://ac.gov.ru/> (дата обращения: 06.06.2022).
20. Официальный сайт Организации Объединённых Наций. URL <https://www.un.org/ru/> (дата обращения: 06.06.2022).
21. Официальный сайт Рейтингового агентства АК&М. URL <https://www.akm.ru/> (дата обращения: 06.06.2022).
22. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 06.06.2022).
23. Шмидт, О. Что такое зеленая экономика. URL: <https://sovcombank.ru/blog/umnii-potrebitel/chto-takoe-zelenaya-ekonomika> (дата обращения: 06.06.2022).
24. Ивантер В. В., Порфирьев Б.Н., Сорокин Д.Е. [и др.] Как придать импульс развитию российской экономики: приоритеты действий (предложения к Основным направлениям деятельности Правительства РФ до 2024 г.). Финансы: теория и практика. 2018; 22(S7): 4–15. DOI: 10.26794/2587–5671–2018–0–0–4–15
25. Миндлин Ю.Б. Сравнительная характеристика кластеров и территориально–производственных комплексов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2020. № 4. С. 81–86.
26. Миропольский Д.Ю., Харламов А.В. План или рынок: поиск научной истины и направления развития российской экономики // Известия Санкт–Петербургского университета экономики и финансов. 2001. № 4. С. 120–125.
27. Морковкин Д.Е. Импортзамещающий вектор цифровой трансформации обрабатывающей промышленности России // Самоуправление. 2022. № 3 (131). С. 78–81.
28. Морковкин Д.Е. Современные тренды трансформации промышленного каркаса российской экономики в условиях цифровизации и индустрии 4.0 // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2020. Т. 9. № 2. С. 59–66.
29. Харламов А.В., Фокин М.А. Анализ государственного регулирования хозяйственной системы России // Вестник Санкт–Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. 2020. № 4. С. 14–17.
30. Цветков В.А. Реальность и перспективы российской экономики // Проблемы рыночной экономики. 2019. № 1. С. 5–16. DOI: 10.33051/2500–2325–2019–1–05–16

31. Morkovkin D.E., Gibadullin A.A., Kolosova E.V., Semkina N.S., Fasezhoda I.S. Modern transformation of the production base in the conditions of Industry 4.0: problems and prospects // Journal of Physics: Conference Series. 2020. № 1515. pp. 032014. DOI: 10.1088/1742-7596/1515/3/032014
32. Sadriddinov M.I., Mezina T.V., Morkovkin D.E., Romanova Ju.A., Gibadullin A.A. Assessment of technological development and economic sustainability of domestic industry in modern conditions // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2020. No. 734. pp. 012051. DOI: 10.1088/1757-899X/734/1/012051
33. Sorokin D.E. Economic Theory, Economic Reality and Economic Policy // Economy of Region. 2015. № 1. P. 17–29.
34. Romanova I.N., Morkovkin D.E., Nezamaikin V.N., Gibadullin A.A., Ivanova M.A. Formation of a policy to ensure environmental safety in modern economic conditions. // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2020. № 734. pp. 012166
35. Morkovkin D.E., Lopatkin D.S., Shushunova T.N., Sharipov B.K., Gibadullin A.A. Formation of the conditions for the development of innovation // Journal of Physics: Conference Series. 2020. № 1515. pp. 032002. DOI: 10.1088/1742-6596/1515/3/032002

© Морковкин Дмитрий Евгеньевич (MorkovkinDE@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

IMPROVING ANTIMONOPOLY REGULATION IN THE CONTEXT OF DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT: WORLD PRACTICE AND RUSSIAN EXPERIENCE

D. Morkovkin

Summary. Digitalization has rapidly covered all spheres of economic activity and has become a new round of global development. The transformation of antimonopoly regulation and the adoption of appropriate measures to control digital platforms is particularly important at the moment. The international experience of antimonopoly practices and advanced Russian cases of regulation of antimonopoly actions in the digital environment are investigated. The paper analyzes the key problems faced by the business community in controlling the activities of digital giants, including: understanding the essence of the digital platform and choosing key criteria for analyzing violations of antimonopoly legislation; abuse of a dominant position in the digital environment; merging digital platforms; collection of personal data and their confidentiality; international scale of work on the control of digital giants. A set of recommendations for solving the above-mentioned problems and improving the antimonopoly regulation of digital platforms based on the introduction of an antimonopoly compliance system is proposed.

Keywords: economy, competition, digitalization, monopoly, antimonopoly regulation, digital platform, antimonopoly compliance.

Морковкин Дмитрий Евгеньевич

*К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ», Москва
MorkovkinDE@mail.ru*

Аннотация. Цифровизация быстрыми темпами охватила все сферы экономической деятельности и стала новым витком мирового развития. Особенно важным в настоящее время является трансформация антимонопольного регулирования и принятие соответствующих мер по контролю за цифровыми платформами. Исследован международный опыт антимонопольных практик и передовые российские кейсы регулирования антимонопольных действий в цифровой среде. В работе проанализированы ключевые проблемы, с которыми сталкивается бизнес-сообщество в вопросах контроля деятельности цифровых гигантов, среди которых: понимание сути цифровой платформы и выбор ключевых критериев анализа нарушений антимонопольного законодательства; злоупотребление доминирующим положением в цифровой среде; слияние цифровых платформ; сбор персональных данных и их конфиденциальность; международный масштаб работы над контролем за цифровыми гигантами. Предложен комплекс рекомендаций по решению вышеназванных проблем и совершенствования антимонопольного регулирования цифровых платформ на основе внедрения системы антимонопольного комплаенса.

Ключевые слова: экономика, конкуренция, цифровизация, монополия, антимонопольное регулирование, цифровая платформа, антимонопольный комплаенс.

Введение

Главной движущей силой развития рыночной экономики является конкуренция, которая позволяет насыщать рынок качественными товарами по оптимальным ценам в процессе экономических отношений производителей и покупателей за лучшие условия. Адам Смит назвал данную силу «невидимой рукой» рынка и установил, что нарушением равновесия данной силы является монополия, вызывающая диспропорции и неэффективность действия рынка в целом. В связи с этим государство как основной субъект, регулирующий механизм рыночной экономики разработало отдельное направление государственной конкурентной политики для поддержания результативной работы

рынка и его ключевых игроков — антимонопольное регулирование.

Проблемы антимонопольного регулирования в условиях цифровизации экономики и глобальной конкуренции.

Антимонопольное регулирование представляет собой совокупность законодательных, административных и экономических мер, осуществляемых государством с целью ограничения возможностей производителей монополизировать рынки [1]. Первые антимонопольные законы были разработаны в США в XIX веке, но уже в скором времени многие страны стали развивать законодательство в этой сфере. В России первый закон,

заложивший основы ограничения монополии и защиты конкуренции, появился в период перехода к рыночной экономике в 1991 году. В настоящее время механизм антимонопольного регулирования РФ является одним из ведущих в рейтинге стран мира по глобальной конкуренции [2] и представляет собой трехуровневую систему, включающую в себя:

1. Уровень международного сотрудничества: многосторонние (БРИКС, АТЭС, ОЭСР, ЮНКТАД, ЕАЭС и т.д.) и двусторонние договоры (с КНР, Болгарией, Польшей, Бразилией, Румынией, Францией и т.д.). Основными целями, выполняемыми на данном уровне, являются: интеграция России в мировое экономическое сообщество, защита интересов российских компаний на мировой арене, внедрение лучших зарубежных практик, реализация международных обязательств и др. [3].
2. Уровень государства и регионов: представлен в первую очередь деятельностью Федеральной антимонопольной службы РФ по вопросам контроля антимонопольного законодательства в сфере естественных монополий, деятельности органов власти, рекламы, закупок товаров и услуг для реализации целей федеральных органов власти, государственного оборонного заказа, тарифного регулирования и т.д. Так, в Ежегодном докладе о состоянии конкуренции в РФ за 2020 год отмечается, что количество возбужденных дел о нарушении антимонопольного законодательства в 2020 году составило 2395 дел по сравнению с 4040 дел в 2016 году, то есть произошло снижение количества нарушений за 4 года практически в 2 раза [4].
3. Уровень хозяйствующих субъектов: все большую популярность контроля антимонопольных нарушений в разрезе отдельной компании в последнее время набирает антимонопольный комплаенс, который позволяет предупреждать незаконные действия сотрудников в данной сфере, снижать регуляторную нагрузку на органы власти, повышать уровень доверия государства к бизнесу и т.д. Так, в 2020 году были внесены изменения в ФЗ № 33 «О защите конкуренции» в части введения в официальный оборот термина «антимонопольный комплаенс» и установления конкретных требований к организации данного механизма на уровне хозяйствующих субъектов.

Однако не смотря на эффективность действующих механизмов борьбы с монополизмом на практике Российской Федерации в настоящее время в связи с глобальной цифровизацией экономики и последствиями пандемии Covid-19, ускорившими данные процессы, принимаемых мер недостаточно. Так, на повестку дня

выносятся новые риски и угрозы, связанные с деятельностью цифровых платформ и вопросами их регулирования в части антимонопольного законодательства. Под цифровыми платформами понимается предприятие, действующее на двухсторонних (или многосторонних) рынках, которое использует Интернет для обеспечения взаимодействия между двумя или более отдельными, но взаимозависимыми группами пользователей в целях создания стоимости по крайней мере для одной из этих групп [5].

Для поддержания конкурентных условий деятельности на цифровых платформах, защиты интересов начинающих игроков, а также создания правил регулирования антимонопольных действий в цифровой среде для многих стран появилась необходимость в совершенствовании существующих и разработке новых механизмов. Толчком для этого стал также рост совершаемых нарушений в данной сфере. Остановимся на некоторых из них.

Европейская Комиссия (дело № 40099 от 18.07.2018 г.) в 2015 году возбудила дело в отношении действий компании Google по установлению для производителей устройств на базе операционной системы «Android» ряда ограничений. ЕК было установлено, что компания Google доминирует на национальных рынках общего поиска в Интернете по ЕЭЗ, то есть во всех 31 государстве-члене. Также, благодаря контролю над Android, компания Google также занимает доминирующее положение на мировом рынке лицензируемых интеллектуальных мобильных операционных систем (за исключением Китая) с долей рынка более 95%. Было установлено, что компания Google доминирует и на мировом рынке (за исключением Китая) магазинов приложений для мобильной операционной системы Android. По результатам проведенного расследования ЕК принято решение о признании действий компаний Google нарушением статьи 102 Договора о Функционировании Европейского союза и о прекращении ими соответствующего нарушения. Одновременно ЕК оштрафовала компанию Google на 4,34 миллиарда евро за нарушение антимонопольных правил ЕС.

В 2017 году Европейской Комиссией (дело № АТ. 40433 от 30.01.2020 г.) было начато расследование в отношении ряда компаний, принадлежавших корпорации Comcast, включая компанию NBC Universal за территориальные ограничения продажи лицензированных продуктов. Эти ограничения касались товарной продукции с изображением Миньонов, Мира Юрского периода и других изображений и персонажей из фильмов NBCUniversal. Расследование ЕК показало, что лицензионные соглашения NBC Universal нарушают правила конкуренции ЕС, поскольку:

– они ограничивали продажи за пределами указанной в лицензии территории, в том числе, посредством обязательств по уведомлению NBC Universal о таких продажах, ограничений на языки, используемые на товарах, а также обязательств перечислять в адрес NBC Universal доходы от продаж, полученных за пределами установленной территории;

– они ограничивали онлайн-продажи, путем введения запрета на все онлайн продажи, либо запрещающие онлайн-продажи за пределами установленной территории, или положения, разрешающие онлайн-продажи посредством сайтов конкретных продавцов;

– они обязывали лицензиатов возлагать соответствующие ограничения на продавцов, в том числе которые могли бы продавать товар за пределами установленной территории.

Помимо указанных положений лицензионных соглашений, NBC Universal предпринимала ряд мер, которые обеспечивали исполнение этих положений путем проведения аудитов, прекращения соглашений в случае, если лицензиаты не исполняли описанные условия. По результатам расследования, ЕК наложила штрафные санкции в размере 14,3 миллиона евро.

В 2017 году ФАС России был рассмотрен конфликт между туроператорами и сайтом booking.com. Суть претензии заключалась в том, что в соответствии с договором с данной платформой отели не могут устанавливать более низкие цены на других площадках, что предоставляет booking.com сравнительные конкурентные преимущества. Кроме того, туроператоры несут значительные издержки в связи с административной и бюрократической нагрузкой, которая практически не затрагивает booking.com из-за слабого регулирования. Причем данная платформа помимо всего прочего берет достаточно высокую комиссию с гостиниц и отелей при минимальных операционных расходах. Поэтому по мнению туроператоров их деятельность сильно ограничена по сравнению с booking.com. В декабре 2020 года ФАС РФ рассмотрело данное обращение о нарушении антимонопольного законодательства и встало на сторону представителей тур-отрасли, вменив booking.com пункт 3 части 1 статьи 10 ФЗ «О защите конкуренции» [6]. Основными положениями дела стали следующие: Booking.com навязывает отелям и гостиницам невыгодные условия контрактов, что в свою очередь приводит к ограничению конкуренции на рынке туристических услуг и ущемлению интересов представителей средств размещения.

В связи с обозначенными ситуациями ряд стран: Германия и Австрия в 2020 году ввели дополнительные

меры по регулированию антимонопольной деятельности цифровых платформ. Некоторые страны — Южная Корея и Япония, также учли специфику в данной сфере на уровне разработки определенных рекомендаций. Остальные же страны, в том числе Российская Федерация, в настоящее время находятся на этапе обсуждения возможных мер по разрешению образовавшихся проблем. Рассмотрим проблемы, являющиеся ключевыми в данный момент в области антимонопольного регулирования цифровых платформ.

Первая проблема связана с пониманием сути цифровой платформы и выбора ключевых критериев, по которым происходил бы анализ нарушений антимонопольного законодательства. Прежде всего стоит отметить, что цифровая платформа это многосторонняя бизнес-модель. Если традиционный экономический агент рынка действует по стандартным правилам: получает услуги или товар в обмен на денежные средства, то цифровая платформа занимает промежуточное положение между несколькими сторонами рынка. Возьмем, к примеру, платформу социальных сетей Facebook¹, которая представляет собой интерфейс для ряда сторон рынка: пользователей, взаимодействующих с друзьями и семьей, разработчиков, желающих привлечь новые заказы, поставщиков контента, демонстрирующих свои предложения аудитории, а также рекламодателей, производящих рекламу для своей целевой аудитории. Поэтому возникает проблема: рассматривать цифровую платформу в целом или же каждую ее сторону отдельно. Ряд экспертов предположили, что рыночные стороны платформы не могут быть должным образом оценены изолированно. Такой узкий подход упускает суть функционирования цифровой платформы, теряя из виду важные идеи, которые следует использовать для антимонопольного анализа. С другой стороны, соответствующий рынок, охватывающий всю платформу, может быть слишком широким для традиционного антимонопольного анализа — и может включать в себя релевантные рынки, которые не взаимозаменяемы. Такой подход потребует значительных изменений в том, как закон о конкуренции зависит от определения рынка.

Также, при определении сути цифровой платформы стоит обратить внимание на такой критерий как рынки с нулевой ценой, предполагающие оплату пользователем того или иного сервиса не денежными средствами, а личными данными (любая социальная сеть). Данный случай в корне меняет устоявшиеся методы опреде-

¹ Facebook официально запрещена с 21 марта 2022 года на территории Российской Федерации по решению Тверского суда Москвы. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/21/03/2022/6238a5e89a79477e5dc0245f7?ysclid=15mp05z31y434216879

ления антимонопольных рынков. Как было отмечено ранее, ряд стран уже приняли соответствующие поправки в законодательстве, так, например, законодательный орган Германии в 2017 году принял поправку, в которой установлено следующее: факт того, что продукт предоставляется без денежного вознаграждения, не отменяет предположение о существовании антимонопольного рынка [7].

Вторая проблема связана со злоупотреблением доминирующим положением в цифровой среде. Суть проблемы заключается в том, что цифровые платформы работают сразу на нескольких рынках. Создавая цифровую экосистему, они могут использовать свою рыночную власть с одного рынка на соседний или возможно, даже на довольно удаленных рынках, что расширяет их доминирующее положение и нарушает основы конкуренции. Однако отследить такое косвенное влияние достаточно сложно, следовательно, возникают трудности в определении общего объема власти. Примером подобного нарушения является вышеназванный случай с Google. В 2017 Европейская комиссия обнаружила, что Google использовал свое доминирующее положение на рынке в общем онлайн-поиске для того, чтобы систематически размещать свою собственную службу сравнения покупок (Google Shopping) в верхней части результатов поиска или рядом с ними. Кроме того, Google понизил рейтинг конкурирующих сервисов сравнения покупок в общих результатах своей поисковой системы. Вместе эти две практики сдерживали конкуренцию, давая преимущество собственной службе сравнения покупок Google и закрывая рынок конкурирующих сайтов сравнения покупок. В 2018 году Европейская Комиссия изучила, среди прочего, условия лицензирования мобильной операционной системы Android от Google. Выяснилось, что Google участвует в ограничении конкуренции, требуя от производителей смартфонов, установки его поисковых и браузерных приложений от Play Store. Кроме того, Google совершал незаконные платежи некоторым производителям и операторам мобильной связи исключительно за предварительную установку своего поискового приложения.

Следующей проблемой является слияние цифровых платформ. Ключевым превентивным механизмом по решению вопросов слияния цифровых платформ и их существенного влияния на рынок является предварительный контроль слияний. Однако в настоящее время в большинстве стран мира применение подобного механизма развито лишь в отношении слияний, при которых происходит превышение конкретного порогового уровня по объему продаж или размеру активов. При этом не учитывается ценность данных и контроль над ними со стороны участников слияния. В цифровой

экономике данные играют существенную роль и дают конкурентные преимущества компаниям, которые обладают этими базами данных и могут их контролировать. Так как в большинстве стран мира сообщения о слияниях направляются лишь в случае превышения определенных пороговых значений, цифровые платформы и стартапы не всегда обязаны направлять такие уведомления. Зачастую они не достигают соответствующих пороговых значений объема продаж, несмотря на их высокую ценность.

В совершенстве антимонопольные ведомства на первоначальном этапе должны выявлять и устранять возможные ограничения конкуренции, связанные со слияниями, поскольку исправление образовавшейся монопольной власти достаточно сложно и может нести в себе иные негативные эффекты как для самого ведомства, так и для рынка в целом. Примером подобной ситуации может быть слияние Facebook с Instagram в 2012 году и с WhatsApp в 2014 году¹.

Изначально данные сделки были проверены на потенциальные нарушения конкуренции в будущем и одобрены антимонопольными органами. Однако в 2020 году Федеральная торговая комиссия США (FTC) подала антимонопольный иск против Facebook, обвиняя компанию в антиконкурентном поведении и удерживании монопольного положения на протяжении многих лет. В ходе расследования утверждалось, что Facebook целенаправленно скупал перспективные стартапы с целью завоевать большую часть рынка и занять монопольное положение. Однако представители Facebook возразили выдвинутым обвинениям, поскольку антимонопольное ведомство изначально одобрило сделки. Кроме того, подобный случай является беспрецедентным, и подрывает уверенность компаний в действиях FTC по одобрению сделок слияния [8].

В России же есть противоположный пример, когда в июне 2020 г. ФАС РФ не согласовала ходатайство о приобретении Яндекс.Такси всех торговых знаков Группы компаний «Везет» (Fasten, «Лидер», «RedTaxi» и др.) в силу мнения о том, что подобная сделка приведет к нарушению конкуренции на рынке. Регулятор провел исследование, которое показало, что, в результате слияния доля объединенной компании на рынке такси Российской Федерации составит 70%, а в отдельных субъектах Российской Федерации превысит 80%. Такое увеличение концентрации на рынке

¹ Facebook и Instagram официально запрещены с 21 марта 2022 года на территории Российской Федерации по решению Тверского суда Москвы. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/21/03/2022/6238a5e89a79477e5dc0245f?ysclid=15mp05z31y434216879

с высокой долей вероятности привело бы к сужению возможности выбора водителей такси и пассажиров. То есть применение взвешенного подхода при исследовании многосторонних рынков является критически важным [9].

Для решения вышеназванных проблем рядом стран уже принимаются конкретные меры. Правительство РФ внесло на рассмотрение Госдумы законопроект № 160280–8 «О внесении изменений в Федеральный закон „О защите конкуренции“ (в части совершенствования антимонопольного регулирования „цифровых“ рынков)» (далее — законопроект). Законопроект разработан в целях совершенствования антимонопольного регулирования в условиях развития цифровой экономики. В нем предлагается закрепить условия доминирующего положения маркетплейсов и агрегаторов онлайн-торговли. Рассмотрение законопроекта запланировано на осеннюю сессию. Поправки могут вступить в силу к 01.03.2023 [10].

Заключение

В настоящее время в связи с быстроразвивающимися условиями функционирования цифровых платформ, ростом новых механизмов их действия и, соответственно, обнаружением иных способов возможного нарушения антимонопольного законодательства, проект пятого пакета теряет свою актуальность и требует постоянных доработок и дополнений.

Вместе с тем, рациональным представляется популяризация и внедрение системы антимонопольного комплаенс в деятельности цифровых платформ, поскольку данная мера позволит стандартизировать правила поведения цифровых компаний путем, например, подготовки регулятором информационных писем (разъяснений), содержащих обоснование основных требований, которые должны содержаться в комплаенс-системе, а также шаблоны, примеры по внедрению антимонопольного комплаенса [11].

Также, важным является повышение автоматизации деятельности самих регулирующих антимонопольных ведомств. Данное направление может быть реализовано, например, в части своевременного выявления, оценивания и предотвращения антимонопольных рисков компаний в связи с их функционированием в цифровом пространстве с применением актуальных подходов к анализу рынка с учетом сетевых эффектов, обладания цифровыми платформами и большими данными [12].

Подводя итог, можно заключить, что в условиях цифровизации коренным образом меняются традиционные подходы в любой сфере деятельности, что требует быстрого реагирования соответствующих ведомств, Правительства, бизнеса и т.д. В этом плане область антимонопольного регулирования не стала исключением и важно принимать своевременные решения для поддержания устойчивости и конкуренции цифрового рынка в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uafi.net/antimonopolnoe-regulirovanie/> (дата обращения: 19.02.2022)
2. Global Competition Review [Электронный ресурс]. URL: <https://globalcompetitionreview.com/> (дата обращения: 19.02.2022)
3. Официальный сайт ФАС РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/tags/121> (дата обращения: 19.02.2022)
4. Доклад о состоянии конкуренции в РФ за 2020 год [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/documents/687779> (дата обращения: 20.02.2022)
5. ЕЭК Обзор «Конкурентное (антимонопольное) регулирование на цифровых рынках [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/caa/cpol/konkurentpol/Documents/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80.pdf> (дата обращения: 20.02.2022)
6. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N135-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/?ysclid=15nhntsdhi500121011 (дата обращения: 20.02.2022)
7. Viktoria H.S.E. Robertson Antitrust Law and Digital Markets A Guide to the European Competition Law Experience in the Digital Economy — 2020 [Электронный ресурс]. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3631002 (дата обращения: 20.02.2022)
8. Facebook пытается удержать Instagram и WhatsApp под своим контролем — 2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.securitylab.ru/news/517375.php> (дата обращения: 20.02.2022)
9. Бюллетень о развитии конкуренции за 2020 год «Регулирование цифровых платформ — обеспечение конкуренции при сохранении стимулов для развития» [Электронный ресурс]. URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/konkurencia/Konk_december_2020.pdf (дата обращения: 20.02.2022)
10. Пятый антимонопольный пакет: как ФАС России планирует бороться с сетевым эффектом? [Электронный ресурс]. URL: Источник: <https://www.eg-online.ru/article/457421/> (дата обращения: 15.07.2022)
11. Аналитический центр при Правительстве РФ: «Антимонопольный комплаенс как инструмент развития конкурентной среды» — сентябрь 2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://nangs.org/analytics/analiticheskij-tsentr-pri-pravitelstve-rf-antimonopolnyj-komplaens-kak-instrument-razvitiya-konkurentnoj-sredy-sentyabr-2021-pdf> (дата обращения: 19.02.2022)
12. Tarkhova K.V., Alifrov V.I., Gorokhova O.N. The Evolution of Antitrust Regulation in Russia in Digital Era [Электронный ресурс]. URL: <https://www.digitallawjournal.org/jour/article/view/32> (дата обращения: 20.02.2022)

13. Боробов В.Н., Миндлин Ю.Б. Антимонопольная политика государства в условиях рыночной экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2022. № 1. С. 15–18.
14. Гарнов А.П., Быкова О.Н. Цифровая экономика как метод интеграции в мировое пространство // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2020. Т. 17. № 4(112). С. 5–12. DOI: 10.21686/2413–2829–2020–4–5–12
15. Кушнарев Н.Г., Рогожник Н.Н., Цыбульник Л.В., Шаматрин И.В., Пак А.Ю. Вопросы оценки уровня государственной поддержки промышленности и ее влияния на экономические показатели развития в региональных интеграционных объединениях // Проблемы прогнозирования. 2022. № 3(192). С. 16–27. DOI: 10.47711/0868–6351–192–16–27.
16. Стратегические ориентиры государственного регулирования национальной экономики в условиях цифровизации: монография / С.В. Шманев, Д.Е. Морковкин, О.И. Донцова. — Москва: КноРус, 2021. — 178 с.
17. Цветков В.А. Реальность и перспективы российской экономики // Проблемы рыночной экономики. 2019. № 1. С. 5–16. DOI: 10.33051/2500–2325–2019–1–05–16
18. Шедько, Ю.Н. Трансформации власти, общества и бизнеса в условиях четвертой промышленной революции // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 8 (109). — С. 263–267.
19. Шманев С.В. Синергетико-институциональный подход к процессу модернизации экономики России // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 1 (43). С. 176–179.
20. Chupin A.L., Yurchenko O.A., Lemesheva Zh.S., Pak A.Y., Khudzhatov M.B. Development of Logistical Technologies in Management of Intellectual Transport Systems in the Russian Federation // Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. Т. 87. pp. 778–784.
21. Morkovkin D., Lopatkin D., Sadriddinov M., Shushunova T., Gibadullin A., Golikova O. Assessment of innovation activity in the countries of the world // E3S Web of Conferences. 2020. Т. 157, pp. 04015.
22. Tolkachev S A, Bykov A A, Morkovkin D E, Borisov O I and Gavrilin A V Digitalization of manufacturing in Russia, Belarus and the European Union // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2020. 421 (3). 032041.
23. Salimyanova IG, Novikov AA, Novikova EV, Lushchik IV, Savderova AF, Berezina NV, Rudenko LG, Allalyev RM. Economy digitalisation: Information impact on market entities. Journal of Environmental Treatment Techniques. 2019; 7(4): 654–658.
24. Sorokin D.E. Economic Theory, Economic Reality and Economic Policy // Economy of Region. 2015. № 1. P. 17–29.

© Морковкин Дмитрий Евгеньевич (MorkovkinDE@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве РФ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ САХА ЯКУТИЯ

Николаева Наталия Алексеевна

Старший преподаватель, Северо-Восточный
федеральный университет имени М.К. Аммосова
onatalia@inbox.ru

STRATEGY FOR TOURISM DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF SAKHA YAKUTIA

N. Nikolaeva

Summary. The article is devoted to the formalization of the main components of tourism development strategy in the Republic of Sakha Yakutia. Particular attention is paid to the impact of the pandemic on the dynamics of guest reception in the region. It also outlines the need to stimulate domestic tourism and intensify cooperation with public organizations. Particular emphasis is placed on the prospects of infrastructure development and tourist communications.

Keywords: tourism, pandemic, strategy, Sakha Republic.

Аннотация. Статья посвящена формализации основных составляющих стратегии развития туризма в Республике Саха Якутия. Отдельное внимание уделено влиянию пандемии на динамику приема гостей в регионе. Также обозначена необходимость стимулирования внутреннего туризма и активизации взаимодействия с общественными организациями. Особый акцент сделан на перспективах развития инфраструктуры и туристических коммуникаций.

Ключевые слова: туризм, пандемия, стратегия, республика Саха.

В настоящее время не подлежит сомнению тот факт, что туризм способен активно влиять на экономику региона, в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную детерминанты, и потому важным направлением диверсификации социально-экономической деятельности многих территорий выступает именно развитие индустрии гостеприимства и рекреации [1].

Рассматривая тренды мировых экономических процессов в результате пандемии COVID-19 и введенных карантинных ограничений необходимо отметить, что именно туризм является одним из тех секторов экономики, который наиболее пострадал из-за запретов на передвижение людей. Согласно докладу всемирной организации туризма (ЮНВТО) ООН, за период пандемии COVID-19 из-за карантинных ограничений туристический поток упал почти на 74%, что составляет около 700 млн. туристов по сравнению с 2019 годом, когда был рост на 3,7%. Больше всего туристов в 2020 году потерял Азиатско-Тихоокеанский регион — 79%, далее следуют Африка и Ближний Восток — 69%, Европа — 68% и Американский регион — 65% [2].

Особенно актуальны данные вопросы для Республики Саха (Якутия), которая обладает большим количеством туристических активов, поскольку до начала кризиса туризм в регионе переживал быстрый рост, в первую очередь благодаря устойчивой экономической ситуации, либерализации авиаперелетов и региональному сотрудничеству. Многие предприятия Республики поставили туризм на первое место в списке своих приоритетов развития, в связи с ограниченным числом рабочих мест в промышленном секторе.

Так, туристический поток в Якутии достигал отметки более чем 200 тыс. туристов в год. Однако в период пандемии он упал до 114 тыс., вследствие чего туристская индустрия потеряла колоссальные деньги (см. рис. 1).

Таким образом, с учетом вышеизложенного, исследование путей разработки и имплементации стратегии регионального развития индустрии туризма в Республике Саха (Якутия), особенно в контексте потрясений, вызванных COVID-19, является чрезвычайно актуальной задачей, что и обуславливает выбор темы данной статьи.

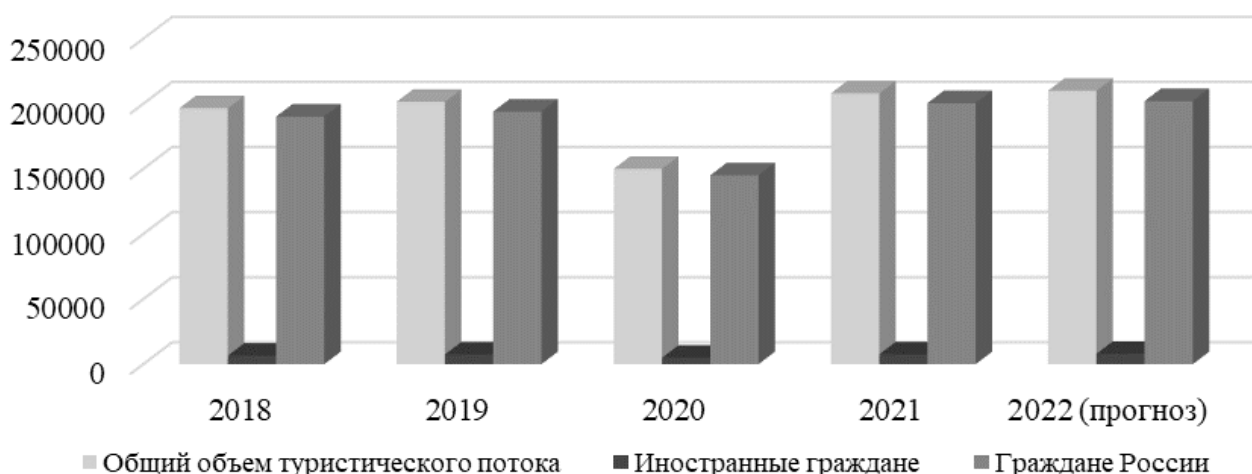


Рис. 1. Общий объем туристического потока в Республике Саха (Якутия), чел. [3]



Рис. 2. Стратегические направления развития инфраструктуры и коммуникаций в Республике Саха (Якутия)

Проблемам развития отрасли туризма, ее управленческой составляющей посвящено немало научных работ ведущих специалистов этой сферы, среди которых можно выделить Мерцалову С.Л., Заслонкину О.В., Жерукову А.Б., Stone, Matthew J.; Migacz, Steve; Wolf, Erik.

Вопросы развития регионального туризма в России в контексте инновационных стратегий, экологической безопасности и природоохранной деятельности нашли свое отражение в работах Минченко В.Г., Ползиковой Е.В., Амировой М.М., Пайзуллаевой З.К.

Однако, несмотря на значительное количество публикаций, задача усовершенствования управления туризмом в Республике Саха (Якутия) на основе региональных стратегий развития остается недостаточно проработанной и требует более углубленного внимания.

Итак, цель статьи заключается в рассмотрении ключевых составляющих стратегия развития туризма в Республике Саха Якутия.

Прежде всего, отметим, что, по мнению, автора, стратегия развития туризма в Республике должна опираться и способствовать расширению тех продуктов, которые являются наиболее популярными и приносят предприятиям прибыль. Таких активов на территории Республики насчитывается около 300 и количество новых предложений стабильно растет. Самыми популярными являются национальный парк «Ленские столбы», Полюс холода в Оймяконе, круизы по реке Лена, в том числе арктические, пешеходные туры по горным перевалам, рыбалка, сплавы, событийные мероприятия.

Во-вторых, следует акцентировать внимание на том, что, как свидетельствует рис. 1, традиционно курорты Республики посещало небольшое количество зарубежных туристов (отсутствие качественного обслуживания, информационная изоляция, не развитая инфраструктура и т.п.), и их потеря в связи с пандемией не нанесла значительных убытков в сфере туризма. Но, вместе с тем, ограничения на передвижение людей через карантинные мероприятия способствуют развитию внутреннего туризма — растет спрос на отдых в регионе со стороны россиян. При наличии надлежащих стимулов, активной рекламной компании, проведения просветительской работы внутренний туризм может возглавить подъем отрасли в постпандемический период.

Можно выделить такие основные меры, которые позволяют стимулировать рост внутреннего туризма:

наращивание потенциала и диверсификация ресурсов для развития местного туризма по каждому

из ключевых направлений (круизный туризм, сельский туризм, туризм выходного дня, пешеходный туризм и т.д.);

- ◆ поддержка роста региональных туристических компаний;
- ◆ стимулирование инвестиций в местные туристические проекты;
- ◆ разработка политики и планов по продвижению внутреннего туризма в Республике в рамках единой туристической идентичности страны;
- ◆ запуск учебных и академических программ в области внутреннего туризма, создание клубов дикой природы в школах, организация ежегодного конкурса дикой природы для награждения школ, которые продемонстрировали творческий подход и рекомендуемые усилия по сохранению дикой природы края, являющейся основным элементом туризма;
- ◆ унификация местного законодательства в сфере туризма;
- ◆ создание государственно-частных партнерств для предприятий гостеприимства;
- ◆ создание веб-сайта, посвященного внутреннему туризму в Республике.

В-третьих, успешное развитие туризма на любой территории зависит во многом от доступности к ней и наличия инфраструктуры. Доступность осуществляется с использованием комплекса коммуникаций разными видами транспорта, а также благодаря удобной логистике и дорожно-транспортной инфраструктуре. К последней относятся пути сообщения, навигация на них, безопасность, точки сервиса и т.п. [4]

Следует отметить, что влияние оказывает не только непосредственно туристическая инфраструктура, как, например, гостиницы, рестораны или пункты проката. Прямое воздействие на состояние туризма имеет и общая (коммунальная) инфраструктура, прежде всего электроснабжение, водоснабжение и водоотвод, обращение с бытовыми отходами, благоустройство территории, ее визуальная привлекательность.

Для развития туризма в Республике, по мнению автора, наиболее важными являются три вектора развития инфраструктуры, описание которых и более подробная детализация представлены на рис. 2.

Таким образом, подводя итоги, отметим, что стратегия развития туризма в Республике Саха (Якутия) в эпоху постпандемии должна опираться на такие составляющие как развитие территориальных туристических продуктов и их продвижение, усовершенствование инфраструктуры и коммуникаций, стимулирование внутреннего туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев О.Е. Планирование и реализация стратегии развития туризма: мировой опыт и практика в России // Современные проблемы сервиса и туризма. 2020. Т. 14. № 1. С. 5–6.
2. The Nature and Future of Tourism: A Post-COVID-19 Context / Maximiliano E. Korstanje. Apple Academic Press, 2022. 262 p.
3. О Стратегии развития туризма в Республике Саха (Якутия) на период до 2025 года URL: <https://docs.cntd.ru/document/430615996>
4. Макарчук И.Н. Туристические ресурсы и инфраструктура как важные составляющие развития экономики и туризма региона // Экономический вестник университета. 2020. № 45. С. 93–99.

© Николаева Наталия Алексеевна (onatalia@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Северо-восточный федеральный университет им М. К. Аммосова

ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ВТОРИЧНОГО СЫРЬЯ КАК К ИНСТРУМЕНТУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

APPROACHES TO THE USE OF SECONDARY RAW MATERIALS AS A TOOL TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE WASTE PROCESSING INDUSTRY

R. Rozhkov

Summary. This article discusses one of the main environmental problems associated with man-made human impact on the environment. The problem area is described; morphological analysis of MSW in the Moscow region was carried out.

Keywords: MSW, secondary materials, use, regional operators, waste, separate collection, garbage, landfill, landfill, garbage problems, negative impact, land resources, hazardous substances.

Рожков Роман Сергеевич

К.э.н., доцент, ФГБВОУ ВО «Академии гражданской
защиты МЧС России» (г. Химки)
Rbt07@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается одна из основных экологических проблем, связанных с техногенным влиянием человека на окружающую среду. Описана проблемная область; проведен морфологический анализ ТКО Московской области.

Ключевые слова: ТКО, вторичные материалы, использование, региональные операторы, отходы, раздельный сбор, мусор, полигон, свалка, мусорные проблемы, негативное влияние, земельные ресурсы, опасные вещества.

Актуальность темы исследования

В новой парадигме устойчивого развития России до 2030 года в Национальной цели по созданию в стране комфортной среды обитания жителей Российской Федерации определены в качестве одного из целевых показателей достижения этой цели: 100% — разделение ТКО¹ и 50% — переработка этих ТКО во вторичные материальные ресурсы.

Сразу стоит отметить, что достичь заявленную цель можно только реализовав комплексную систему по сортировке, сбору, логистике, переработке ТКО. И речь идет в первую очередь об усилиях населения: если население будет сортировать мусор на начальном этапе, в дальнейшем, будет понимание раздельной транспортировки, затем автоматической досортировки, то процесс будет эффективным. На сегодняшний день, стоит отметить, что наша страна отстает по уровню утилизации отходов и использованию вторичных ресурсов.

¹ Твердые коммунальные отходы (ТКО) — это отходы, образующиеся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами, а также товары, утратившие свои потребительские свойства в процессе их использования физическими лицами в жилых помещениях в целях удовлетворения личных и бытовых нужд.

Исследуемая проблема — недостаточная эффективность переработки ТКО и использования вторичных материальных ресурсов.

Объект исследования — система переработки вторичного сырья Московской области.

Предмет исследования — организация взаимодействия уполномоченных предприятий по обращению с ТКО Московской области.

Метод исследования — анализ статистических данных, метод описательных статистик

Описание проблемной ситуации

Официально считается, что в стране более 14000 санкционированных мест размещения отходов, которые занимают огромную территорию около 4 млн. га, что сопоставимо с территорией некоторых государств. Под размещение все возрастающих объемов ТКО ежегодно выделяется 400000 гектаров земли, что эквивалентно по размеру территории городов Москвы и Санкт-Петербурга. Также существуют еще и нелегальные свалки, количество которых по разным оценкам варьируется от 10 тыс. до нескольких сотен тысяч [1].

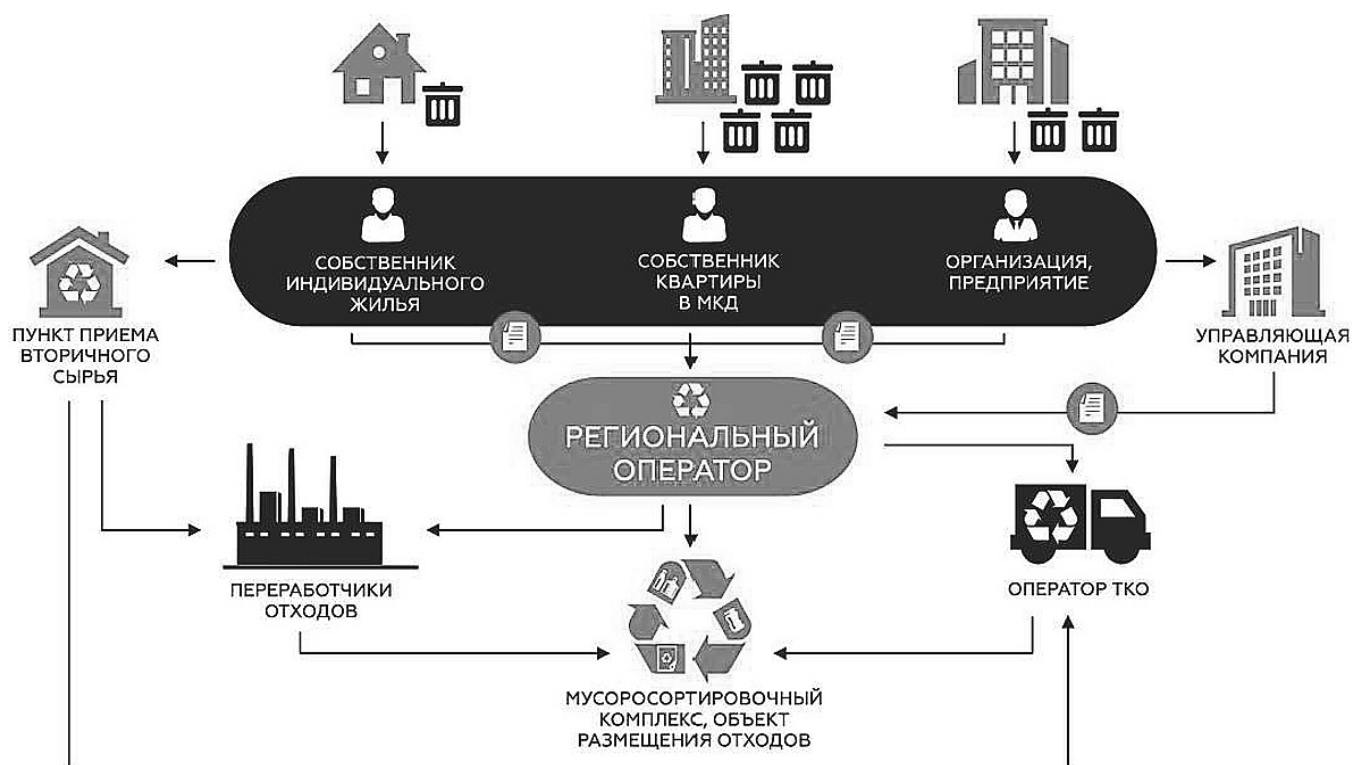


Рис. 1. Схема обращения с твердыми коммунальными отходами

Помимо вывода значительных земельных ресурсов из хозяйственного оборота полигоны загрязняют атмосферу, поверхностные слои почвы, подземные воды и грунт, негативно влияют на растительный и животный мир, ухудшают качество жизни населения близлежащих территорий. Из-за отсутствия системы раздельного сбора и утилизации отходов, содержащих токсичные компоненты, растут масштабы загрязнения окружающей среды опасными веществами.

Авторский анализ

В числе первых субъектов РФ Московская область утвердила территориальную схему обращения с отходами в декабре 2016 года. На ее примере можно рассмотреть оптимальный вектор развития системы переработки вторичных отходов в остальных субъектах РФ [2].

В Московской области были изучены места образования, дальнейшего сбора, сортировки, перегрузки и переработки отходов, определены 7 кластеров для выбора региональных операторов. В их обязанности следует включать:

- ◆ обеспечение взаимодействия УК и жильцов в части касающейся работы с ТКО;
- ◆ обеспечение юридического взаимодействия с организациями, ответственными за комплексный сбор и транспортировку ТКО;

- ◆ взаимодействие с организациями, которые осуществляют захоронение, обезвреживание и обработку ТКО;
- ◆ работа с качеством оказания услуг операторами;
- ◆ управление в области работы с твердыми коммунальными отходами;
- ◆ контроль за раздельным сбором отходов;
- ◆ работа по минимизации и локализации свалок, которые появляются стихийно и нецентрализованно;
- ◆ участие в создании и управлении обрабатывающих, утилизирующих, обезвреживающих отходы предприятий. А также повышение эффективности работы данных предприятий [3].

Также, во дворах необходима установка разноцветных баков для разделения мусора. Для сортировки мусора в квартирах рекомендуется оборудовать дома две-четыре емкости для сортировки отходов. На рисунке 1 представлена схема обращения с ТКО.

Тема раздельной сортировки отходов должна стремительно развиваться в наше время, так как начинает приваливать формат переработки, а не захоронения. Поэтому сейчас перед Москвой и Московской областью, а также остальными субъектами РФ стоит задача четко проработать нормативную базу и создать систему накопления и сбора отходов.



Рис. 2. Морфологический состав ТКО Московской области

Анализ статистических данных

Первая сортировочная линия самого крупного в России комплекса по переработке отходов начала работать в Коломенском округе Подмосковья [4]. Это уже четвертый комплекс, открытый в Московской области за несколько лет. Главная цель строительства таких комплексов — уменьшить объем отходов, захораниваемых на территории Подмосковья, в два раза, то есть не 12 миллионов тонн мусора закапывать в землю, а 6. Комплекс в Коломенском округе рассчитан на переработку 650 тысяч тонн отходов в год, 50% из которых будет идти на переработку. Такая мощность комплекса способна решить все мусорные проблемы, находящиеся рядом 4 муниципалитетов. Один такой комплекс может обеспечить не только 560 рабочих мест, но и поспособствовать закрытию находящихся поблизости 2 мусорных полигонов.

Также, необходимо выделить состав твердых коммунальных отходов Московской области для определения их источников (см. Рис. 2).

Таким образом, исходя из данных полученных в ходе морфологического состава ТКО можно отметить, что наибольший процент вторичных материалов составляют: бумага (17%), пластик (13%), стекло (16%). Они составляют коммерчески ценные фракции отходов.

Для увеличения доли переработки отходов необходима заинтересованность частных предпринимателей в этой сфере. Вторичное сырье — стратегический ресурс, источник получения энергии, цветных и редких металлов. Для повышения интереса предпринимателей государству необходимо всячески поддерживать и стимулировать новые технологии и стартапы в этой сфере.

Авторский вывод по исследованию

Проблема утилизации и переработки мусора — одно из основных направлений деятельности многих экологических компаний и решать ее нужно незамедлительно и системно.

Благодаря вторичному сырью будет погибать меньше деревьев и использоваться природных ресурсов. Кроме этого, предметы из вторсырья намного дешевле и требуют меньше затрат на переработку. Каждый год российские организации запускают экологические акции, в которых может поучаствовать каждый желающий:

1. Сдать ненужную технику («М. Видео-Эльдорадо»)
2. Отказаться от кассовых ордеров («Сбербанк»)
3. Купить косметику и помочь тайге (Natura Siberica)
4. Отдать ненужную обувь на переработку (Rendez-Vous)
5. Отдать зубные щётки на переработку (Splat)

6. Отдать ненужные вещи «Свалке»
7. Подписаться на рассылку о бережном потреблении («Теперь так»)
8. Поучаствовать в марафоне «Собиратора»

Также, автором статьи были выработаны мероприятия/предложения, которые помогут улучшить ситуацию с накоплением и сбором отходов:

- ◆ Создание объектов переработки отходов с использованием современных технологий, опора на лучшие мировые практики, направленные на снижение негативного воздействия на природу и окружающую среду в целом. Интересен опыт

компании H&M по установке в розничных магазинах оборудования по переработке;

- ◆ Снижение финансовой нагрузки в части тарифов на вывоз мусора. Также в части касающейся логистических издержек — возможен пересмотр всей системы транспортировки от классической логистики до пневмоотгрузки;
- ◆ Совершенствование требований к принимаемым вторичным ресурсам. Особенно актуальна начальная сортировка в домохозяйствах;
- ◆ Уменьшение более чем в 3 раза поступления не утилизируемых коммунальных отходов на полигонное захоронение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цховребов Э.С. Правовые аспекты обеспечения экологической ситуации // ЭКОС. — 2018. — № 6. — С. 14. (дата обращения: 22.04.2022)
2. Березюк М.В., Румянцева А.В. Новая система управления твердыми коммунальными отходами: инновационный подход // Инновационное развитие экономики. — 2016. — № . 5. — С. 19–29. (дата обращения: 23.04.2022)
3. Марьев В.А. и др. Инновационная система организации, учета обращения с твердыми коммунальными и крупногабаритными отходами, экономического стимулирования их раздельного сбора и обработки // Вестник МГСУ. — 2019. — Т. 14. — № . 1 (124). (дата обращения: 25.04.2022)
4. Боярский А.А., Поклонский А.Ю. Проблемы интеграции инновационных решений в области управления твердыми коммунальными отходами в системе «Умный Город» // Modern Science. — 2019. — № . 12–4. — С. 310–313. (дата обращения: 22.04.2022)

© Рожков Роман Сергеевич (Rbt07@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ США И КИТАЯ

Рустамов Халиг Габиль оглы

Докторант, Бакинский Государственный

Университет

xrabbasali@gmail.com

THE MODERN STAGE IN THE US-CHINA GLOBAL ECONOMIC COMPETITION

K. Rustamov

Summary. In modern times, one of the most discussed issues in future predictions is the economic competition between the USA and China. The study titled «The modern stage of the USA-China global economic competition» analyzes the economic situation of the United States of America in recent years, the rapid growth of China and the course of economic competition between the two countries in line with these trends. This article evaluates the US-China competition from various perspectives and makes predictions about the strengths and weaknesses of these countries.

Keywords: chinese economy, economy of the United States, economic competition, economic growth, economic policy.

Аннотация. В наше время одним из самых обсуждаемых вопросов в прогнозах будущего является экономическая конкуренция между США и Китаем. В исследовании под названием «Современный этап глобальной экономической конкуренции США и Китая» анализируется экономическое положение Соединенных Штатов Америки в последние годы, быстрый рост Китая и ход экономической конкуренции между двумя странами в соответствии с этими тенденциями. В этой статье оценивается конкуренция между США и Китаем с разных точек зрения и делается прогноз о сильных и слабых сторонах этих стран.

Ключевые слова: китайская экономика, экономика США, экономическая конкуренция, экономический рост, экономическая политика.

Китайская экономика, которая легла в основу исследования, в настоящее время характеризуется как «мировая фабрика» [5, p. 649]. Экономическое развитие Китая, начавшееся в трудоемких отраслях, также быстро развивалось в последние годы в области технологий, и сегодня доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме экспорта значительно увеличилась [4, p. 15].

Открытие Китая внешнему миру — одно из самых успешных изменений со времен маоизма и одна из важнейших причин его экономического успеха. Первыми свободными примерами этой политики являются четы-

ре свободные экономические зоны, созданные в прибрежных провинциях [2, p. 9].

Поскольку такие меры, как либерализация иностранных инвестиций и снижение налогов во вновь созданных свободных экономических зонах, оказались успешными, были созданы новые свободные экономические зоны и предприняты новые шаги для обеспечения экономического развития. К 1993 году в стране насчитывалось более 1800 свободных экономических зон. Китай проводил различные реформы для привлечения иностранных инвестиций и в результате привлек в свою страну трудоемкую обрабатывающую про-

мышленность, перерабатывал дешевое, закупаемое за границей сырье, и экспортировал его в виде готовой продукции. Всего через несколько лет после этого решения были заложены основы новой экспортно-ориентированной экономики Китая [1, p. 30].

Китай, ставший членом Всемирной торговой организации в декабре 2001 г., обновил многие законы и правила, в определенной степени снизил таможенные пошлины и продолжает это делать. Также в последующие годы в конституцию страны был внесен ряд принципиальных изменений, увеличивших роль частного сектора в экономической деятельности в стране и добавивших положения о частной собственности. В 2005 году были отменены правила, запрещающие частным компаниям работать в определенных областях страны, таких как инфраструктура, коммунальные услуги и финансовые услуги. В результате всех этих крупных шагов в 2004 г. Китай стал третьим по величине торговым партнером мира, а иностранные инвестиции в страну в 2004 г. достигли 60 миллиардов долларов [5, p. 650].

В ходе «торговой войны», начавшейся в 2018 году, Китай стал серьезной угрозой для США с их конкурентной экономической гегемонией. Хотя существует множество показателей для измерения конкурентоспособности, наиболее широко используемый в литературе метод — это метод сравнительных преимуществ Балассы. Используя метод сравнительных преимуществ (RCA), конкурентоспособность Китая в период с 2006 по 2015 год была изучена на двусторонней и секторальной основе. Если значение RCA, рассчитанное с использованием метода сравнительных преимуществ, больше +50, это говорит о том, что страна конкурентоспособна в данном секторе, а если оно низкое, то страна неконкурентоспособна в этом секторе [3, p. 12].

При анализе показателей конкурентоспособности Китая за 10 лет с 2006 по 2015 год сравнительное преимущество указывает на конкурентоспособность Китая. Согласно упомянутому выше индексу Балассы, если значение индекса больше 1, конкурентоспособность высокая; если он находится в диапазоне от 0,5 до 1, он относительно ограничен в соответствующем продукте; если он меньше 0,5, сравнительное преимущество низкое.

Таким образом, данные разработки были разделены на три основные группы по значению индекса, рассчитанного для 10 основных товарных групп. К первой группе относятся группы товаров, по которым Китай конкурирует с США. Ко второй группе относятся группы товаров, которые не являются конкурентоспособными по сравнению с США, но с течением времени повысили свою конкурентоспособность. В третью группу входят

строго неконкурентные и малоосвоенные группы товаров. В Китае есть две линейки продуктов, которые в целом превосходят американские. Здесь доминирующей товарной группой Китая по сравнению с США являются «машины и инструменты» и «прочие товары» [5, p. 662].

В четырех товарных группах Китай следовал тенденции повышения своей конкурентоспособности в начале мирового финансового кризиса 2008 года. Однако мировой кризис несколько прервал этот процесс. Между этими четырьмя товарными группами «животные и растительные жиры и масла, воски», «живые животные и пищевые продукты» и «непищевое сырье, кроме мазута» наблюдается постоянная тенденция к получению конкурентных преимуществ [5, p. 663].

В третью группу входят товары, по которым Китай находится в абсолютно невыгодном положении по сравнению с США. Наиболее неподходящими товарами в этой группе являются «неклассифицированные товары», «напитки и табачные изделия», «минеральное топливо, масла» и «химия и сопутствующие товары».

При оценке общего положения промышленности Китая и США Китай по-прежнему является более трудоемким субъектом, чем США, у которой наблюдается тенденция, особенно в отношении конкурентоспособных — капиталоемких и технологичных товаров. В отношениях между двумя странами есть две противоречивые черты. Первая и самая поразительная черта — это возрастающая зависимость США и даже Европы от Китая. Сегодня Китай является бесценным рынком для европейских и американских компаний. С другой стороны, прямые инвестиции Китая в Европу и покупка американских облигаций в период экономического кризиса делают Китай ключевым элементом мировой экономики и ослабляют конфликтный потенциал между США и Китаем в среднесрочной перспективе [5, p. 665].

В заключение, нельзя отрицать, что Китай в настоящее время является крупной державой мировой экономики в среднесрочной перспективе. В долгосрочной перспективе можно сказать, что у Китая есть потенциал стать мировой державой за счет увеличения своей политической, военной, технологической мощи и за счет использования своей экономической мощи. Кроме того, экономический рост Китая не означает, что США потеряют власть. Благодаря этому сотрудничеству обе страны могут увеличить свою взаимную силу. Валютные резервы Китая очень важны для финансовых рынков США. Более того, политическая и экономическая стабильность, экономическая безопасность Южной и Юго-Восточной Азии отвечает интересам обеих стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Kosekahaoglu L., Özdamar G. A comparative examination on the sectoral competitiveness of Turkey, China and India // Journal of Uludağ University Faculty of Economics and Administrative Sciences — 2011. pp. 29–49
2. Oz S. A rising power in global competition: China // Turkish Industrialists and Businessmen Association — Sabancı University Competition Forum. 2006. — 57 p.
3. Unay İ. Competitive advantage in the Chinese economy and sustainability of competition // Uludağ University Institute Of Social Sciences Department of Economics Economic Theory Department — 2005.
4. Yilmaz S. Foreign direct capital investments and structural transformation in the Chinese economy // Uludağ University Institute Of Social Sciences Department of Economics Economic Theory Department — 2017.
5. Yurttancıkırmaz Z.Ç., Reziwanguli Y., Emsen Ö.S. Trade Tension Between China and the USA: A View from a Competitiveness Perspective // Journal of Economics and Administrative Sciences. — 2020. — Vol. 34. — p. 649–667.

© Рустамов Халиг Габиль оглы (xrabbasali@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Бакинский государственный университет

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В БАНКАХ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВОСПРИЯТИЕ ПРОЦЕССА ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

DIGITAL TRANSFORMATION IN BANKS: MODERN TRENDS AND PERCEPTION OF THE PROCESS BY CONSUMERS

*E. Savosina
V. Karpuk
A. Lukyanova*

Summary. The face of the modern financial market is rapidly changing, and it becomes mandatory for banking organizations to use technological innovations to increase their competitiveness. The hypothesis of the study is the assumption of an ambiguous attitude of consumers of banking services to the achievements of digitalization. The main changes that will affect the process of providing banks with their products are noted, as well as the development trends of banking organizations under the influence of the introduction of modern technologies. Conclusions are drawn about the need to reveal the multiple possibilities of innovative marketing to improve the ways of promoting goods and services and about the importance of studying consumer choice to fulfill the desires of demanding consumers of the 21st century.

Keywords: banking institutions, innovative marketing, modern technologies, digitalization.

Савосина Екатерина Ивановна

Финансовый университет при Правительстве РФ
ecaterinasavosina@yandex.ru

Карпук Виктория Андреевна

Финансовый университет при Правительстве РФ
vikakarpuk2002@gmail.com

Лукьянова Анна Васильевна

Д.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве РФ
avlukyanova@yandex.ru

Аннотация. Облик современного финансового рынка стремительно меняется, и для банковских организаций становится обязательным использование технологических новшеств для повышения их конкурентоспособности. Гипотезой исследования является предположение о неоднозначном отношении потребителей банковских услуг к достижениям цифровизации. Отмечены основные изменения, которые скажутся на процессе предоставления банками их продуктов, а также рассмотрены тенденции развития банковских организаций под влиянием внедрения современных технологий. Сделаны выводы о необходимости раскрытия множественных возможностей инновационного маркетинга для совершенствования способов продвижения товаров и услуг и о важности изучения потребительского выбора для исполнения желаний требовательных потребителей 21 века.

Ключевые слова: банковские учреждения, инновационный маркетинг, современные технологии, цифровизация.

Мы живем в мире, где глобальное развитие компьютерных и информационных технологий, а также процессы экономической глобализации и интеграции определяют направления развития всех участников мирового сообщества. Цифровизация каждой сферы жизни человека и адаптация потребителей к изменяющимся условиям формируют новый облик банковской деятельности, наполненный всесторонними усовершенствованиями.

Вопросы преобразования банковского сектора не остались без внимания для исследователей, занимающихся анализом современного состояния финансового рынка. Как российские, так и зарубежные авторы заинтересованы в определении основных подходов развития цифровизации действующих банков, а также неравнодушны к процессу формированию новой цен-

ности продуктов и услуг для удовлетворения растущих потребностей людей.

Актуальность рассматриваемых вопросов связана с внесением коррективов в функционирование банковской сферы современными кризисными процессами и пандемией коронавируса. Возникновение нового вируса ускорило процесс внедрения в жизнь финансовых технологий, а его распространение способствовало резкому росту спроса на финансовые приложения для смартфонов, числа интернет-пользователей и мобильных подключений во всем мире. Развитие цифровизации сказывается на уменьшении числа банковских организаций, их отделений и филиалов, из-за чего конкурентная среда стремительно меняется, а для приспособления к ней банкам нужно искать новые способы улучшения конкурентоспособности в секторе.

Количество ежедневных скачиваний*, млн

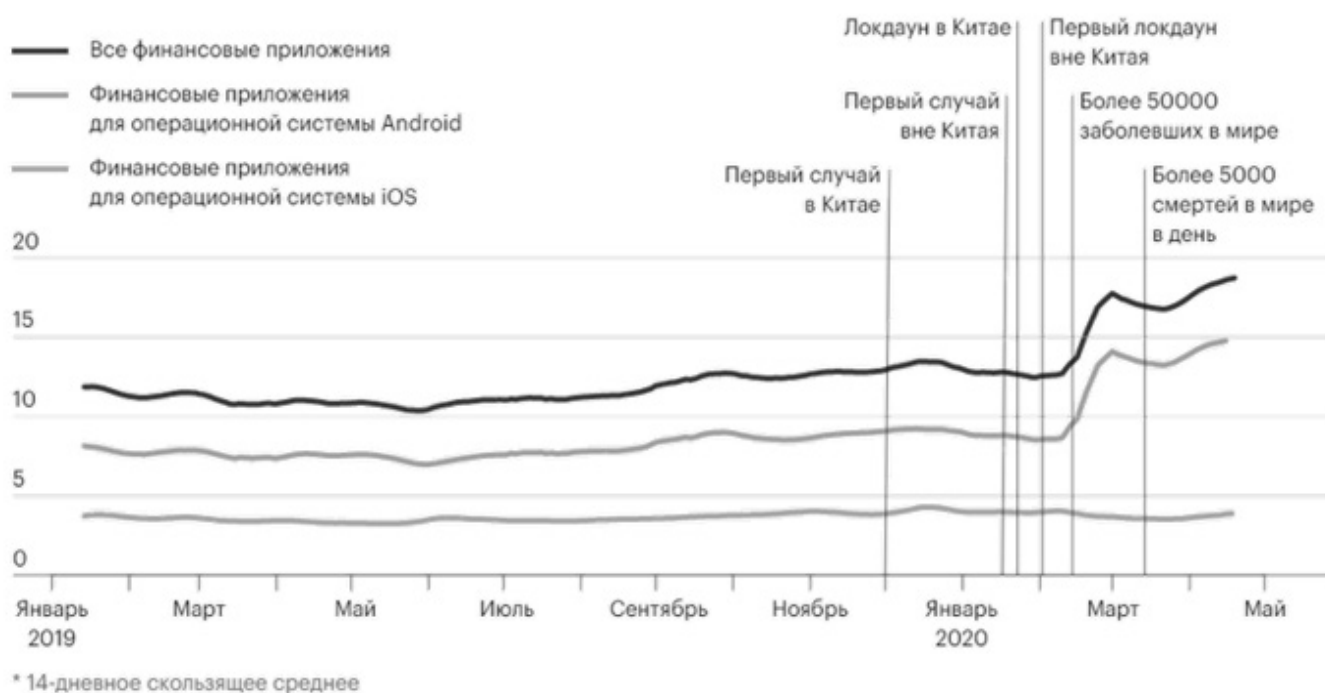


Рис. 1. Влияние COVID-19 на распространение финансовых мобильных приложений. Источник: Экономика коронавируса: ускоритель для финтеха — ECONS.ONLINE [Электронный ресурс] — URL: <https://econs.online/articles/techno/ekonomika-koronavirusa-uskoritel-dlya-fintekha/>

Внедрение технологических новшеств наблюдалось и ранее, но коронавирусные ограничения и последующий кризис показали необходимость существования инструментов для удалённого взаимодействия, совершенствования операций и продуктов и ускорения процесса цифровизации.

Цифровая трансформация банков является необходимым элементом их развития и существования на современном рынке. Она представляет собой длительный процесс, который основан на внедрении в деятельность компьютерных технологий, способствующих улучшению продуктов, увеличению заинтересованности потребителей, сокращению затрат, ускорению выполнения транзакций и других банковских операций. [2]. Введение технологий позволяет переходить на новые способы взаимодействия с физическими и юридическими лицами и оцифровывать процессы в промежуточных и внутренних системах взаимоотношений с потребителями.

Банковскому сектору соответствует потребительский архетип, в соответствии с которым именно потребители диктуют спрос на инновации. Этим объясняются лидирующие направления внедрения подобных нов-

шеств: уменьшение временных затрат на совершение банковских операций, возможность круглосуточно их совершать, совершенствование интерфейсов и создание экосистем банков, чтобы одна организация могла максимально полно удовлетворить потребности потребителей. [1,6]

Развитие банковского сектора в сфере внедрения технологий приведёт к различным изменениям. Для самого бизнеса цифровизация позволит оптимизировать расходы банка на 10–15%; с помощью Big data будет происходить более точная оценка кредитоспособности клиентов, а также основной частью доходов будет реализация банковских услуг и небанковских товаров. Для клиентов будут предоставляться персонализированные продукты и услуги; при помощи информационных технологий происходит увеличение скорости транзакций, а также развивается работа в рамках экосистемы, что способствует получению в одной организации как банковских, так и небанковских услуг. [1]

Наличие определенных технологий и их влияние на банковский сектор определяют основные тенденции цифровой трансформации банков, доминирующие в настоящее время. Использование цифрового

Таблица 1. Направления внедрения технологии блокчейн в банках Источник: составлено авторами на основе информации [1,3]

Направление	Выгоды для клиентов	Выгоды для банка
Осуществление платежей и транзакций	Ускорение и отправка платежей в нерабочее у банка время	Снижение затрат при использовании международных платежей
Обеспечение безопасности	Получение более удобного и рационального способа осуществления платежей	Возможность управления сложными транзакциями
Внедрение новой инфраструктуры	Минимизация временных потерь при осуществлении банковских операций	Упрощение сложных рабочих процессов, оптимизация внутренней работы структурных подразделений организации, улучшение процесса управления большими объемами данных

Таблица 2. Направления использования искусственного интеллекта в банках Источник: составлено автором на основе информации [1,5]

Направление	Выгоды для клиентов	Выгоды для банка
Обслуживание/ вовлечение клиентов (чат-бот)	Эффективное использование различных функций (доступ к мини-выпискам, переводы средств и т.д.), получение индивидуального подхода	Обеспечение высокой рентабельности инвестиций за счет экономии средств, сбор информации о предпочтениях клиентов и ее последующее использование для формирования системы персонализации
Обеспечение компьютерной безопасности	Получение защиты от утечки данных и потери денежных средств	Повышение эффективности систем кибербезопасности посредством использования данных о предыдущих угрозах и изучения выявляемых закономерностей
Использование кредитного скоринга (прямого кредитования)	Минимизация временных потерь при процессе взятия кредита и при удовлетворении потребностей в условиях нехватки денежных средств	Управление большими объемами данных о кредитоспособности клиентов, уменьшение риска невозврата заёмных средств, разработка инновационных систем обслуживания
Облачные вычисления	Устранение последствий информационной асимметрии, получение доступа к данным в Интернете	Снижение риска потери данных в случае любой физической катастрофы или стихийного бедствия, ликвидация огромных хранилищ данных

банкинга, т.е. объединения услуг онлайн и мобильного банкинга, позволяет организовать доступ к банковским функциям и услугам через веб-сайт, а также через мобильные устройства, такие как смартфоны или планшеты. Спрос на приложения, предоставляющие пользователям финансовых услуг возможности по более быстрому удовлетворению их потребностей, заметно вырос после введение первого локдауна в мире, а также после увеличения количества смертей от коронавируса. (см. рис. 1) Каждый новый случай заражения вирусом в разных странах заражения повышал активность пользователей на десятки процентов, что объясняет влияние внутренних шоков на распространение финансовых технологий.

Мобильные банковские приложения, разработанные для людей различных возрастов, как правило, включают в себя наиболее часто используемые банковские функции, такие как чековый депозит, денежные переводы и оплата счетов. Банки также могут использовать свои разработки для отправки клиентам банковских предупреждений, таких как обнаружение мошенничества и уведомления о низком балансе. По-

степенно количество доступных для клиентов функций увеличивается, а наиболее популярными становятся кэшбэк, отслеживание расходов и доходов, напоминания о платежах, чат-бот для поддержки клиентов и другие. В данной сфере деятельности банков процесс совершенствования продуктов и способов их продвижения не останавливается, несмотря на введение различных санкций в отношении пользователей из России. [3]

Другим направлением развития является реализация как частных, так и общедоступных блокчейнов в различных вариантах их использования в финансовом мире. Их внедрение позволяет открывать новые секторы банковских услуг, которые приносят пользу как самим организациям, так и их клиентам, позволяя проводить более быстрые, дешёвые, безопасные и инклюзивные транзакции (см. табл. 1)

Применение искусственного интеллекта позволяет банкам управлять высокоскоростными данными для получения ценной информации. Кроме того, такие функции, как цифровые платежи, боты с искусственным интеллектом и биометрические системы обнаружения

мошенничества, ещё больше способствуют повышению качества услуг для более широкой клиентской базы (см. табл. 2) [5]

Особое внимание в процессе цифровой трансформации банковской сферы занимает современный потребитель, являющийся интересным объектом для изучения, так как его типичные модели поведения стремительно меняются из-за действий внешней среды. Пандемия коронавируса и внедрение цифровых технологий во все сферы общественной жизни вносят свои коррективы в то, как мыслит и как действует человек.

Переход к цифровым новшествам резко усилился, что сказывается и на действии всех лиц: потребители покупают все больше товаров онлайн, их приверженность единому бренду снижается, удаленная работа теперь все чаще кажется оптимальным способом, чтобы успевать больше, а тратить собственных ресурсов меньше.

Согласно исследованию PwC, проведенному в июне 2021 года в рамках Глобального опроса потребителей, более 50% респондентов считают себя более цифровыми. Это означает, что использование мобильных устройств и Интернета позволяет им интегрироваться в систему, где минимизация времени и сил играют решающую роль в потребительском выборе. [10]

Значит ли это, что каждый потребитель банковских услуг позитивно относится ко всему, что относится к достижениям цифровизации? Несмотря на все старания задействованных в процессе внедрения подобных технологий в жизнь банков, ответ на данный вопрос не является однозначным.

По результатам проведенного авторами опроса, представители разных возрастов, являющиеся активными пользователями банковских продуктов, в большей степени заинтересованы в выгоды тарифного плана, чем в использовании выбранной организацией цифровых технологий. Более половины респондентов заявили, что в своем выборе более ориентированы на цену. Именно она может превосходить качество и удобство, потому что ее влияние на объем сбережений может в значительной степени определить материальное благосостояние человека.

Уровень действующей на рынке конкуренции подталкивает банки использовать способы продвижения продуктов, связанные с использованием Интернета. По мнению большинства опрошенных, мобильное приложение и маркетинг через агентов влияния (спортсменов, актеров и др.) активно используются всеми банков-

скими организациями. Реже применяются маркетинг в социальных сетях (VK и др.), а также email-marketing.

Не стоит оставить без рассмотрения рейтинги мобильных приложений, позволяющие проанализировать оценку пользователей мобильных банков. [7] Наиболее удобное для использования приложение, по данным отчета Frank RG, разработала команда Тинькофф, на втором месте расположен продукт Сбербанка, уступают им как Альфа-Банк, так и ВТБ. Оценки пользователей также соотносятся с исследованиями ведущих аналитических агентств и журналов, таких как Marksw Webb и Global Finance.

Email-маркетинг позволяет банкам связаться с пользователями их услуг, а также осуществлять электронные рассылки. С помощью подобных писем потребитель может получить как образовательный контент, так и выгодное скидочное предложение. К примеру, Сбербанк не забудет поздравить Вас с днем рождения, пожелать крепкого здоровья, а также сделать небольшой подарок — подписка СберПрайм. ВТБ постарается защитить денежные средства от мошенников, делаясь полезными советами. Но не каждое письмо сопровождается позитивными эмоциями — большинство респондентов отметили, что они испытали безразличие, а не радость при получении email-рассылки.

Для стимулирования сбыта организациями используются аккаунты в социальных сетях. Многие особенности нашего мышления позволяют привлекать внимание: появление бесконечных лент, возможность оценки (использование «лайка»), яркие изображения и слоганы позволяют увеличить продажи финансовых услуг. С их помощью происходит формирование зависимости от появления новых записей и инфоповодов, а также позволяет продавать человеку время. [11]

Несмотря на все плюсы использования данного способа продвижения, респонденты отмечают отсутствие желания следить за обновлениями в социальных сетях банков. Организациям стоит поработать над предлагаемым для пользователей контентом, чтобы увеличить лояльность к их бренду. Образовательные ролики, необычные идеи в целях увеличить уровень финансовой грамотности пользователей не только повышают функциональную ценность банковских продуктов, но и улучшают их уровень доверия. К примеру, ВТБ банк предлагает всем желающим доступ к их каналу в Телеграмме, содержащему обзор инвестиционных идей, позволяющих улучшить материальное положение человека. [4]

Банки в условиях непрерывных и радикальных изменений постоянно трансформируются, используя преимущества цифровых технологий. Covid-19 изме-

нил течение бизнес-процессов в различных отраслях во всем мире и вынудил предприятия пересмотреть свой существующий способ ведения деятельности. И потребители, и производители все больше полагаются на цифровое обслуживание, позволяющее минимизировать уровень финансовых и временных потерь.

Тенденции развития банковской отрасли постепенно изменяют банковский ландшафт. С уменьшением количества банков, действующие организации стремятся использовать передовые технологии, такие как искусственный интеллект, облачные вычисления и машинное обучение, чтобы получить конкурентное преимущество. Политика и стандарты банковских учреждений станут гораздо более открытыми и индивидуальными, а сами организации будут заинтересованы во внедрении более специализированных продуктов и услуг для удовлетворения новых потребностей своих клиентов.

Обслуживание и поддержка клиентов новой эры — это та задача, которая стоит перед банками на ближайшие десятилетия. Именно раскрытие возможностей инновационного маркетинга по преобразованию способов продвижения продуктов и услуг позволят не только пересмотреть достижения цифровизации их клиентами, но и удовлетворить их возникающие потребности в полной мере и сформировать новые ценности потребления.

Перед исследователями же будут открыты возможности изучения возможного сценария трансформации и развития банковского сектора. Анализ поведения людей в цифровом мире, а также влияние отрицательных последствий использования различных новшеств на их жизнь позволят сформировать новые направления развития регулирования и надзора детальности организаций с применением машиночитаемого права и регуляторных технологий. [9]

ЛИТЕРАТУРА

1. Аббасов, А.М. Цифровизация банковского сектора: новые вызовы и перспективы / А.М. Аббасов, З.Ф. Мамедов, С.А. Алиев // Экономика и управление. — 2019. — № 6(164). — С. 81–89. — DOI 10.35854/1998–1627–2019–6–81–89.
2. Антохина, Ю.А. Цифровизация в банковском секторе: тенденции и проблемы / Ю.А. Антохина, В.С. Токарев // Актуальные проблемы экономики и управления. — 2020. — № 4(28). — С. 40–44.
3. Балова, С.Л. Современные технологии взаимоотношения финансового сектора с клиентами / С.Л. Балова // Экономика. Бизнес. Банки. — 2019. — № 5(31). — С. 86–98.
4. ВТБ Мои Инвестиции (@vtbmyinvestments) • Посты и статистика канала Telegram [Электронный ресурс] — URL: <https://tigrm.ru/channels/@vtbmyinvestments> (дата обращения: 12.04.2022)
5. Зиниша, О.С. Тренды развития банковских экосистем / О.С. Зиниша, Н.А. Волков, А.А. Кучеренко // The Scientific Heritage. — 2022. — № 85–2(85). — С. 14–17.
6. Каирбеков, А.А. Факторы и тренды развития цифровизации современных банков / А.А. Каирбеков // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2021. — Т. 11. — № 3–1. — С. 34–41.
7. Кредитные карты 2022 — Frank RG [Электронный ресурс] — URL: <https://frankrg.com/research/kreditnye-karty-2022> (дата обращения: 12.04.2022)
8. Экономика коронавируса: ускоритель для финтеха — ECONS.ONLINE [Электронный ресурс] — URL: <https://econs.online/articles/techno/ekonomika-koronavirusa-uskoritel-dlya-fintekha/> (дата обращения: 12.04.2022)
9. Di Castri S., Grasser M., Kulenkampff A. Financial Authorities in the Era of Data Abundance: Regtech for Regulators and Suptech Solutions // Available at SSRN3249283. — 2018.
10. June 2021 Global Consumer Insights Pulse Survey | Consumer Markets: PwC [Электронный ресурс] — URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/consumer-markets/consumer-insights-survey/archive/consumer-insights-survey-2021.html> (дата обращения: 12.04.2022)
11. Krajnović A., Sikirić D., Bosna J. Digital marketing and behavioral economics // CroDiM: International Journal of Marketing Science. — 2018. — Т. 1. — №. 1. — С. 33–46.

© Савосина Екатерина Ивановна (ecaterinasavosina@yandex.ru),

Карлук Виктория Андреевна (vikakarluk2002@gmail.com), Лукьянова Анна Васильевна (avlukyanova@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

DOI 10.37882/2223-2974.2022.07.21

РОЛЬ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРЕДУПРЕЖДЕНИИ БАНКРОТСТВА

THE ROLE OF DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION IN PREVENTING BANKRUPTCY

**N. Trishkina
G. Lukoshevichus
T. Goremykina**

Summary. The article is devoted to the problem of analyzing and diagnosing the financial condition of an organization in the conditions of insolvency (bankruptcy). The main aspects of the analysis of the financial condition of the organization, the impact of the quality of information on the adoption of successful management decisions are considered. The article focuses on the role of analysis and diagnosis of financial condition in preventing bankruptcy of an organization.

Keywords: bankruptcy, insolvency, financial condition analysis, financial stability, strategic analysis.

Тришкина Надежда Антоновна

К.э.н., доцент, Московский международный университет
ntrishkina@list.ru

Лукошевичус Галина Алексеевна

Старший преподаватель, Московский международный университет
gala.lukoshevichus@yandex.ru

Горемыкина Татьяна Константиновна

К.э.н., доцент, Московский международный университет
5149611@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена проблеме анализа и диагностики финансового состояния организации в условиях неплатежеспособности (банкротстве). Рассматриваются основные аспекты анализа финансового состояния организации, влияние качества информации на принятие успешных управленческих решений. Основное внимание в статье уделяется роли анализа и диагностики финансового состояния в предупреждении банкротства организации.

Ключевые слова: банкротство, неплатежеспособность, анализ, финансовая устойчивость, стратегический анализ.

Проблема предотвращения несостоятельности (банкротства) предприятий, их выживание в обстановке масштабного кризиса неплатежей, является весьма существенной и острой на протяжении последних десятилетий, при том, что доля убыточных или неплатежеспособных предприятий сохраняется высокой не только в российской практике, но и за рубежом.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в 2020 году в России прекратили свою деятельность 515,5 тыс. коммерческих организаций, или каждая шестая компания в стране [4]. Количество закрытых бизнесов в 2,4 раза превысило число вновь созданных — такое соотношение оказалось худшим как минимум за последние 18 лет. К таким результатам исследования пришла аналитическая служба международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza. Число введенных судами процедур наблюдения за 2021 год выросло до 8577 шт., на 10,3% к 2020 году [4].

Реальная опасность кризиса существует в любом, даже самом успешно управляемом обществе и предприятии, с тенденцией объективной периодичности возникновения, поэтому необходимо понять причину его и структуру, учитывая многогранность его характеристик и множество взаимосвязанных ситуаций.

Нельзя обойти вниманием такие мировые проблемы как изменение климата, старение населения, здравоохранение, продовольственная безопасность в глобальном масштабе, что требует развития, а следовательно, и вливания капитала в специфичные направления научных исследований и технологических разработок («чистая» энергетика, геномная медицина, новые технологии в сельском хозяйстве и т.д.). [5. с. 38]

В этой связи трудно переоценить значение анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности организации, базой которого является бухгалтерская финансовая отчетность, поскольку полученные резуль-

таты представляют собой ту информацию, на основе которой строится разработка ее финансовой и экономической политики [2, с. 226]. Чем сложнее экономическое положение организации, тем качественнее должен быть финансовый анализ.

Основная цель диагностики — оценка уровня финансового состояния организации на основе наблюдаемых тенденций, а также и разработка мер по ее финансовому оздоровлению [2, с. 227].

Итак, угрозы банкротства являются неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности предприятий, потому при наличии признаков банкротства, важной и первостепенной задачей является восстановление платежеспособности предприятия, и в этом случае, немаловажную роль играет диагностика финансового состояния.

Отметим основные причины нестабильного экономического роста — это неэффективная система управления, низкий уровень ответственности руководителей за последствия принимаемых решений и результаты деятельности, а также отсутствие достоверной информации об экономическом состоянии.

В связи с обострением кризиса в российской экономике возникла острая потребность в эффективном антикризисном управлении, повышении профессионализма специалистов, способных не только определить глубину и характер кризиса, но и выбрать стратегию развития, связанную с поиском источников финансирования, реконструкцией и расширением производства, способностью оценить бизнес-риски всех уровней: коммерческие, финансовые, валютные.

Значимость информации для всестороннего обоснования финансовых стратегических и текущих решений нельзя недооценить. Отметим, что новые условия хозяйствования потребовали изменения в системе бухгалтерско-аналитической работы, включая развитие новых направлений анализа, поиска новой информации и методов ее обработки, на базе которой можно снизить информационный риск при разработке стратегии развития и бизнес-планирования, выборе надежных партнеров.

Оценка и диагностика устойчивости предприятия также необходима как для собственников и руководителей организаций, так и для контрагентов, заинтересованных в достоверной информации о состоянии стабильности, региональных и федеральных органов власти, инвесторов, деловых партнеров, что объясняет причину все возрастающего интереса к исследованию и оценке финансового состояния конкретной организации.

Финансовое состояние — комплексное понятие, формирующееся под влиянием внешних и внутренних факторов в процессе всей хозяйственной деятельности организации.

При анализе финансового состояния предприятия осуществляется оценка его имущественного состояния, финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности, деловой активности [2, с. 229].

Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить источники финансирования организации: собственный или заемный капитал, а также оценить обеспеченность организации собственными оборотными активами, что является одним из критериев благополучности организации и критерием банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует также способность финансирования за счет собственного капитала материалов, товаров, запасов — тех средств, которые задействованы в производственно-хозяйственной деятельности и необходимы для осуществления ее уставной деятельности, а также возможностью своевременно расплачиваться по своим обязательствам.

Собственные оборотные активы при этом рассчитываются как разница между собственным капиталом (III раздел баланса) и внеоборотными активами (I раздел баланса).

При этом важно заострить внимание на тот факт, что финансирование активов организации за счет собственных средств более, чем на 60%, не всегда можно рассматривать как положительный момент, т.к. диверсификация деятельности не может осуществляться только за счет собственных средств, которых может оказаться недостаточно.

Привлеченные средства в виде вложений во внеоборотные активы с целью приобретения и обновления высокопроизводительной техники, обновления изношенного парка оборудования, а также вложение в разработку новых видов продукции и технологий, являются оправданным привлечением заемного долгосрочного капитала.

Таким образом, обеспечивая «выживание» предприятия в условиях кризиса и жесткой конкуренции, управленческому персоналу предприятия требуется объективно оценивать возможные и целесообразные темпы его развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники финансирования, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов. Кроме того, глу-

бокий всесторонний анализ финансового состояния, объективность аналитических выводов создают имидж и играют важную роль в улучшении результативности как текущей, так и перспективной деятельности предприятия.

К качеству анализа финансового состояния организации выдвигается ряд требований: анализ должен носить постоянный и системный характер, чтобы на основании полученных результатов анализа менеджмент организации мог своевременно определить неблагоприятное финансовое положение предприятий-контрагентов и принять меры защиты предприятия от финансового риска, в том числе и в судебном порядке.

В целях оценки предрасположенности организации к банкротству на первое место выдвигается анализ и диагностика финансовой устойчивости, характеризующей не только эффективное управление соотношением собственного и заемного капитала и обеспеченность оборотных активов собственными оборотными средствами, как было отмечено ранее, но и гарантирование кредитоспособности и платежеспособности компании, в частности неким гарантом выступают собственные внеоборотные активы и

запасы, приобретенные за счет собственного оборотного капитала.

В ходе выполнения аналитического исследования важно понимание взаимосвязи финансовой устойчивости и платежеспособности. В этом аспекте платежеспособность выступает как фактор снижения уровня заемного капитала. Так, например, своевременное погашение кредиторской задолженности, снижение ее уровня (доли в балансе), при прочих равных условиях: нераспределенная прибыль, уставный и резервный капитал, или даже их рост, непременно повлияют на значение показателя финансовой устойчивости, ее критериальной оценки — коэффициента финансовой независимости (автономии).

Нельзя не отметить тот факт, что качественное управление финансовой устойчивостью тесно связано и во многом зависит от качественного формирования бухгалтерской финансовой отчетности с соблюдением всех требований и подтвержденной аудиторским заключением. Залогом выполнения этой задачи является высокая организация бухгалтерского учета с соблюдением всех норм, принципов, требований.

В этой связи трудно переоценить значение анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности организации, базой которого является бухгалтерская

финансовая отчетность, поскольку полученные результаты представляют собой ту информацию, на основе которой строится разработка ее финансовой и экономической политики [2, с. 226].

В настоящее время отечественные и зарубежные специалисты предлагают различные методы анализа финансовой отчетности, которые отличаются друг от друга в зависимости от целей и задач анализа, информационной базы, технического обеспечения, оперативности решения аналитических и управленческих задач, опыта и квалификации персонала.

Итак, особенности ведения современного бизнеса требуют разработки новых методологических подходов к оценке финансовой состоятельности организаций. Следует отметить, что не всегда финансовое состояние организации, которая имеет относительно высокий уровень чистой прибыли, и нераспределенную прибыль с положительной динамикой можно назвать финансово устойчивым и независимым.

Проблемам оценки эффективности деятельности предприятий и его состоятельности посвящены труды многих российских и зарубежных экономистов, однако на сегодняшний день остается ряд открытых и небесспорных в этой области постулатов. Как показала практика, ряд показателей, широко применяющихся в оценке финансового состояния предприятий, имеют весьма противоречивые, на наш взгляд, трактовки. Также и особенности ведения современного бизнеса требуют разработки новых методологических подходов к оценке финансовой состоятельности организаций [1, с. 171].

Так, например, стремясь к повышению коэффициента текущей ликвидности, экономическая сущность которого состоит в соотношении текущих активов и краткосрочных обязательств, организация должна или наращивать оборотные активы или сокращать краткосрочные обязательства, при этом в любом случае, темпы роста второго раздела бухгалтерского баланса должны опережать темпы роста пятого раздела. Но наращивание оборотных активов может привести: во-первых, к замедлению оборачиваемости оборотных средств, а во-вторых, к снижению рентабельности активов, важнейших показателей оценки эффективности бизнеса.

Таким образом, с одной стороны, коммерческая организация должна стремиться к росту показателей, характеризующих ее как платежеспособного и надежного контрагента, с другой стороны при наращивании оборотных активов будут снижаться, как было отмечено

но выше, показатели деловой активности: оборачиваемости оборотных активов и рентабельность.

Следующим направлением оценки финансового состояния, также, на наш взгляд, требующим корректировки и уточнения, является оценка финансовой устойчивости организации.

Как было рассмотрено выше, финансовая устойчивость организации характеризует его финансовое положение с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала, определяется, прежде всего, соотношением заемных и собственных источников финансирования и характеризует степень зависимости организации от ее кредиторов. В этой связи и задачи анализа финансовой устойчивости направлены на своевременное выявление и устранение недостатков, а в поиске резервов улучшения финансового состояния, а также повышения уровня его платежеспособности в долгосрочной перспективе.

Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства высока, организация финансово несостоятельна.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемного капитала, является коэффициент автономии.

Традиционная интерпретация понятия собственного капитала представляет собой совокупность таких показателей, как:

- ◆ уставный, добавочный, а также резервный капитал,
- ◆ собственные акции, которые выкуплены у акционеров,
- ◆ нераспределенная прибыль фирмы,
- ◆ переоценка внеоборотных активов организации.

Как показывает практика, последняя структурная составляющая нередко занимает значительный удельный вес в собственном капитале организации. Однако суммы положительной переоценки объектов основных средств, фактически не образуют реальный приток денежных средств и носят формальный признак, но оказывают при этом влияние на значение таких показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации, как собственные оборотные средства и коэффициент финансовой независимости.

Как известно, собственный оборотный капитал также влияет на значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, и при его критериальном значении ниже 0,1

усматривается один из признаков банкротства организации. Чтобы избежать необъективной оценки финансовой устойчивости организации, можно предложить наряду с общим показателем финансовой независимости (автономии), рассчитывать частный его показатель, исключив при этом из стоимости собственного капитала сумму переоценки основных средств.

В этой связи, хотелось бы обратить внимание на такой прием анализа финансового состояния как чтение бухгалтерского баланса, позволяющего выявить ряд значительных характеристик финансового состояния предприятия, так называемые «больные статьи»:

- ◆ убытки отчетного года, убытки от продаж;
- ◆ ссуды и займы, не погашенные в срок;
- ◆ просроченная дебиторская, кредиторская задолженность;
- ◆ векселя выданные (полученные) просроченные;
- ◆ чистые активы организации меньше величины уставного капитала;
- ◆ отсутствие собственного оборотного капитала.

Таким образом, неудовлетворительность структуры баланса не всегда означает признания компании банкротом, но это должно стать сигналом пристального внимания и контроля за финансовым состоянием предприятия, принятия мер по предупреждению риска банкротства. В качестве возможных корректирующих мер в такой ситуации для эффективного выхода из кризисного состояния и ликвидации нежелательных последствий могут быть:

- ◆ снижение дебиторской задолженности и продолжительности ее оборота;
- ◆ снижение просроченной задолженности в составе дебиторской задолженности;
- ◆ балансирование дебиторской и кредиторской задолженности;
- ◆ оптимизация запасов;
- ◆ избавление от непрофильных и неиспользуемых активов;
- ◆ использование долгосрочных источников капитала для финансирования капитальных вложений.

Здесь отмечены только некоторые из возможных предупредительных мер, состав которых может быть расширен и изменен в зависимости от индивидуальных особенностей компании и рискованной ситуации.

Важно подчеркнуть, что вышеизложенные подходы к анализу и оценке финансового состояния предприятия ориентированы на диагностику процессов, происходящих внутри организации, в то время как банкротство может быть вызвано не только несостоятельностью субъекта хозяйствования, но и результатом

системных экономических и политических преобразований в стране.

В этой связи, на наш взгляд, существенной необходимостью при аналитическом исследовании и прогнозировании банкротства является использование «методов многомерного статистического анализа, учитывающего общеотраслевые и общеэкономические тенденции, также оказывающие значительное влияние на эффективность деятельности субъекта анализа.

Необходимость использования статистических данных и выявленных при этом эмпирических путем тенденций, подтверждается рядом исследований российских ученых, доказавших несостоятельность применения зарубежных моделей Альтмана, а также Савицкой и Таффлера, имеющих нередко противоположные результаты исследований российских предприятий, с реальными признаками банкротства или находящимися на одной из стадий банкротства.

Также, на наш взгляд, немаловажную роль в предупреждении несостоятельности (банкротства) предприятия играет стратегический анализ, направленный на оценку стратегических управленческих решений, позволяющий принять стратегическую позицию предприятия на рынке товаров и услуг, определить тенденцию его дальнейшего развития.

В процессе разработки стратегии возможно будут иметь место события, которые оказывают значимое влияние в бизнес-процессах, игнорирование которых допускать не стоит.

Стратегический анализ также предполагает исследование не только оценки потенциала внутренних ресурсов, но и внешней среды деятельности, направленных на достижение стратегической перспективы. Говоря о роли стратегического анализа в предупреждении банкротства предприятия, следует остановиться на использовании информации, полученной в результате SWOT-анализа. Выбор SWOT-анализа, в применении антикризисного управления обосновывается его информативностью, оперативностью и наглядностью.

Немаловажно задаться вопросом, насколько предприятие выдерживает конкурентоспособность цен при существующих его издержках. Анализ издержек стоит провести при помощи метода «цепочка ценностей». Этот метод максимально отражает процесс создания стоимости товара/услуги и, кроме того, включает различные виды деятельности и прибыль. Можно сказать, что это в данном случае всесторонний и наиболее эффективный подход к ситуации [3, с. 112].

В условиях глобальной нестабильности внешней экономической среды функционирования предприятий, необходимо выбрать стратегию ведения своего бизнеса, позволяющую развивать конкурентное преимущество компании.

В процессе разработки антикризисного планирования, крайне важно уделять внимание методической поддержке, в частности, если компания только начинает внедрять стратегическое управление. В противном случае, возможно допущение ошибок методического характера, способных вызвать значительные потери времени, что в рамках кризиса может иметь неминуемые последствия для компании в целом.

Также, на наш взгляд, одной немаловажной и существенной проблемой предотвращения развития несостоятельности (банкротства) предприятий, их выживание в обстановке масштабного кризиса является нестабильность налоговой системы РФ.

Из-за большого количества видов налогов нередко возникает проблема противоречивости нормативной базы налогов, к которым по сей день периодически вносятся изменения и поправки, что приводит к ошибкам при отчислении налогов, за которые предприятиям приходится платить пени при за несвоевременную уплату налога.

Прослеживается тенденция устранения дефицита государственного увеличения налоговой нагрузки на предприятия, приводящая в свою очередь к убыточности и банкротству предприятий.

В то же время, нельзя не отметить важность поддержки на уровне Правительства РФ малому и среднему предпринимательству за счет разнообразных региональных и федеральных программ, но при том большая часть финансирования идет на поддержку и развитие приоритетных отраслей, таких как сельское хозяйство, здравоохранение, социальная сфера, инновационные технологии и другие.

Так, в 2022 году государство планирует запустить цифровую платформу МСП, с помощью которой предприниматели смогут выбирать и получать необходимые меры поддержки дистанционно. Новые предложения подготовили для туристических проектов, агробизнесов, участников международных выставок.

Подводя итоги, авторы статьи отмечают многогранность и всестороннюю взаимосвязь, и взаимозависимость причинно-следственных связей утраты финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятий, а также важность диагностики финансового состояния в предупреждении банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горемыкина Т.К., Тришкина Н.А. Современные направления развития контроля на крупном промышленном предприятии // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: экономика и право, № 5, 2020, с. 22–26
2. Долганова, Г.А., Тришкина Н.А. Аналитические исследования как основа принятия эффективных управленческих решений // Техника и технологии, политика и экономика: проблемы и перспективы. — Коломенский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет», — Коломна, 2017. — с. 166–174.
3. Лукошевичус, Г.А., Тришкина Н.А. Сигналы кризисных явлений, способных привести к банкротству предприятий // Экономика и бизнес. — Н.: Изд-во «Капитал», № 4–1(74), 2021, с. 226–231.
4. Лукошевичус, Г.А. Антикризисное управление необходимость, сущность, методики // Экономика и бизнес. Теория и практика. — № 11, 2017. — с. 110–118.
5. Тришкина Н.А., Горемыкина Т.К. Проблемы инновационного развития российской экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: экономика и право № 2, 2021, стр. 36–41.
6. Официальный сайт ФинЭкспертиза — сеть профессиональных аудиторских, оценочных и консалтинговых компаний — Исследования 2021 — Новости. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.FinExpertiza.ru>

© Тришкина Надежда Антоновна (ntrishkina@list.ru),

Лукошевичус Галина Алексеевна (gala.lukoshevichus@yandex.ru), Горемыкина Татьяна Константиновна (5149611@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский международный университет

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНЫХ РОБОТОВ (БОТОВ) ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

APPLICATION OF SOFTWARE ROBOTS (BOTS) FOR PROJECT MANAGEMENT

*E. Funikova
A. Lukyanova*

Summary. Artificial intelligence is a new technology that can change human activity. It evolves from simple task automation to predictive project analytics, tips and actions. Project management can also benefit from the use of artificial intelligence tools. Software robots (commonly referred as “bots”) can simplify the process of project management, make project plans, assign tasks and allocate resources. The opportunities from using software bots affect the success and effectiveness of the project.

Keywords: artificial intelligence, project management, software robots, bots, project management.

Фуникова Екатерина Сергеевна

Финансовый университет при Правительстве РФ
happykate258@gmail.com

Лукьянова Анна Васильевна

Д.э.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве РФ
avlukyanova@yandex.ru

Аннотация. Искусственный интеллект является новой технологией, способной изменить деятельность человека. Он эволюционирует от простой автоматизации задач к прогнозной аналитике проектов, советам и действиям. Проектный менеджмент также может извлечь пользу от использования инструментов искусственного интеллекта. Программные роботы (обычно называемые «ботами») могут упрощать процесс проектного управления, составлять планы проектов, назначать задачи и распределять ресурсы. Возможности от использования программных ботов влияют на успех и эффективность проекта.

Ключевые слова: искусственный интеллект, проектный менеджмент, программные роботы, боты, управление проектами.

В последние несколько лет управление проектами переживает революцию. Циклы итераций становятся короче, проектные команды более рассредоточены, а давление со стороны стейкхолдеров, требующих достижения результатов, становится все сильнее. В то же время новые технологии создают новые возможности для управления проектами. Внедрение технологий искусственного интеллекта и машинного обучения — это возможность, которая изменит облик проектных команд, руководства и самих проектов в ближайшее время. Именно динамично развивающаяся среда, активно совершенствующийся набор вспомогательных инструментов проектной деятельности и преимущества от использования новых технологий обуславливают высокую популярность и **актуальность** темы применения программных роботов в управлении проектами.

Цель исследования

Целью исследования в рамках данного исследования является анализ возможностей, которые появляются в проектном управлении благодаря внедрению программных роботов.

Объектом исследования являются технологии программных роботов как инструмента управления проектами

Предмет исследования — методология проектного управления при внедрении программных роботов

Современные системы управления проектами обычно полагаются на ручной ввод: расписание проекта, обновление статуса, информирование команды, назначение задач, распределение ресурсов. Автоматизация и визуализация данных, предоставляемые современными системами управления проектами, предоставляют менеджерам инструменты, необходимые для принятия обоснованных решений. Но что, если многие из этих решений могут быть приняты самим программным обеспечением — программными роботами или ботами (от англ. «bot»)?

Вопрос внедрения ИИ в проектную практику рассматривается как в публикациях зарубежных авторов: Марк Ламанн (Бельгия), Петер Кейзер (Германия), Адриан Стирли (Нидерланды), так и отечественными специалистами в области проектного управления — Александром Михайловым и его командой из Проектной Ассоциации, Антоном Сергеевым, Дмитрием Смыкаловым, Викторией Бабанкиной (руководители RPA Development в российских отделениях международных компаний).

Ввиду развития технологий проектные команды претерпевают глобальные изменения. Во-первых, вме-

сто жестких иерархических структур гибкие самоорганизующиеся команды создают динамичную среду реализации проектов. Во-вторых, члены команды могут быть разбросаны по всей стране или по всему миру, сотрудничая с помощью виртуальных инструментов и сосредоточив внимание на отдельных технических специальностях, а не на более общих знаниях. В-третьих, удаленный режим работы, разнообразные локации и часовые пояса стирают границы рабочего графика, позволяя команде работать в удобном режиме.

Боты наилучшим образом подходят для распространяющейся модели совместной работы команды в разных часовых поясах и локациях. Система программных роботов представляет собой сервис совместной работы, в котором потенциальные члены команды становятся доступными, когда (и где) они пожелают, и система назначает задачи на основе доступности, опыта и других критериев. Затем система искусственного интеллекта обеспечивает, чтобы эти разрозненные элементы объединились в единое целое вовремя и в рамках бюджета. Когда возникают препятствия и риски, управляющий бот, во многом похожий на систему GPS, может найти альтернативные маршруты или сообщить о проблеме оператору-человеку для решения.

Внедрение программных роботов не значит, что команды проекта смогут обходиться без менеджеров проектов. Наоборот — боты становятся помощниками менеджеров проектов, освобождая время и силы руководителей для выполнения важных стратегических целей и новых задач в ходе проекта.[3] Руководитель проекта по-прежнему будет выступать в качестве тренера, мотиватора и главного вдохновителя для команды, отслеживая общие тенденции, выявляя непредвиденные возможности и применяя инновационное мышление для решения текущих проблем, в то время как программные роботы будут помогать руководителю проекта и его команде справляться с рутинной работой и повторяющимися операциями.

Способы, с помощью которых искусственный интеллект и боты изменят управление проектами уже обсуждаются в сфере проектного управления, однако, их список еще неокончателен и будет дополняться со временем.

Во-первых, принятие на себя административных задач (планирование графиков работы, контроль за поставками и определение бюджетов проектов) — подобный функционал может быть грамотно решен искусственным интеллектом и программными роботами, тем самым освобождая время проектных менеджеров.

Во-вторых, аналитика данных, агрегированных из различных источников информации (объединение

всех доступных источников для разработки представления об актуальной ситуации) — данная функция позволяет в короткие сроки качественно обрабатывать большие объемы информации, делая процесс более оптимизированным и объективным.

В-третьих, боты как менеджеры — наиболее острая тема, с осторожностью обсуждаемая многими руководителями проектов и генеральными директорами (делегирование полномочий сотрудникам, прогнозы сроков выполнения задач, анализ эффективности работы членов команды) — искусственный интеллект уже используется для выявления рисков и пробелов в производительности. Таким образом, боты скоро будут использоваться для оповещения членов команды о проблемах или о том, что они могут делать неправильно, а также для устранения нерационального использования ресурсов путем их перенаправления с неэффективных на продуктивные направления.

Боты ИИ будут играть определенную роль во взаимодействии человека и компьютера, в основном основанном на распознавании речи или текста. Чат-боты могут выполнять такие простые задачи, как организация встреч, проверка плана и хода выполнения, напоминание членам проектной команды о запланированных мероприятиях.[5]

Примерами ботов с искусственным интеллектом, которых можно использовать для работы над проектами, могут служить следующие зарубежные и отечественные сервисы и ПО: Битрикс24, Aurora, Liquid Planner, PineStem, Чат-бот «Иван из Проектной ПРАКТИКИ», PMOtto.ai, TARA.ai и другие.[1] Существуют также платформы для создания помощников на искусственном интеллекте: Azure Bot Service, Dialogflow, Redbooth.

Помимо интеграции данных и автоматизации процесса постановки и трекинга задач проекта, проектные боты имеют тесную интеграцию с существующими и будущими технологиями, связанными со взаимодействием человека и компьютера в управлении проектами.

По мере того, как боты будут становиться все более сложными, характер самих проектов, скорее всего, будет развиваться вместе с ними. Фактически, основополагающие элементы этой будущей модели работы уже созданы. Влияние гибкого подхода привело к более итеративному подходу; организации сокращают сроки планирования и увеличивают частоту поставок для удовлетворения спроса.

Машинное обучение требует высококачественных данных в большом количестве. Именно поэтому боты для управления проектами будут полагаться на под-

ключенные облачные системы для обмена информацией со всеми функциональными областями. Стоит отметить, что с точки зрения оптимизации финансовых затрат от подобной автоматизации может быть извлечена выгода как для отдельных проектных команд, так и для проектного офиса. Боты будут поддерживать проекты в рамках бюджета и параметров рентабельности инвестиций, а также предоставлять информацию о влиянии затрат и доходов на финансовую функцию в режиме реального времени.

Вопрос о том, куда именно приведет внедрение программных ботов командные проекты, еще остается открытым. Однако сейчас следование технологическим тенденциям становится необходимым условием для более эффективного функционирования проектных команд.

Результатом внедрения программных роботов является уровень сложности и скорости, который человеку может быть трудно отследить, но для которого идеально подходит бот. Искусственный интеллект известен тем, что легко обрабатывает данные из нескольких источников, поддерживая высокую точность и ускоряя рабочие процессы на 30–90%. [6] Он может взаимодействовать с существующей экосистемой инструментов, обновляя основные этапы и мероприятия проекта, а также извлекая данные со всей проектной команды для устранения несоответствий и минимизации рисков. Это может привести к снижению затрат за счет более быстрого выполнения проекта. Боты на основе ИИ — это цифровая рабочая сила проекта, доступная 24 часа в сутки 7 дней в неделю в течение всего хода проекта. Внедрение ботов может показать рост экономики и производительности в управлении проектами —

в зависимости от масштаба проектной деятельности и мощности ПО.

Подводя итог всему вышеизложенному в данном исследовании, стоит отметить, что благодаря новым технологиям через несколько лет искусственный интеллект и машинное обучение могут принимать множество решений по проектному управлению независимо и объективно, без участия руководителя проекта или проектного менеджера. Программные роботы (обычно называемые «ботами») уже могут составлять планы проектов, назначать задачи и распределять ресурсы. Эти боты смогут извлекать информацию из любого количества исходных данных внутри организации и за ее пределами для уточнения решений, влияющих на успех и эффективность проекта.

Будущее управления проектами будет в значительной степени зависеть от технологического прорыва, и нет никаких сомнений в том, что ИИ изменит ход выполнения и контроля задач управления проектами в будущем. ИИ эволюционирует от простой автоматизации задач к прогнозной аналитике проектов, советам и действиям. Как следствие, некоторые обязанности менеджера проекта могут заменяться интеллектуальными помощниками по проектам (чат-ботами). Человеческое превосходство в творческом мышлении и управлении человеческими отношениями всегда будет преобладать, поэтому боты никогда полностью не заменят человека, но будут помогать в проектной деятельности. При правильном использовании программные роботы могут быть мощным инструментом, который принесет огромную пользу проектным командам и проектам в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Михайлов А. Как искусственный интеллект помогает управлять проектами [Электронный источник] URL: <https://habr.com/ru/post/466165/> (дата обращения: 14.04.2022).
2. Цхададзе Н.В. Экономическая эффективность технологий искусственного интеллекта // Вестник Московского университета МВД России, 2021 № 1.- С.271–274.
3. Auth, G., Jokisch, O., Durk, Ch. (2019) Revisiting automated project management in the digital age — a survey of AI approaches / OJAKM, Volume 7, Issue 1, 27–39.
4. Bhavsar K., Shah V., Gopalan S. Business Process Reengineering: A Scope of Automation in Software Project Management Using Artificial Intelligence // International Journal of Engineering and Advanced Technology (IJEAT). — 2019. — Т. 9. — №. 2. — С. 3589–3595.
5. Lahmann M., Keiser P., Stierli A. (2018) AI will transform project management. / PWC Report.
6. Robotic Process Automation for Project Management [Электронный источник] URL: <https://www.anyrobot.com/rpa/project-management> (дата обращения: 12.04.2022).

© Фуникова Екатерина Сергеевна (happykate258@gmail.com), Лукьянова Анна Васильевна (avluckyanova@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ИНКАМИНГА В РФ

Чжан Лэй

Саньский институт авиации и туризма, (Китай,
Санья)

2206343394@qq.com

MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF TOURIST RESOURCES INCOMING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Zhang Lei

Summary. This article is about tourism management, this study analyzes and examines the current situation of tourism in Russia, tourism resources, inbound tourism market, inbound tourism development, tourism product development and demand theory, uses questionnaire survey method to conduct an in-depth survey of three categories of international tourists who have visited, have not visited and are not going to visit to understand the requirements of foreign tourists to tourist destinations and then analyze tourist visits to Russia. The study also analyzes the conditions for tourists to visit Russia.

Keywords: tourism, management, Russia, management, RF.

Аннотация. Данная статья посвящена менеджменту туризма. Анализируется текущая ситуация туризма в России, туристические ресурсы, рынок въездного туризма, развитие въездного туризма, развитие туристического продукта и теория спроса, используется метод анкетного опроса для проведения углубленного опроса трех категорий международных туристов, которые посещали (не посещали и не собираются посещать) Российскую Федерацию, чтобы понять требования иностранных туристов к туристическим направлениям, а затем проанализировать посещение туристами России. В исследовании также анализируются условия для посещения России туристами.

Ключевые слова: туризм, управление, Россия, менеджмент, РФ.

Стремительное развитие мировой экономики способствует небывалому подъему туризма. Более десятка стран мира сделали туризм одной из основных отраслей экономики. Согласно отчету Всемирной туристской организации, общий доход от туризма, включая транспортные услуги, достигает 1,6 трлн. долларов США [1]. Основными мировыми направлениями являются США, Испания и Франция, чьи доходы от иностранного туризма составили 21,07 млрд. долларов США, 6,80 млрд. долларов США и 6,07 млрд. долларов США соответственно. Из этих цифр ясно, что туризм можно рассматривать как катализатор экономического развития в целом, особенно для тех стран, которые очень богаты туристическими ресурсами [2].

Развитие въездного туризма важно для отдельных стран, регионов, городов и обществ, оно имеет большое значение для формирования валового внутреннего продукта, а также для улучшения качества жизни населения. Как известно, туризм обладает экономическим мультипликативным эффектом. Исследования в российском секторе показали, что развитие туризма не только влияет на экономическое развитие России и ситуацию с занятостью населения, но и является активным источником валютных поступлений для России и оказывает значительное воздействие на платежный баланс страны. В свою очередь, на развитие туризма

влияет совокупность таких факторов, как физическая география России, социально-экономический, исторический, религиозный, политико-правовой, демографический и технологический прогресс.

Россия — огромная страна с богатейшими туристическими ресурсами: исключительная природная среда, уникальное искусство и архитектура, многовековая история и богатая культура. Туристические ресурсы России могут быть преобразованы в туристическую привлекательность России. Многовековая история страны, богатое культурное наследие, природная красота и, прежде всего, полярные льды привлекают в Россию множество иностранных туристов, поэтому Россия имеет большой потенциал для туризма.

Однако Россия по-прежнему не входит в десятку лучших туристических направлений в мире. Среди причин — политическая напряженность в отношениях с другими странами, экономический кризис в стране, визовая политика, вопросы безопасности, неразвитая туристическая инфраструктура и низкий уровень сервиса. Другой важной причиной является недостаток знаний о российском туризме среди иностранных путешественников: Москва и Санкт-Петербург являются единственными местами, которые чаще всего посещают туристы.

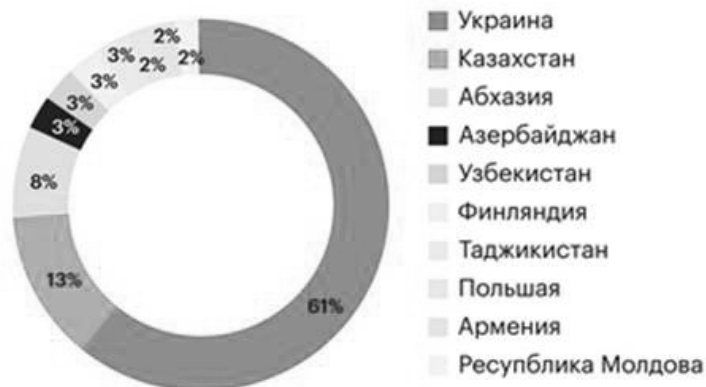


Рис. 1. График въездного туризма 2020

Начиная с 2021 года упростилось получение виз, на текущий момент по всему миру снимаются ограничения, связанные с пандемией.

Как только были смягчены ограничения на въезд для граждан ряда стран, в Россию стали прибывать первые туристы из-за рубежа. Как отмечают отельеры, в общей структуре загрузки, наблюдается постепенный рост доли иностранных постояльцев. По оценкам туроператоров, в этом году в России ожидается максимум 5–10% от объемов въездного турпотока 2019 года. Спорным фактом касательно туристической отрасли РФ является тот факт, что ограничению по коронавирусу сняты, однако на отрасли может сказаться ситуация на Украине.

Д.О. Гольм [3], анализируя в работе «Анализ современного состояния развития туризма в Российской Федерации» проблемы и перспективы развития въездного и выездного туризма в России, отмечает роль федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» как важного инструмента правовой основы государственной поддержки туризма. Автор описывает характеристики особых экономических зон туризма и отдыха, изучает и комментирует законодательные аспекты обеспечения развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации. По мнению исследователей, социально-экономическое значение туризма на современном этапе развития общества постепенно возрастает.

В статье «Современное состояние российского внутреннего туризма и перспективы его развития в условиях финансовой нестабильности» отмечают низкий уровень «культуры развлечений», предлагаемых услуг и неравномерное развитие туризма. Авторы утверждают, что для того, чтобы Россия стала привлекательным туристическим регионом, ее необходимо правильно

рекламировать не только как всемирно известный культурный центр, но и как страну с богатой историей и природным наследием. Кроме того, следует пропагандировать низкую стоимость и невысокие сборы, необходимые для посещения России отдыхающими. Исследователи считают, что развитие туризма в определенных регионах будет способствовать подъему региональной экономики, созданию рабочих мест, улучшению инфраструктуры и привлечению дополнительных инвестиций, что окажет положительное влияние на все стороны жизни общества.

Туристический потенциал России на данный момент недостаточно оценен и практически не используется. Развитие данного сектора экономики в перспективе позволит увеличить количество рабочих мест, повысит конкурентоспособность внутри страны, и как следствие улучшит качество предоставляемых услуг, позволит активнее развиваться многим регионам. Возможности позиционирования России как уникальной страны для туристов лежат уже в основе ее географии и огромных территорий. Расположенная в восточной Европе и северной Азии, Россия [5] занимает площадь 17125200 квадратных километров (6612100 квадратных миль), что делает ее самой большой страной в мире, на которую приходится более одной восьмой части суши, заселенной народами Земли. Охватывая 11 часовых поясов, большая часть территории Российской Федерации состоит из обширных равнин, в основном степных на юге и лесных на севере, с тундрой вдоль побережья на севере. Россия располагает 10% пахотных земель мира и имеет обширную береговую линию протяженностью более 37000 км (22991 миль) вдоль Северного Ледовитого и Тихого океанов, а также Балтийского, Азовского, Черного и Каспийского морей. В то же время тысячи рек и внутренних водоемов России обеспечивают один из крупнейших в мире запасов поверхностных вод. На долю его озер приходится около четверти всей

жидкой пресной воды в мире. Самое большое и выдающееся пресноводное озеро России — Байкал, самое глубокое, чистое, древнее озеро в мире.

По данным Всемирной туристской организации, до пандемии число международных туристических прибытий в РФ выросло на 7 процентов, что является самым высоким показателем с 2010 года. Сильный рост экспорта туристических услуг также отражает увеличение числа прибытий, которое достигло 1,6 трлн. долларов США, что делает туризм третьим по величине экспортным сектором в мире.

По данным ведомств Российской Федерации за тот же период, количество иностранных туристов увеличилось с 2,25 млн. до 3,3 млн. прибытий. Несмотря на небольшой рост, эта цифра остается невысокой, что обусловлено политическими и другими обстоятельствами. Можно сделать вывод, что развитие международного туризма в России значительно отстает от международных показателей. Однако данные ведомств не полностью отражают развитие въездного туризма, так как, например, страны СНГ также попадают в категорию иностранцев, и причиной их въезда в страну, скорее всего, является посещение семьи и друзей.

Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма (ТТСИ) был впервые представлен на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2007 году, рейтинг составляли 124 страны. Сейчас эта цифра возросла до 136 стран, что свидетельствует о том, что все больше стран серьезно относятся к развитию туризма.

Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма анализируется с использованием ключевых данных из открытых источников, информации, предоставленной международными организациями, и исследований экспертов в области туризма. При анализе индекса конкурентоспособности учитывается 90 различных показателей, дающих оценку конкурентоспособности туристической отрасли страны. Оцениваются следующие параметры: строительство, безопасность, бизнес-среда, медицина и здоровье, уровень развития человеческих ресурсов и рынка труда, информационные технологии, международная открытость страны, цены, развитие экологической конкурентоспособности государства, значение туризма для национальной экономики, авиационная и портовая инфраструктура, инфраструктура движения наземного транспорта, национальный туризм, развитие инфраструктуры, культурные ресурсы, уровень развития коммерческого туризма и т.д.

Настоящее исследование было проведено в отношении въездных и потенциальных въездных туристов

в России. Для получения данных о предпочтениях въездных туристов при выборе туристических направлений и посещении страны методом анкетирования были собраны и проанализированы данные о въездных в Россию туристах. Исследование позволит понять туристический спрос и ожидания, факторы, влияющие на выбор туристами дестинации, а также причины, по которым въездные туристы выбирают (или не выбирают) Россию в качестве туристического направления. Результаты исследования помогут понять причины, влияющие на развитие российских туристических направлений, и факторы, воздействующие на въездной туризм в России. Результаты исследования позволят определить сильные и слабые стороны развития туризма в России и выработать рекомендации по развитию въездного туризма в России.

Безопасность страны важна не только для развития туризма, но и для качества жизни местного населения. Повышение уровня безопасности в России окажет положительное влияние на страну в целом. Согласно заявлению председателя Совета директоров Ассоциации безопасности туризма, он осознает важность развития индустрии туризма, которая активно способствует развитию смежных отраслей, а также оказывает положительное влияние на экономику в целом. За два года правительство России издало 35 постановлений, утверждающих требования к антитеррористической защищенности, и приняло меры безопасности в различных отраслях и сферах деятельности. На российский туризм предполагается потратить более 131 млрд. рублей (из них около 10% — на безопасность). Необходим строгий контроль за соблюдением законов о безопасности и совершенствование самих законов и системы их реализации. Опыт некоторых европейских стран доказывает эффективность функционирования специального отдела полиции, занимающегося преступлениями в сфере туризма и связанного с иностранными туристами. Создание в России туристической полиции или ее эквивалента и необходимость рассмотрения вопроса о введении этого подразделения для обеспечения безопасности иностранных туристов во время их путешествий по России по мере увеличения ежегодного потока туристов смогло бы повысить уровень доверия иностранных туристов к стране.

Визовая система — это не только механизм контроля иммиграции и безопасности в стране, но и показатель открытости страны для внешнего мира. Визовый режим оказывает непосредственное влияние на въездной туризм и, согласно опросу респондентов, посетивших Россию, был признан трудностью перед посещением России, а многие респонденты, не посещавшие Россию с целью туризма, назвали визовый режим важным фактором при выборе туристического

направления. Существуют хорошо известные примеры, когда упрощение визового режима положительно влияло на въездной туризм. Например, согласно статистике Министерства спорта и туризма Республики Беларусь, которая предлагает безвизовый туризм для иностранцев, находящихся в Беларуси в течение пяти дней, туристические потоки увеличились на 20 процентов. Изменения в визовом режиме для туристов играют важную роль в развитии въездного туризма в России. Например, в 2015 году Россия изменила визовую политику в отношении Южной Кореи, что позволило южнокорейцам посещать Россию на 60 дней без визы, а также более чем в два раза увеличило количество корейских туристов в Приморский край каждый год, причем за первые десять месяцев 2018 года рост составил 150% до абсолютного числа посетителей в 170000 человек. Поэтому для содействия развитию въездного туризма необходимо дальнейшее упрощение визового

режима, например, путем введения безвизового режима в пригородных пунктах России, а также безвизовых окон при трансферах. Это даст туристам возможность посетить Россию, даже если она не является их конечным пунктом назначения.

В заключение стоит отметить, что в последние несколько лет управление туризмом осложнено рядом факторов: сначала Россия столкнулась с пандемией, теперь значительно усугубляет развитие данной отрасли внешнеполитические сложности и введение санкций [6]. Данные факторы безусловно уже отражаются негативно на показателях въездного и выездного туризма. Тем не менее, есть и позитивные тенденции: внутренний туризм становится все более востребованным. Несмотря на объективные трудности, туризм как важная область экономики страны должен укрепляться, расширяться путем диверсификации направлений работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонидова, Е.Г. Туризм в России в условиях COVID-19: оценка экономического эффекта от стимулирования спроса для страны и регионов / Е.Г. Леонидова // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. — 2021. — Т. 14. — № 2. — С. 59–74.
2. Бесперстова, А.А. Влияние эпидемиологической ситуации на въездной туризм в России / А.А. Бесперстова, Е.В. Зобова // *Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. — 2021. — № 1. — С. 232–239.
3. Королева Н.В. «Анализ современного состояния развития туризма в Российской Федерации» // *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика* — 2012. — № 4. — С. 302–308.
4. Идрисова Н.Л., Девришбеков Н.Р. Современное состояние российского внутреннего туризма и перспективы его развития в условиях финансовой нестабильности // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. — 2015. — Т. 13. — С. 791–795. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/85159.htm>.
5. Куликова, Я.А. Особенности государственного регулирования сферы туризма / Я.А. Куликова и др. // *Вестник Северо-Кавказского федерального университета*. — 2021. — № 4. — С. 70–75.
6. Цёхла, С.Ю. Развитие международного туризма: тенденции и социально-экономические процессы / С.Ю. Цёхла, Е.В. Плугарь // *Геополитика и экогеодинамика регионов*. — 2021. — Т. 7. — № 1. — С. 38–47.

© Чжан Лэй (2206343394@qq.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕГО УПРАВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЗАКОНОПРОЕКТА «О ВНЕШНЕЙ АДМИНИСТРАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ»

ANALYSIS OF THE CONSEQUENCES OF INTRODUCING EXTERNAL MANAGEMENT OF FOREIGN COMPANIES THROUGH THE PRISM OF THE DRAFT LAW «ON EXTERNAL MANAGEMENT OF AN ORGANISATION»

*Ya. Vasileva
S. Shalegin*

Summary. The article explores one of the possible tools to counter economic sanctions against Russia. The author analyzes the outcomes of foreign companies external management through the prism of the new bill “On the external administration of the management of the organization”. The draft law considers as objects of economic administration those companies which have decided to withdraw from the Russian market without obvious economic reasons, relying only on anti-Russian sentiments in Europe and the United States, with their activities having a significant impact on the stability of the Russian economy. In the course of the analysis of the introduced federal law project both positive and negative sides are marked out, economic, legal and scientific estimations of consequences of introduction of external management are given, the question of correlation of such legal institutes as «nationalization» and «external management» is raised.

Keywords: sanctions, Nationalisation, External Governance, External Administration, Anti-Sanctions Measures.

Васильева Яна Валерьевна

*К.ю.н., доцент, Северо-Западный институт
(филиал) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
yana.vasileva@list.ru*

Шалегин Степан Павлович

*Северо-Западный институт (филиал)
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
stepan.shalegin@mail.ru*

Аннотация. В статье исследуется один из возможных инструментов противодействия экономическим санкциям против России. Анализируются последствия введения внешнего управления иностранных компаний через призму нового законопроекта «О внешней администрации по управлению организацией». Законопроект в качестве объектов экономического управления рассматривает те компании, которые приняли решение об уходе с российского рынка без очевидных экономических причин, опираясь только на антироссийские настроения в Европе и США, при этом их деятельность существенно влияет на стабильность российской экономики. В ходе анализа внесенного проекта федерального закона выделяются как положительные, так и отрицательные стороны, даются экономическая, правовая и научная оценки последствий введения внешнего управления, поднимается вопрос соотношения таких правовых институтов как «национализация» и «внешнее управление».

Ключевые слова: санкции, национализация, внешнее управление, внешняя администрация, антисанкционные меры.

После начала специальной военной операции на Украине США и примкнувшие к ним иностранные государства и международные организации ввели ряд ограничительных мер, которые коснулись и политической, и экономической сфер. Каким образом могут введенные в отношении России санкции повлиять на уровень правового регулирования экономических отношений и, соответственно, на саму экономику государства? Современные условия, связанные с «санкционной войной», создают предпосылки для осмысления и совершенствования подходов в правовом регулировании, направленные на диверсификацию экономики Российской Федерации. Даже в краткосрочной перспективе экономическим субъектам придется

учитывать все больше различных режимов санкций и адаптироваться к ним. На сегодняшний момент осуществлен ряд государственных мер по поддержке экономики.

7 марта секретарь генсовета «Единой России» Андрей Турчак сообщил, что партия предлагает национализировать производства компаний, которые объявляют о закрытии производств в России во время спецоперации на Украине. По его словам, «главная задача — сохранить рабочие места и не позволить крушить нашу экономику и наш производственный потенциал изнутри» [1]. Однако в России до сих пор нет закона о национализации, создание которого предус-

матрирует статья 235 Гражданского кодекса Российской Федерации. Уже через 2 дня для «первого шага к национализации», как сказали в пресс-службе партии, был разработан законопроект, который в тот же день был одобрен правительственной комиссией по законопроектной деятельности [2]. 12 апреля 2022 года законопроект № 104796–8 «О внешней администрации по управлению организацией» поступил в Государственную Думу [3].

Согласно пояснительной записке к законопроекту, внешняя администрация может быть назначена по решению суда в отношении организаций, имеющих существенное значение для обеспечения стабильности экономики и гражданского оборота, защиты прав и законных интересов граждан в Российской Федерации в целом или в отдельном субъекте Российской Федерации, в которых иностранные лица прямо или косвенно владеют более 25% акций (долей).

Внешняя администрация назначается на срок до 18 месяцев с возможностью продления еще на 18 месяцев.

Полномочия внешней администрации могут быть досрочно прекращены на основании решения Межведомственной комиссии:

- а) при обращении акционеров (участников), владеющих более 50% акций (долей), с заявлением об устранении обстоятельств, послуживших основанием для назначения внешней администрации, или о планируемом отчуждении акций (долей) общества в 3-месячный срок или о передаче их в данный срок в доверительное управление;
- б) при переходе к ликвидации общества или возбуждении дела о банкротстве.

При принятии решения о ликвидации организации или введении процедуры конкурсного производства по правилам Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [4] полномочия ликвидатора или конкурсного управляющего осуществляет организация, выполнявшая функции внешней администрации.

Ликвидатор (конкурсный управляющий) проводит замещение активов путем реорганизации общества в форме выделения, проводит торги по продаже акций (долей) общества, созданного путем выделения, а также выполняет иные предусмотренные для него задачи.

Акции (доли) созданного общества продаются на торгах по правилам Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» с учетом ряда особенностей, предусмотренных законопроектом.

При отсутствии покупателя акции (доли) приобретаются Российской Федерацией по минимальной цене. То есть, по сути, происходит национализация.

Покупатель акции (доли) созданного хозяйственного общества должен обеспечить сохранение 2/3 рабочих мест и продолжение деятельности реорганизованного общества в течение года. При невыполнении данного условия договор купли-продажи акций (долей) подлежит расторжению в судебном порядке.

Данный законопроект неоднозначен.

С одной стороны, этот закон может предотвратить сокращение рабочих мест, налоговых поступлений в бюджет от деятельности фирм, а также вывоз некоторой важной собственности: заявившие об уходе из России компании после прекращения производства на подконтрольных им предприятиях могут забрать с собой техническую документацию и ценное оборудование, которое сумеют вывезти. Скорая национализация таких активов — единственный способ сохранить производство и, соответственно, рабочие места. Данный законопроект может также заставить иностранные компании, уже объявившим о прекращении деятельности в нашей стране, проанализировать высокие риски применения внешнего управления и не предпринимать поспешных действий, влекущих расторжение контрактов и сокращение работников. Например, можно обратить внимание на такие компании, как «Шелл Нефть» или Zara. Первая решила ускоренно продать бизнес [5], а вторая, по данным Минпромторга, планирует возобновить свою деятельность [6].

Но, с другой стороны, иностранные компании, объявившие об уходе из России, у себя в стране могут находиться под давлением местных государственных регуляторов, а также общественного мнения людей — потребителей их продукции и услуг — которые требуют принять меры против, по их мнению, государства-агрессора. Необходимо понимать, что в странах Запада также развита культура отмены, которая может выразиться лозунгами о бойкоте в социальных сетях и существенному сокращению объемов продаж в странах первого мира. Бизнес в данной ситуации является заложником геополитики. Необходимо выяснить дальнейшие планы компаний, и планируют ли они сохранять на этот период рабочие места и оплачивать работникам простои в соответствии с законодательством РФ. К примеру, шведская компания ИКЕА заняла выжидательную позицию и теоретически может вернуться в зависимости от того, как разрешится российская спецоперация. Компания сообщила, что все её сотрудники будут продолжать работать в обычном режиме с сохранением заработной платы и всех льгот на протяжении

трех месяцев, она будет следить за развитием ситуации [7]. Легко покинуть рынок, потеряв тем самым многолетние инвестиции и репутацию, но вернуться на него при перестроившейся системе и занятыми местами новыми партнёрами и поставщиками уже далеко не так просто, и бизнесмены не могут не понимать этого.

Имеются и различные иные оценки этого законопроекта. Заместитель руководителя думской фракции «Единая Россия» Андрей Исаев положительно оценил данный проект закона. Он считает, что на данный момент поддержание занятости «является одной из главных задач», «речь идет о сотнях тысяч рабочих мест», ради чего можно и ограничить право собственности [8].

Кремль, по сообщению пресс-секретаря президента РФ Дмитрия Пескова 9 марта 2022 года, не имеет сформированной позиции по поводу предложений парламентариев о национализации зарубежных предприятий, покинувших российский рынок [9].

Кандидат экономических наук и доцент Института общественных наук РАНХиГС Николай Кульбака объяснил Daily Storm, что национализация российских брендов иностранных корпораций невыгодна: у национализированной компании будут отрезаны связи с иностранными партнерами и производствами, поэтому на нее придется выделять дотации из государственного бюджета [10]. Экономист считает, что национализация в любом случае будет означать ухудшение ситуации на рынке. Скорее всего, бренды, которые национализуют, просто начнут дотировать из бюджета, предположил он.

Наличествуют мнения о законопроекте и среди адвокатского сообщества. Юристы в комментариях Адвокатской газете нашли различные стороны. Один из адвокатов считает, что большая часть проекта посвящена исключительно вопросам процедурной подготовки к ускоренному банкротству предприятия, выводу его активов путем замещения, порядку их последующей распродажи и деталям процедуры проведения торгов, что не соответствует указанным в законопроекте целям. Второй обратил внимание, что в ходе рассмотрения заявления о введении внешней администрации иностранный бенефициар получит возможность заявить возражения, представив в суд доказательства реальности своих намерений о возобновлении или продолжении работы организации в течение 7 дней. Третий подчеркнул, что механизмы, предусмотренные законопроектом, не являются национализацией: даже в случае продажи выделенного бизнеса в рамках процедуры замещения активов доходы от такой реализации резервируются за собственниками предприятия [11].

По нашему мнению, данный законопроект имеет большой спектр различных положительных и отрицательных сторон, однако проведение шагов, направленных на создание в государстве возможности проведения процедуры ввода внешней администрации или национализации, необходимо при условии грамотного устранения недостатков законопроекта, отсутствие которых позволит соответствовать ему целям предсказуемости правоприменительной практики. Этот закон также может заставить иностранных игроков рынка избегать под страхом негативных последствий нарушать договорные отношения односторонним уходом ввиду политически мотивированного поведения.

Однозначно можно сказать лишь одно. Введение внешнего управления в отношении компаний, которые прекратили деятельность в связи с политической обстановкой, а не в силу объективных экономических причин, вполне соответствующая мера реагирования государства. Цель отечественного законопроекта — сохранение баланса между национальными интересами и интересами иностранных инвесторов.

Аналогичные процедуры в условиях санкций вводят и другие государства. Например, 4 апреля 2022 года Минэкономики и защиты климата Германии издало приказ [12], в соответствии с которым бывшую дочернюю компанию «Газпрома» Gazprom Germania GmbH передали под управление Федерального сетевого агентства ФРГ до 30 сентября 2022 года. Соответственно, Федеральное правительство Германии установило контроль над предприятием, которое имеет стратегическое значение для Германии и других стран Евросоюза.

Рассматриваемый проект федерального закона в средствах массовой информации называют закон «о национализации иностранных компаний». Однако положений о «национализации» как безвозмездном или возмездном обращении активов компании и самой компании в собственность РФ законопроект не содержит. Основанием для его разработки являются исключительные обстоятельства отказа собственников иностранных компаний от продолжения деятельности в России и риск потери работы для большого числа граждан.

Законопроект направлен на сохранение единиц предпринимательства и рабочих мест, недопущение недостатка товаров (дефицита), а также нарушения технологических (производственных) цепочек. При этом важно помнить, что решение о ликвидации (приостановке деятельности) компании должно быть обоснованным; сотрудники вправе оспорить такое решение собственников в судебном порядке с позиции нарушения права трудиться и получать доход [13].

Как говорилось ранее, согласно статье 235 ГК РФ имущество может быть обращено в пользу государства девятью способами, включая реквизицию и национализацию. Обращение в государственную собственность имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц (национализация), производится на основании закона с возмещением стоимости этого имущества и других убытков в порядке, установленном статьей 306 Кодекса. При этом убытки подлежат взысканию в судебном порядке.

Как указывает Елена Гладышева «предложенные законопроектом способы нельзя отнести к перечисленным. Как указано в статье 8 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [14], имущество иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями не подлежит принудительному изъятию, в том числе национализации, реквизиции, за исключением случаев и по основаниям, установленным федеральным законом или международным договором РФ. При реквизиции иностранному инвестору или коммерческой организации с иностранными инвестициями выплачивается стоимость реквизируемого имущества. При национализации иностранному инвестору законом гарантировано возмещение стоимости имущества и убытков после прекращения действия обстоятельств, в связи с которыми произведена национализация». Законопроект же о внешней администрации предусматривает, что активы будут переданы в управление ВЭБ.РФ — государственная корпорация развития [15]. При этом акции (доли в праве собственности) компаний, переданных в управление в соответствии с законопроектом, будут переданы данной госкорпорации на условиях управления. В случае реализации этих активов на торгах ВЭБ.РФ будет действовать наравне с другими участниками, и лишь при условии заявления одинаковых условий

приобретения активов отдельным участником торгов и госкорпорацией у последней будет преимущественное право приобретения таких активов.

Законопроект предусматривает, что собственник может вернуться на российский рынок и продолжить управлять бизнесом в случае устранения обстоятельств, послуживших основанием для назначения внешней администрации. Указанная процедура напрямую связана с внешнеполитической ситуацией, поскольку ранее внешняя администрация и подобные процедуры вводились лишь при наличии определённой задолженности, как одна из процедур банкротства. Теперь же аналогичное регулирование может быть введено и для иностранных компаний, которые приостановили свою деятельность в России.

Решение о начале процесса национализации иностранного бизнеса в виде ввода внешнего управления должно приниматься после тщательного обдумывания с точки зрения экономики, а не политики. Компании, которыми владеет государство, как правило менее эффективны, чем их частные конкуренты. Практически любое связанное с современными высокими технологиями производство крайне глобализировано. Поспешные базирующиеся исключительно на политике решения могут лишь привести к окончательному закрытию фирмы, что, безусловно, не повлечёт достижения каких-либо положительных целей, а лишь напротив оставит работников без работы — которые, кстати, ещё и перейдут на обеспечение государства, — а остальных потребителей без товара или услуги, который они реализовывали, что как минимум выразится в уменьшении налоговых поступлений в казну и спаду ВВП. Решение о национализации, конечно же, трудный выбор, но это точно далеко не повод для полного отказа от него.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрей Турчак: «Единая Россия» предлагает национализировать производства компаний, которые объявляют о закрытии производств в России во время спецоперации на Украине [Электронный ресурс] // URL: <https://er.ru/activity/news/andrej-turchak-edinaya-rossiya-predlagaet-nacionalizirovat-proizvodstva-kompanij-kotorye-obyavlyayut-o-zakrytii-proizvodstv-v-rossii-vo-vremya-specoperacii-na-ukraine> (дата обращения: 30.06.2022).
2. Как власти решили управлять имуществом уходящих из России компаний [Электронный ресурс] // URL: <https://www.rbc.ru/economics/09/03/2022/6228acf99a79477828ae9aba> (дата обращения: 30.06.2022).
3. Законопроект № 104796–8 О внешней администрации по управлению организацией [Электронный ресурс] // URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/104796-8> (дата обращения: 30.06.2022).
4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 28.06.2022) «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства РФ. 28.10.2002. № 43. ст. 4190.
5. «С ощутимым дисконтом». Shell продает АЗС в России [Электронный ресурс] // URL: <https://radiosputnik.ria.ru/20220506/shell-1787159024.html> (дата обращения: 30.06.2022).
6. В Минпромторге спрогнозировали возвращение магазинов Zara, Stradivarius и других [Электронный ресурс] // URL: <https://rg.ru/2022/04/21/v-minpromtorge-sprognozirovali-vozvraschenie-magazinov-zara-stradivarius-i-drugih.html> (дата обращения: 30.06.2022).
7. ИКЕА не будет увольнять сотрудников в России [Электронный ресурс] // URL: <https://ria.ru/20220304/ikea-1776468609.html> (дата обращения: 30.06.2022).

8. «Мера крайняя, но ударов в спину не потерлим». Как будут национализировать имущество Запада [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gazeta.ru/business/2022/03/09/14613397.shtml> (дата обращения: 30.06.2022).
9. Кремль не имеет сформированной позиции по идее о национализации ушедших компаний [Электронный ресурс] // URL: <https://tass.ru/ekonomika/14010503> (дата обращения: 30.06.2022).
10. Экономист РАНХиГС объяснил, почему национализация российских брендов иностранных корпораций невыгодна [Электронный ресурс] // URL: <https://dailystorm.ru/news/ekonomist-ranhigs-obyasnil-pochemu-nacionalizaciya-rossijskih-brendov-inostrannyh-korporacij-nevygodna> (дата обращения: 30.06.2022).
11. Адвокаты оценили законопроект о введении внешнего управления в иностранных компаниях в России [Электронный ресурс] // URL: <https://www.advgazeta.ru/novosti/advokaty-otsenili-zakonoproekt-o-vvedenii-vneshnego-upravleniya-v-inostrannykh-kompaniyakh-v-rossii/> (дата обращения: 30.06.2022).
12. [Электронный ресурс] // URL: https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Downloads/A/amtliche-veroeffentlichung.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (дата обращения 30.06.2022)
13. Гладышева Е. Попытка рационального подхода к «работающим» активам // [Электронный ресурс] // URL: <https://www.advgazeta.ru/mneniya/popytka-ratsionalnogo-podkhoda-k-rabotayushchim-aktivam/>(дата обращения 30.06.2022).
14. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 12.07.1999. № 28. ст. 3493.
15. [Электронный ресурс] // URL: <https://вэб.рф/o-banke/> (дата обращения 30.06.2022).

© Васильева Яна Валерьевна (yana.vasileva@list.ru), Шалегин Степан Павлович (stepan.shalegin@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА СУБОРДИНАЦИИ К ТРЕБОВАНИЯМ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ДОЛЖНИКА ЛИЦ В БАНКРОТНОЙ ПРОЦЕДУРЕ

ON SOME ISSUES OF APPLYING THE SUBORDINATION MECHANISM TO THE REQUIREMENTS OF THE DEBTOR'S CONTROLLING PERSONS IN THE BANKRUPTCY PROCEDURE

M. Gergolenko

Summary. The article examines the topical issues of applying the subordination mechanism to the requirements of the debtor's controlling persons in the bankruptcy procedure. At the moment, the problem under study is the most relevant, the legislator and law enforcement officers are in search of the optimal model of competitive subordination. The author came to the conclusion that the mechanism of subordination additionally reveals the legal position of the controlling debtor of the person through the prism of his rights and obligations towards the debtor in the interaction of each element of the system of competitive relations, while by its legal nature, competitive subordination is not a measure of responsibility for the unfair behavior of the controlling debtor of the person, since it is not applied by the court for the purpose of compensation creditor's property losses — competitive subordination is applied by the court in order to establish the legal nature of the claim of the controlling person, based on the principle of impossibility in the conditions of the competitive procedure of the same priority of corporate claims and claims of independent external creditors.

Keywords: controlling debtor, subordination of claims, property crisis, affiliated persons, compensatory financing.

Герголенко Михаил Алексеевич

*Аспирант, Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
mgergolenko@mail.ru*

Аннотация. В статье исследованы актуальные вопросы применения механизма субординации к требованиям контролирующих должника лиц в банкротной процедуре. В настоящий момент исследуемая проблематика является наиболее актуальной, законодатель и правоприменители находятся в поиске оптимальной модели конкурсной субординации в российском банкротном праве. Автор пришёл к выводу, что механизм субординации раскрывает правовое положение контролирующего должника лица через призму его прав и обязанностей по отношению к должнику при взаимодействии каждого элемента системы конкурсных отношений, при этом по своей правовой природе конкурсная субординация не является мерой ответственности за недобросовестное поведение контролирующего должника лица, поскольку она не применяется судом с целью компенсации имущественных потерь кредитора — конкурсная субординация применяется судом с целью установления правовой природы требования контролирующего лица, основанного на принципе невозможности в условиях конкурсной процедуры одинаковой очередности корпоративных требований и требований независимых внешних кредиторов.

Ключевые слова: контролирующее должника лицо, субординация требований, имущественный кризис, аффилированные компенсационное финансирование.

Институт субординации в банкротной процедуре встречается во многих правовых системах, при этом в различных странах в связи с историко-политическими процессами он находится на разных этапах своего развития.

Важным аспектом всестороннего исследования правового положения контролирующего должника лица является анализ возможности субординации его требований к должнику в процедуре банкротства. Дореволюционное российское банкротное право не дошло до обсуждения вопроса субординации требова-

ний, а советское право данный институт не развивало в принципе.

Стремительное развитие механизма субординации в современном российском банкротном праве в первую очередь обусловлено недобросовестными действиями контролирующих должника лиц, которые злоупотребляя своими правами, желают получить контроль на банкротной процедурой.

Сама по себе категория субординации требований, контролирующих должника и аффилированных с ним

лиц до настоящего времени, не имеет самостоятельно законодательного регулирования, впервые рассматриваемый механизм защиты кредиторов нашел свое отражение в отечественном праве в судебной практике при рассмотрении вопросов включения в реестр требований кредиторов требований контролирующих должника лиц.

Более гармоничное развитие институт субординации получил в зарубежных правовых системах, где сформировалось несколько классических моделей субординации.

Например, в Германии все требования участников (акционеров) должника должны понижаться в очередности, помимо прямо упомянутых в законе случаев. В Италии и Австрии требования участников (акционеров) понижаются в очередности только тогда, когда они предоставлены в условиях экономического кризиса должника. Интересным примером служит модель субординации, которая применяется в США. Она любопытна тем, требования участника (акционера) понижаются в очередности только в том случае, если будет установлена недобросовестность в действиях контролирующего должника лица и намерении причинить вред иным кредиторам [1].

Во Франции существует своеобразная опровержимая презумпция того, что заем, выданный участником общества, должен быть субординирован ввиду его корпоративного характера, в связи с чем Ионцев М.А. отмечает особенный, гибкий механизм субординации во Франции, где субординация может рассматриваться как санкция, как санкция за недобросовестное поведение контролирующих должника лиц, вследствие которого причинен имущественный вред кредиторам, но при этом характер требования должен соответствовать определенным условиям, к которым судебная практика относит срок исполнения обязательства, существенно отличающиеся от обычных рыночных условия сделки, отсутствие хозяйственной цели сделки [2].

Как отмечает Егоров А.В., анализируя мировой опыт использования механизма субординации, в мировой практике можно выделить 2 модели субординации требований, контролирующих должника и аффилированных с ним лиц: мягкую и жесткую модель. Под жесткой моделью субординации понимают формальный анализ судом требования кредитора на предмет аффилированности с должником — при установлении такого обстоятельства требование контролирующего должника лица понижается в очередности относительно требований внешних кредиторов. Напротив, мягкая модель основывается на более глубоком и сущностном анализе требования контролирующего должника лица,

и, в зависимости от природы требования, суд может изменить его очередность — как правило, основаниями для понижения очередности требований внутренних кредиторов является установление корпоративной природы правоотношения или же недобросовестности участников [4].

С учетом специфической истории развития института банкротства в отечественном правовом порядке, российское право пока не избрало окончательный путь, по которому будет развиваться механизм субординации. В правоприменительной практике встречаются признаки как жесткой, так и мягкой моделей субординации, предполагающий более детальный подход к изучению сущности требования контролирующего должника лица [5].

Основой применения механизма субординации в банкротстве является Обзор Верховного суда РФ о судебной практике разрешения споров, связанных с установлением в процедурах банкротства требований, контролирующих должника и аффилированных с ним лиц от 29.01.2020 г. (далее — Обзор Верховного суда РФ) [6].

Согласно вышеуказанному Обзору Верховного суда РФ, субординация требований, контролирующих должника и аффилированных с ним лиц, предполагает изменение очередности удовлетворения требований таких лиц путем их понижения относительно требований иных независимых кредиторов. Важно отметить, что подход, выработанный Верховным судом, основывается на идее того, что понижение очередности требований контролирующего должника и аффилированного с ним лица не может быть произведено по формальному отнесению данных лиц к числу аффилированных.

По общему правилу, требования учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия, не входят в число требований конкурсных кредиторов. Сама по себе возможность признания лица конкурсным кредитором в деле о банкротстве обусловлена существом обязательства, лежащего в основании требования к должнику, и не может быть поставлена в зависимость от наличия у кредитора статуса участника должника. Как не раз отмечалось в правоприменительной практике по существу к подобного рода обязательствам относятся не только такие, существование которых прямо предусмотрено корпоративным законодательством (выплата дивидендов, действительной стоимости доли и т.д.), но и обязательства, которые хотя формально и имеют гражданско-правовую природу, в действительности таковыми не являются (в том числе по причине того, что их возникновение и существование было бы невозможно, если бы заимодавец не участвовал в капитале должника).

Таким образом, при применении механизма субординации понижению в очередности подлежат те требования, которые формально не имеют признаков корпоративного требования, однако без наличия корпоративной связи сделка, на основании которой возникли такие требования, в рамках обычного делового оборота не состоялась бы. В правоприменительной практике часто встречаются случаи, когда контролирующие должника и аффилированные с ним лица, действуя в обход закона, финансируют должника в период его имущественного кризиса или страхуются на случай прогнозируемого банкротства должника для того, чтобы иметь возможность влияния на банкротную процедуру. Такое финансирование в правовой доктрине называют компенсационным.

Необходимо отметить, что контролирующее должника и аффилированное с ним лицо прямо или косвенно способствует сокрытию имущественного кризиса должника путем предоставления компенсационного финансирования, тем самым принимая на себя риск финансовых убытков и не преодоления имущественного кризиса должника. При таких обстоятельствах контролирующее должника лицо не может быть в равном положении с другими кредиторами в банкротной процедуре. Обратное было бы нарушением основополагающего принципа равенства кредиторов в конкурсном праве.

В правовой доктрине отмечается, что принцип равенства кредиторов вытекает из общеправового принципа равенства и предполагает равное распределение риска банкротства должника среди всех его кредиторов, которые находятся в сходном положении, и, напротив, неравенство в распределении такого риска среди кредиторов, положение которых отличается значимым для уровня риска образом [7].

В рамках конкурсной процедуры в руки кредиторов переходит «банкротный» контроль над должником, что обусловлено перераспределением риском имущественных потерь, которые в банкротной процедуре в полной мере ложатся на конкурсных кредиторов. Для эффективной реализации своих прав и удовлетворения заявленных требований у конкурсных кредиторов появляется возможность осуществлять контроль над должником и его имуществом, определять ход конкурсной процедуры в рамках системы конкурсных отношений. После признания должника банкротом и открытия конкурсного производства кредиторы встают на место участников (акционеров) должника и управляют имуществом должника пропорционально размерам своих требований.

Вопрос определения понятия имущественного кризиса остается дискуссионным в отечественной право-

вой доктрине. Существует позиция, что имущественный кризис — это не что иное, как предбанкротный период, в котором находится должник. В правоприменительной практике встречается определение имущественного кризиса как трудного экономического положения должника, при котором в случае объективного банкротства контролирующее лицо принимает на себя риск утраты компенсационного финансирования при попытке его изъятия [8].

Представляется, что под имущественным кризисом необходимо понимать экономически тяжелое переходное состояние должника, которое в случае непринятия своевременных и стабилизирующих мер приведет к объективному банкротству должника.

Традиционным классическим примером компенсационного финансирования является договор займа (кредита) между должником и контролирующим должником лицом. Зачастую это происходит в тех ситуациях, когда должник не может получить внешнее финансирование от третьих лиц, либо в случае, если контролирующее лицо начинает готовиться к банкротной процедуре. В такой ситуации отчетливо проявляется один из признаков имущественного кризиса подконтрольного лица, а именно, неспособность привлечь внешнее финансирование. Возможность бизнеса беспрепятственно привлекать инвестиции в первую очередь говорит о здоровом состоянии и инвестиционной привлекательности предприятия.

В определенных случаях компенсационное финансирование может выражаться в отказе от принятия мер к истребованию задолженности. На практике нередки случаи, когда контролирующие лица предоставляют займ подконтрольному лицу, которое находится в стабильном экономическом состоянии, для развития бизнеса, через определенное время подконтрольное лицо перестает исполнять свои обязательства по договору займа в связи с наступлением имущественного кризиса. В обычных рыночных условиях любой разумный и добросовестный заимодавец станет предпринимать меры по взысканию дебиторской задолженности, однако в случаях компенсационного финансирования контролирующие лица, осознавая имущественное положение заемщика, не предпринимают никаких мер по взысканию возникшей задолженности.

В Обзоре Верховного суда РФ по субординации требований в п. 3.2 указано, что не востребовавшие контролирующим лицом займа в разумный срок после истечения срока, на который он предоставлялся, равно как отказ от реализации права на досрочное истребование займа, предусмотренного договором или законом, или подписание дополнительного соглашения о продле-

нии срока возврата займа по существу являются формами финансирования должника.

Такой подход представляется верным, контролирующее лицо несет риск за принятые решения по отношению к подконтрольному лицу, которые обусловлены корпоративной связью между ними, а не обычными условиями гражданского оборота. Очевидно, что такой подход применим и к иным обязательствам с участием подконтрольного лица, с отсрочкой платежа, в рамках которых контролирующее лицо не истребует денежное исполнение с подконтрольного лица. Под субординацию также подпадают требования, приобретенные контролирующим должника или аффилированным с ним лицом у независимого кредитора. Основанием для признания за такого рода обязательствами природы компенсационного финансирования является отсутствие реального экономического обоснования совершения таких сделок в предпринимательской деятельности, кроме как содействия должнику в преодолении имущественного кризиса.

Контролирующие должника и аффилированные с ним лица в случае предоставления подконтрольному лицу компенсационного финансирования могут раскрыть информацию для кредиторов о реальном имущественном состоянии подконтрольного лица, в таком случае их требования не подлежат субординации, поскольку после раскрытия такой информации кредитору встанут в равное положение с контролирующими лицами.

Важно отметить, что при установлении требований, контролирующих должника и аффилированных с ним лиц, применяется повышенный стандарт доказывания. В рамках рассмотрения подобных обособленных споров независимые кредиторы не обладают сведениями и достаточными доказательствами компенсационной природы требования заявителя, поэтому для соблюдения баланса прав и законных интересов таким кредиторам необходимо указать лишь на косвенные доказательства, свидетельствующие о компенсационном финансировании должника.

Таким образом, контролирующие должника и аффилированные с ними лица, обладая всей необходимой информацией и доказательствами, должны раскрыть мотивы заключения сделки на представленных условиях и опровергнуть сомнения в их компенсационной природе.

Пандемия COVID-19 внесла определенные коррективы и в банкротный процесс, на определенный период был введен запрет на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов. «Ковидные» ограничения

существенно ударили по бизнесу, многие предприятия встали на порог банкротства в силу объективных причин.

Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 24.12.2020 № 44 «О некоторых вопросах применения положений статьи 9.1 Федерального закона от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», Верховный Суд разъяснил правила применения банкротного моратория [9].

Так, согласно п. 12 Постановления Пленума ВС РФ № 44, исходя из цели введения моратория, положений подпункта 1 пункта 3 статьи 9.1 Закона о банкротстве по делам о банкротстве, возбужденным в трехмесячный срок, очередность удовлетворения требования о возврате финансирования, предоставленного должнику контролирующим его лицом в период действия моратория, не понижается, а определяется по общим правилам статьи 134 Закона о банкротстве.

Отсюда следует, что требования, возникшие в связи с предоставлением, контролирующим должника и иным аффилированным лицом корпоративного финансирования, будут рассматриваться наравне с другими независимыми кредиторами. При этом судам необходимо исходить из устоявшегося принципа повышенного стандарта доказывания в делах о банкротстве, особенно применительно к требованиям контролирующих должника лиц. В таком случае, для защиты прав кредиторов имеет существенное значение установление момента, когда должник стал не способен в полном объеме удовлетворить требования кредиторов — в том числе об уплате обязательных платежей — из-за превышения совокупного размера обязательств над реальной стоимостью его активов, до появления обстоятельств, послуживших основанием для введения банкротного моратория, или после. Очевидно, что условная отмена субординации по ковидным основаниям открывает возможности злоупотребления со стороны недобросовестных контролирующих должника лиц. Представляется, что конкурсным кредиторам и судам необходимо критически относиться к требованиям такого рода, проверять его экономическую эффективность и реальную исполнимость. При установлении указанных обстоятельств суд сможет разграничить требования добросовестного контролирующего должника лица, который хотел спасти бизнес, и недобросовестного контролирующего лица, целью которого было «размывание» требований кредиторов и создание подконтрольной задолженности.

Заключение

Представляется, что конкурсная субординация — это особый механизм защиты прав и законных интере-

сов кредиторов в процедуре банкротства, основанный на совокупности правовых принципов: принципа добросовестности, принципа самостоятельности личности юридического лица, принципа равенства кредиторов в банкротной процедуре, который применяется судом и выражается в понижении очередности требования контролирующего должника и аффилированного с ним лица в связи компенсаторной природой соответствующего требования направленного на сокрытие имущественного кризиса должника.

Механизм субординации дополнительно раскрывает правовое положение контролирующего должника лица через призму его прав и обязанностей по отношению к должнику при взаимодействии каждого элемента системы конкурсных отношений. По своей правовой природе конкурсная субординация не является мерой ответственности за недобросовестное поведение контролирующего должника лица, поскольку она не применяется судом с целью компенсации имущественных потерь кредитора — конкурсная субординация приме-

няется судом с целью установления правовой природы требования контролирующего лица, основанного на принципе невозможности в условиях конкурсной процедуры одинаковой очередности корпоративных требований и требований независимых внешних кредиторов.

Таким образом, контролирующее должника лицо в случаях наступления имущественного кризиса в подконтрольном юридическом ему лице должен осознавать то, что его возможное компенсаторное финансирование подконтрольного лица может быть понижено в очередности требований в дальнейшей банкротной процедуре. Для того чтобы избежать указанных последствий, контролирующее лицо может раскрыть информацию о том, что подконтрольное лицо находится в состоянии имущественного кризиса, — в таком случае потенциальный кредитор самостоятельно будет решать, брать ли на себя риск за потенциальное неисполнение обязательств перед контрагентом, который находится в неблагоприятном финансовом состоянии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шайдуллин А.И. Модель понижения в очередности (субординации) займов участников юридических лиц в России: в поисках оптимального регулирования. Комментарий к Определению Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 04.02.2019 N304-ЭС18–14031 // Вестник экономического правосудия РФ. 2019. N10. С. 24–46.
2. Шайдуллин А.И. Понижение в очередности (субординация) займов участников юридических лиц в Германии и Австрии // Вестник экономического правосудия РФ. 2018. N12. С. 116–158.
3. Мифтахутдинов Р.Т., Шайдуллин А.И. Понижение в очередности (субординация) требований, контролирующих должника или аффилированных с ним лиц в российском банкротном праве. Научно-практический комментарий к Обзору судебной практики разрешения споров, связанных с установлением в процедурах банкротства требований, контролирующих должника и аффилированных с ним лиц, утв. Президиумом ВС РФ 29.01.2020 // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. Приложение к Ежемесячному журналу. 2020. N9. Специальный выпуск. С. 136.
4. Ионцев М.А. Компаративная справка о субординации требований контролирующих лиц при банкротстве
5. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 06.08.2015 N302-ЭС15–3973 по делу N A33–16866/2013;
6. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 06.07.2017 N308-ЭС17–1556(2) по делу N A32–19056/2014;
7. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 11.07.2017 N305-ЭС17–2110 по делу N A40–201077/2015.
8. Обзор судебной практики разрешения споров, связанных с установлением в процедурах банкротства требований, контролирующих должника и аффилированных с ним лиц» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 29.01.2020)//СПС Консультант-плюс.
9. Суворов Е.Д. Принцип равенства кредиторов как инструмент выявления злоупотреблений в банкротстве: равное равным, различное различным // Закон. 2020. N9. С. 42.
10. Фролов И.В. Управленческие функции судебных органов, их место в системе государственного (административного) управления сферы финансового оздоровления, несостоятельности (банкротства) // Вестник Томского государственного университета. 2009. N324. С. 254.
11. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.12.2020 N44 «О некоторых вопросах применения положений статьи 9.1 Федерального закона от 26 октября 2002 года N127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»//СПС Консультант-плюс.

© Герголенко Михаил Алексеевич (mgergolenko@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

LEGAL SUPPORT OF FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS

V. Gorbunova

Summary. The article analyzes the current legislation, which establishes the requirements for the formation of funds of insurance companies and determines the conditions for their financial stability. The author analyzes the legal regulation of the basic conditions for the stability of insurers and concludes that it is ineffective. The analysis made it possible to make a proposal for the adoption of a special law that would define the conditions for the stability of insurance organizations and combine all the restrictions for operations with their own funds.

Keywords: financial stability, insurance organization, legal regulation.

Активными участниками кредитно-финансового рынка сегодня выступают страховые компании — организации, которые привлекают денежные средства для предоставления гражданам и юридическим лицам определенных услуг. Такие компании формируют свой капитал за счет средств клиентов, а в обмен обязуются обеспечивать их защиту в заранее установленных страховым договором случаях [2]. Помимо того, что страховые компании обеспечивают привлечение средств, они выполняют довольно важную функцию: создают денежный фонд для осуществления страховой выплаты в случае причинения ущерба застрахованным лицам или их имуществу. Пострадавшие в результате несчастных случаев или бедствий лица могут быть на грани разорения. Такие ситуации ведут к дестабилизации общественной обстановки, росту маргинальных идей, росту числа недовольных властью. Но если в подобных случаях застраховавшим свое имущество выплачивают средства на его восстановление или на приобретение нового, общественный настрой не ухудшается. Это обеспечивает общественный порядок и стабилизацию социально-экономической сферы. Поэтому, правовое положение данных компаний и их финансовая устойчивость относятся к приоритетным вопросам обеспечения финансовой стабильности и безопасности государства и общества.

Проблемы поддержания финансовой устойчивости страховых организаций довольно часто озвучивают-

Горбунова Валерия Сергеевна
Аспирант, ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»; помощник судьи, Верховный Суд Республики Татарстан
valeriagorbunova94@mail.ru

Аннотация. В статье проводится анализ действующего законодательства, которое устанавливает требования к финансовому обеспечению страховых компаний и определяет условия финансовой устойчивости таковых. Автор анализирует правовое регулирование основных условий стабильности страховщиков и делает вывод о его недостаточной эффективности. Проведенный анализ позволил вынести предложение о принятии специального закона, который бы определил условия стабильности страховых организаций и объединил все ограничения, связанные с операциями с собственными средствами.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, страховая организация, правовое регулирование.

ся как в научной литературе, так и на практике. Выбор средств, методов и способов сохранения компаний исследовались многими зарубежными и отечественными учеными. Основные критерии и методы оценки финансовой деятельности страховых организаций вообще были проанализированы О.В. Вершининой, в работах Н.Н. Никулина, Я.Г. Ступичевой [8] и другими современными исследователями, что говорит о важности и злободневности этого вопроса.

Под устойчивостью страховой компании в финансово-кредитной сфере понимают наличие у данного субъекта достаточного количества ресурсов для покрытия всех ее обязательств по осуществлению страховых выплат [10]. В финансово устойчивой компании ресурсы должны обеспечить погашение всех долгов даже при условии:

1. изменения экономической ситуации на рынке;
2. влияния негативных факторов внутреннего или внешнего характера.

По сути, от того, насколько страховая организация является финансово устойчивой, зависит общий уровень доверия населения к ней, а также способность конкурировать на рынке с другими страховыми институтами [7].

Поскольку вопросы о финансовой стабильности страхующей других лиц компании представляются важ-

ными, общие условия ее устойчивости регламентированы на законодательном уровне.

Общие начала страховой деятельности обозначены в Основном законе страны. Так, в статье 8 Конституции устанавливается общая свобода финансовой деятельности и определяется возможность беспрепятственного перемещения денежных средств. В статье 39 определяется, что в Российской Федерации находят поощрение добровольное социальное страхование, а также дополнительные формы социального обеспечения [1].

Основным актом, устанавливающим основы правового регулирования финансовой стабильности страховых компаний, является Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года (далее — Закон № 4015–1), в котором вопросу об экономической стабильности посвящена целая глава, объединяющая 9 статей.

Прежде всего, стоит отметить, что Закон № 4015–1 определяет, что основными показателями, которые принимаются во внимание при оценке финансовой устойчивости, являются:

1. уровень страховых тарифов;
2. капитал организации;
3. резервные фонды.

Действия с основным капиталом страховой компании довольно пристально контролируются законодателем. Уровень капитала страховой компании определяется согласно установленной в утвержденной Указанием Центрального Банка № 4896-У Методике [6] и формируется за счет средств уставного капитала, добавочного или резервного капитала, а также прибыли, нераспределенной между участниками. Более того, согласно Указанию № 4896 устанавливаются требования к условиям инвестирования собственных средств компаний. Они должны вкладываться только, если будет обеспечена их возвратность, ликвидность и доходность. Причем, Центральный Банк Российской Федерации запрещает страховой компании выдавать займы за счет собственного капитала.

Помимо общих условий распоряжения капиталом страховой компании, на сегодняшний день правовое регулирование затрагивает и вопрос о его величине: согласно ч. 3 ст. 25 Закона № 4015–1, сумма должна составлять не менее 300 млн. рублей (для медицинских страховых компаний — 120 млн. рублей). Величина капитала и собственных средств должны находиться в определенной Законом № 4015–1 пропорции, причем, собственные средства компании не должны превышать размер уставного капитала.

Правовое регулирование также устанавливается в отношении особенностей хранения активов страховщика, а также формирования страховых резервов. Довольно подробно в Законе № 4015–1 регламентируется деятельность по ведению отчетности компании. В силу того, что отрасль страхового дела является специфической, а также имеет социально значимый характер [9], требования к бухгалтерскому отчету и отчетности страховщиков отличаются от условий, определенных для иных организаций, и установлены в главе 3 Закона № 4015–1. Однако, при детальном анализе статьи 28 указанного акта можно сделать вывод, что в нем достаточно много отсылочных и бланкетных норм, что является неудобным для правоприменителей и самих страховых организаций. В частности, данная статья императивно устанавливает только общие требования к раскрываемой информации (ч. 2 ст. 28), однако, даже при их перечислении в статье допускается возможность дополнения данных требований Федеральной службой страхового надзора.

Отсылочные положения также предусмотрены в отношении:

1. порядка формирования раскрываемой страховщиками информации;
2. типовых форм отчетности страховой компании;
3. порядка и сроков представления бухгалтерской документации.

Правовое обеспечение данного сегмента условия стабильности страховой компании осуществляется на основе утвержденного Центральным Банком РФ Положения № 491-П, в соответствии с которым определяются требования к бухучету заключаемых страховыми компаниями договоров страхования и инвестиционных соглашений, порядку ведения аквизиционных расходов и активов компании [3].

Помимо данного положения, при ведении бухгалтерского учета страховщики должны руководствоваться утвержденными формами составления и подачи документов, содержащих информацию о финансовой стабильности компании. Закон № 4015–1 также не устанавливает подробных указаний по данным вопросам, а содержит отсылку на действующие предписания контролирующего органа. На сегодняшний день, формы, сроки и порядок составления документов отчетности страховых компаний определяются Указанием Центрального Банка России № 4584-У [5].

Помимо общего Закона, который определяет критерии финансовой устойчивости страховщика, правовое обеспечение надежности страховой компании в сфере формирования страховых резервов также отдается на уровень осуществляющего надзор за страховыми

компаниями органа. Несмотря на наличие статьи 26 Закона № 4015–1, она скорее определяет требования для надзорного органа в отношении того, какие вопросы он должен контролировать, нежели устанавливает императивные нормы страховых компаний. Статья 26 содержит 4 отсылки на акты Центрального Банка РФ, которые должны быть приняты для установления:

1. правил создания резервных фондов;
2. перечня активов страхового резерва;
3. структуре активов;
4. порядка инвестирования средств, входящих в состав страхового резерва.

Помимо отсылочного характера в отношении формирования одного из показателей устойчивости страховой компании, различное правовое регулирование установлено в отношении разных видов страхования. Например, отдельным актом определяются условия для накопления резерва по страхованию жизни [4]. Это можно объяснить тем, что данный вид страхования является одним из наиболее социально значимых, и если по нему не сформировать страховой резерв, компания может остаться на грани разорения, а выгодоприобретатель — без необходимой материальной «подушки» в трудной жизненной ситуации.

Финансовая стабильность страховой компании — это показатель ее надежности. Однако, исследование показало, что стандарты, принципы и методы ее определения отличаются в зависимости от показателя финансовой устойчивости, вида страхования, а также специфики деятельности страховой компании. В этих условиях существующий Закон № 4015–1 закрепляет только базовые требования и содержит большое число отсылочных норм. Следовательно, основу правового обеспечения данного вопроса составляют многочисленные положения и акты распорядительного характера, которые принимаются надзорными органами. Из-за этого оценка финансовой устойчивости компании является затруднительной, а поддержание всех показателей на должном уровне — довольно сложной процедурой. Поэтому, для обеспечения эффективного правового регулирования, представляется целесообразным принятие специального закона, который бы определил подробный порядок, стандарты и сроки представления отчетности, стандарты формирования резервных капиталов, а также условия управления капиталами. Одной главы в рамках общего закона о страховой деятельности довольно мало, поэтому правовое обеспечение условий стабильности страховых организаций нуждается в пересмотре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.11.2020). Ч. 3 ст. 39.
2. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года № 4015–1. URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.11.2020). Ст. 2.
3. Положение Банка России от 04.09.2015 N491-П (ред. от 14.08.2017) «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета в страховых организациях и обществах взаимного страхования, расположенных на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.10.2015 N39399). URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.11.2020).
4. Положение Банка России от 16.11.2016 N557-П «О правилах формирования страховых резервов по страхованию жизни» (Зарегистрировано в Минюсте России 29.12.2016 N45055). URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.11.2020).
5. Указание Банка России от 25.10.2017 N4584-У (ред. от 26.11.2019) «О формах, сроках и порядке составления и представления в Банк России отчетности, необходимой для осуществления контроля и надзора в сфере страховой деятельности, и статистической отчетности страховщиков, а также формах, сроках и порядке представления в Банк России бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.11.2017 N49026). URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.11.2020).
6. Указание Банка России от 03.09.2018 № 4896-У «О методике определения величины собственных средств (капитала) страховщика (за исключением общества взаимного страхования)» (Зарегистрировано в Минюсте России 24.09.2018 N52233). URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 28.11.2020).
7. Алексеева Г.И. Особенности оценки финансового состояния страховой компании по данным МСФО-отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 44. С. 14–29.
8. Вершинина О.В., Ступичева Я.Г. Проблемы и критерии оценки платежеспособности страховых компаний // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2010. № 5. С. 287–290.
9. Косоногова С.В. Вопросы правового регулирования обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний // Проблемы экономики и юридической практики, 2006. № 2. С. 121–126.
10. Ракоед Т.А. Экономическая сущность и роль финансовой устойчивости страховщика // Молодой ученый. 2018. № 40 (226). С. 153–156.

© Горбунова Валерия Сергеевна (valeriagorbunova94@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОДХОДА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ К ВЫЯВЛЕНИЮ КАЧЕСТВЕННОГО КРИТЕРИЯ КРУПНОЙ СДЕЛКИ

LEGAL ISSUES ARISING IN DETERMINATION OF MAJOR TRANSACTION WITH QUALIFYING CRITERION

E. Zagrebaeva

Summary. The present article analyzes litigation practice on qualifying criterion of major transaction performed by business company. It is determined for which corporations, depending on the degree of concentration of their authorized capital, such an approach of arbitration courts to identify the qualitative criterion of a large transaction may be appropriate, and for which — not. The analysis of the norms of the laws of some foreign countries regarding the legal regulation of an “extraordinary” transaction is also carried out. Based on a comprehensive analysis, it is proposed to distinguish transactions that correspond to the qualitative criterion of a large transaction in terms of their consequences for the activities of a legal entity by assigning them to the competence of different management bodies of a legal entity.

Keywords: corporation; qualifying criterion of major transaction; major transaction; normal course of business; special order of transactions; business company; legal entity.

Загребаева Екатерина Владимировна

Аспирант, ФГНИУ «Институт законодательства
и сравнительного правоведения при Правительстве
Российской Федерации» (Москва)
ek.zagrebaeva@yandex.ru

Аннотация. В настоящей статье проведен анализ решений арбитражных судов при квалификации ими качественного критерия крупной сделки, совершаемой хозяйственными обществами. Определено то, для каких корпораций в зависимости от степени концентрации их уставного капитала, такой подход арбитражных судов к выявлению качественного критерия крупной сделки может являться подходящим, а для каких — нет. Также проведен анализ норм законов некоторых зарубежных стран в части правового регулирования «экстраординарной» (extraordinary) сделки. На основе всестороннего анализа предложено сделки, соответствующие в части их последствий для деятельности юридического лица качественному критерию крупной сделки, разграничить путем отнесения их к компетенции разных органов управления юридического лица.

Ключевые слова: корпорация; качественный критерий крупной сделки; крупная сделка; обычная хозяйственная деятельность; особый порядок совершения сделок; хозяйственное общество; юридическое лицо.

Для понятия «крупная сделка» установлено, что любая сделка считается совершенной в рамках обычной хозяйственной деятельности, пока не доказано иное [1, 2]. В постановлении Пленума Верховного Суда РФ 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» (далее — постановление Пленума ВС РФ № 27) указано, что сделка выходит за пределы обычной хозяйственной деятельности, если будет доказано, что ее «совершение приведет к прекращению деятельности общества или изменению ее вида либо существенному изменению ее масштабов ...», например, — это продажа (аренда) основного производственного актива [3]. Указанный пример находит также отражение в решениях арбитражных судов [4, 5, 6]. Понятия «масштаб», «существенное» изменение масштабов являются оценочными, поэтому для их определения обратимся к решениям арбитражных судов.

Так, например, в одном деле арбитражным судом установлено, что сделки привели к существенному изменению масштабов деятельности общества: «дохо-

ды общества за период с мая 2017 г. по октябрь 2018 г. снизились в среднем с 2700 000 рублей до нуля рублей и такое дальнейшее течение дел (отсутствие доходов с марта 2018 г. по текущее время) приведет к прекращению деятельности общества» [7]. Подход арбитражных судов к выявлению крупной сделки, как показал анализ решений, ориентирован на сокращение их числа [8]. Учитывая это, такой подход к определению качественного критерия определим, как имеющий ярко выраженный диспозитивный характер.

Однако, во-первых, проблема здесь в том, что этот подход основывается на вероятностном предположении судебных органов. Во-вторых, последствия для деятельности общества, через которые определяется качественный критерий не разграничиваются, т.е. «изменение масштабов деятельности» фактически предполагает «прекращение деятельности» корпорации. Однако ведь как для корпорации, так и для ее участников, информация о возможном негативном эффекте сделки (в части потенциальных имущественных потерь юридического лица) важна еще на стадии её заключе-

ния. Данная проблема, по сути, обуславливает другую, которая заключается в том, что подход арбитражных судов, имеющий диспозитивный характер, предполагает широкое усмотрение исполнительного органа корпорации при определении того в какой сделке присутствует качественный критерий.

Такой подход может являться подходящим только для некоторых хозяйственных обществ в зависимости от степени концентрации их уставного капитала. Адаптированным он может быть для публичных акционерных обществ, выстроенных по образцу «отделения собственности от управления», но только частично, а именно, когда сделка потребует одобрения их высшим органом управления. Поскольку проведение общего собрания является для них достаточно затратное мероприятие, учитывая, что число акционеров в них может достигать нескольких сотен тысяч, например, количество акционеров ПАО Сбербанк составляет 615 974 [9]. Однако такие юридические лица, обладающие дисперсной структурой уставного капитала, для нашей страны являются пока «исключением» в части их небольшого количества в сравнении с другими корпорациями. Учитывая, что некоторые из таких корпораций создавались путем приватизации с сохранением контрольного пакета акций у государства. Поскольку физическому лицу при самостоятельном учреждении такой корпорации и поддержания ее функционирования нужно иметь в распоряжении достаточно большую сумму «свободных» денежных средств. Кроме немногочисленных публичных акционерных обществ такой подход арбитражных судов при определении качественного критерия крупной сделки и ориентированный на сокращение числа сделок, требующих особого порядка совершения, подходит для корпораций с концентрированной структурой уставного капитала, т.е. с небольшим по количеству составом участников. Например, в которых участники одновременно могут входить в состав исполнительного органа и тем самым располагать информацией о заключаемых юридическим лицом сделках.

Однако такой ярко выраженный диспозитивный подход, установленный законодателем, а также в п. 9 постановления Пленума ВС РФ № 27 к выявлению качественного критерия, в полной мере не учитывает интересы обществ со «средней» по количественному составу участников структурой уставного капитала, к каковым преимущественно относятся общества с ограниченной ответственностью, непубличные акционерные общества. В то время как характерной чертой современной экономики России является то, что общества с ограниченной ответственностью в сравнении с общим числом юридических лиц иных организационно-правовых форм составляют преобладающее большинство.

Для сравнения обратимся к тому, как зарубежные законодатели устанавливают правовое регулирование «экстраординарной» (extraordinary) сделки. Учитывая, что начавшееся в 2008 г. реформирование гражданского законодательства, в частности Указ Президента РФ «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации», определило необходимость установления соответствия развития гражданского законодательства РФ новому уровню рыночных отношений в условиях сближения с правом Европейского Союза [10]. Так, в принятых в 2015 г. принципах корпоративного управления G20/OECD указано, что «экстраординарная» (extraordinary) сделка представляет собой отчуждение всех или почти всех активов юридического лица, при этом вопрос об одобрении такой сделки является одним из важных вопросов деятельности корпорации [11]. Так, например, в Законе Германии «Об акционерных компаниях», принятом еще в 1965 (AktG Германии), указано, что одобрения высшего органа управления потребует сделка, связанная с отчуждением всех ее активов [12]. В Законе Чехии «О компаниях и кооперативах» (Zákoník o obchodních společnostech a družstvech) установлено, что к компетенции высшего органа управления отнесено одобрение сделки, способной привести к прекращению деятельности юридического лица или по передаче такой части его активов, что будет означать существенное изменение его деятельности [13]. В Законе Испании «О капитальных обществах» (La Ley de Sociedades de Capital) установлена необходимость одобрения общим собранием сделки, эквивалентной по своим последствиям ликвидации общества. Несмотря на отсутствие в приведенных в качестве примеров понятии «экстраординарная» (extraordinary) сделка подходящие с точки зрения последствий (в принятых в 2015 г. принципах корпоративного управления G20/OECD) подобные ей сделки отнесены к компетенции высшего органа управления корпорации.

Стоит отметить, что в принципах корпоративного управления G20/OECD 2015 г. отсутствует указание в части запрета определять в законах какие-либо другие сделки, которые потребовали бы особого порядка совершения. Приведенные выше в качестве примера сделки не являются единственно возможным видом сделок, требующих особого порядка совершения, т.к. законы устанавливают и другие сделки. К примеру, в § 111 AktG Германии установлено, что в учредительном документе должны быть определены сделки, требующие одобрения наблюдательного совета. В Art. 160 La Ley de Sociedades de Capital Испании установлено, что требуют одобрения общего собрания сделки, связанные с приобретением, продажей активов, превышающих 25% стоимости активов компании. С исторической точки зрения развития законов о компаниях страны Европы придерживаются разных подходов в части

установления норм о сделках, совершаемых в особом порядке. К примеру, установленное в Законе Австрии «О товариществах с ограниченной ответственностью» (GmbH-Gesetz) требование об одобрении общим собранием участников сделок с недвижимостью действует с 1906, т.е. еще с даты его принятия [15]. С течением временем такое регулирование сделок законодатель не только сохранил, но также и дополнил путем отнесения к компетенции совета директоров некоторых других сделок [16].

Итак, при выявлении качественного критерия крупной сделки последствия, к которым она может привести: «существенное изменение масштабов деятельности» или «прекращение деятельности» хозяйственного общества предложено разграничить следующим образом. Сделка, которая способна повлечь «прекращение деятельности общества» по сути, является эквивалентной вопросу о ликвидации хозяйственного общества. В связи с чем вопрос об одобрении такой сделки необходимо отнести к компетенции высшего органа управления. Такой подход будет являться оптимальным для хозяйственных обществ вне зависимости от структуры их уставного капитала и степени его концентрации, т.к. в деятельности любой корпорации может присутствовать сделка, способная повлечь подобные последствия. А, учитывая диспозитивный подход законодателя, арбитражных судов к выявлению качественного критерия, сама корпорация должна иметь право определить такую сделку еще на стадии ее заключения.

Сделки, способные повлечь «изменение вида или существенное изменение масштабов деятельности» корпорации предложено отнести к компетенции совета директоров (при его образовании). Так, например, закрытие одного из четырех направлений деятельности хозяйственного общества еще не означает прекращение ее деятельности, т.е. этот вопрос (в части предполагаемых последствий при ее совершении) еще не будет являться компетенцией высшего органа управления, но будет превышать полномочия исполнительного органа при принятии им такого решения по своему усмотрению. В таком случае у юридического лица также должно быть право, установленное законом, самостоятельно определить виды сделок, которые могут повлечь наступление таких последствий (например, кредит, займы, обеспечительные сделки). При указанном разграничении сделок в зависимости от степени тех последствий, которые они могут повлечь для деятельности корпорации, во-первых, будут учтены интересы тех корпораций, где создание совета директоров обязательно в соответствии с федеральным законом, например, при достижении установленного в нем порогового значения количества акционеров. Во-вторых, для тех корпораций, где

участники участвуют в управлении их делами и такой ярко выраженный диспозитивный, оценочный подход к выявлению качественного критерия крупной сделки для них является недостаточным в связи с потребностью контролировать деятельностью корпорации, к примеру, на основе членства в совете директоров. В качестве примера здесь можно привести проведенное исследование в форме опроса ста российских средних непубличных компаний широкого отраслевого среза (с оборотом бизнеса от \$10 млн. до \$1 млрд.). В исследовании указано, что из них в 54% компаний 75% и более уставного капитала принадлежит одному лицу, а в 13% компаний 50% и более уставного капитала принадлежит одному лицу; при этом пост председателя совета директоров занимает основной владелец (47%) или другой собственник (32%) [17]. В-третьих, предлагаемый подход к определению качественного критерия путем разграничения сделок в части последствий, которые они могут повлечь для деятельности хозяйственного общества может быть актуальным для иных корпоративных коммерческих юридических лиц, обладающих общей правоспособностью, для которых понятие «крупная сделка» сейчас отсутствует, например, для хозяйственных партнерств, производственных кооперативов.

Таким образом, на основе вышесказанного можно сделать следующий вывод. Для хозяйственных обществ крупная сделка определяется через количественный критерий и через имеющий перед ним приоритетное значение качественный критерий. Проведенный анализ решений арбитражных судов к определению качественного критерия показал, что подход к его определению не в полной мере учитывает имущественные интересы хозяйственных обществ в зависимости от степени концентрации структуры их уставного капитала. Поскольку, в значительной степени сокращает число сделок, подходящих под понятие «крупная сделка», а кроме того «существенное изменение масштабов деятельности» общества как последствие исполнения сделки суды, по сути, приравнивают к «прекращению его деятельности». Поэтому предлагается принятие решения об одобрении сделки, которая может повлечь для корпорации последствия, эквивалентные прекращению ее деятельности, отнести к компетенции общего собрания акционеров (участников). А при образовании в структуре органов управления корпорации совета директоров к его компетенции отнести принятие решения об одобрении сделок, способных повлечь последствия, связанные с изменением вида или существенным изменением масштабов деятельности. Реализацией указанного предложения будет установленное в федеральных законах о хозяйственных обществах требование юридическому лицу определить в уставе перечень видов таких сделок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пункт 4 статьи 78 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1.
2. Пункт 8 статьи 46 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СЗ РФ. 1998. № 7. Ст. 785.
3. Пункт 9 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 8. 2018.
4. Постановление Арбитражного Суда Поволжского округа по делу № А65–32994/2018.
5. Постановление Второго Арбитражного апелляционного суда от 13.03.2020 по делу № А82–17123/2019.
6. Постановление Арбитражного Суда Волго-Вятского округа от 03.02.2020 по делу № А31–10226/2018.
7. Постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда от 01.02.2019 по делу № А 40–183660/2018.
8. Загребаева Е.В. Правовые проблемы, возникающие при определении качественного критерия крупной сделки // Трансформация российского законодательства в условиях глобальных проблем человечества: сборник научных статей участников Международной научно-практической конференции (26 ноября 2020 г.) / Сост.: М.А. Азиев (отв. редактор). Часть III. — Махачкала: Издательство Северо-Кавказского Институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России). АЛЕФ. 2020. С. 135–139.
9. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2020 // https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/_new_site/com/sber-ar20/index.html [Дата обращения 03.11.2021].
10. Указ Президента РФ от 18.07.2008 № 1108 (ред. от 29.07.2014) «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» // СЗ РФ. 2008. № 29. (ч. 1). Ст. 3482.
11. OECD (2015), G20/OECD Principles of Corporate Governance, OECD Publishing. P. 20.
12. § 179a Aktiengesetz 9.06.1965 // <https://www.gesetze-im-internet.de/aktg/BJNR010890965.html> Дата обращения [23.12.2021].
13. § 190, § 421 Zákoník o obchodních společnostech a družstvech 90/2012 ze dne 25. ledna 2012 // <https://www.justice.cz/> [Дата обращения 26.12.2021].
14. Art. 511 bis. Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital // <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544> [Дата обращения 26.12.2021].
15. Журнал Министерства юстиции. 1907. № 3. С.- Петербург. Сенатская типография. С. 312.
16. § 35, § 30 j (5) GmbH-Gesetz 1906 // RIS — GmbH-Gesetz — Bundesrecht konsolidiert, Fassung vom 23.12.2021 (bka.gv.at).
17. Исследование практики корпоративного управления в средних российских непубличных компаниях // http://rid.ru/wp-content/uploads/2020/05/RID_ISSLED_2020_web_%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3.pdf М. 2020 [Дата обращения 15.11.2021] С. 5–6.

СПЕЦИФИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ НКО

SPECIFICS OF LEGAL REGULATION OF SOCIALLY ORIENTED NON-COMMERCIAL ORGANIZATIONS WORK

**D. Kvitsinia
V. Petrova
B. Singleeva**

Summary. The article defines the features of legal regulation of socially oriented NGOs. The authors logically build a study, starting from the specification of the status and criteria of “social orientation”, identifying the specifics of this type of NGO in the civil sector of public activity and finally determining the prospects for improving the legislative regulation of the activities of NGOs. In addition, the work uses empirical data obtained during the study of the functioning of socially oriented organizations in the Volgograd region.

Keywords: socially oriented NGOs, legal regulation, civil sector, constitutional foundations, civil initiative, social sphere.

Квициния Диана Аполлоновна

*К.ю.н., старший преподаватель, Московский
государственный областной университет
С560сс777@mail.ru*

Петрова Виктория Юрьевна

*К.т.н., доцент, Московский государственный
областной университет
VU_Petrova@mail.ru*

Синглева Баира Анатольевна

*К.ю.н., доцент, Московский государственный
областной университет
burl_baya@mail.ru*

Аннотация. В статье определяются особенности правового регулирования, социально ориентированных НКО. Авторы логически выстраивают исследование, начиная от конкретизации статуса и критериев «социальной ориентированности», выявляя специфику данного вида НКО в гражданском секторе общественной деятельности и в конце определяя перспективы совершенствования законодательного регулирования деятельности НКО. Кроме того, в работе используются эмпирические данные, полученные в ходе исследования функционирования различных НКО социальной направленности на территории Волгоградской области.

Ключевые слова: социально ориентированные НКО, правовое регулирование, гражданский сектор, конституционные основы, гражданская инициатива, социальная сфера.

В условиях развития социума в современной России, расширения сфер деятельности, отражающих взаимодействие государства и гражданского общества, возрастает количество юридических лиц- участников разносторонних общественных отношений. К числу наиболее актуальных и востребованных можно отнести некоммерческие организации (НКО). На настоящий момент НКО стали неотъемлемой частью гражданского общества и выполняют социально- политические, образовательные, правозащитные функции и способны оказывать значительное влияние на государственные структуры [13].

Некоммерческие организации являются частью гражданского общества, которую необходимо рассматривать с двух сторон. Во-первых, в процессе формализации, упорядочения и выделения в отдельную категорию независимых от государства субъектов гражданского общества. При этом НКО позволяют гражданам свободно выражать свои интересы, реали-

зовывать права, проявлять гражданскую инициативу. Во-вторых, «некоммерческие организации помогают государству реализовывать ряд таких функций как регулятивную, социальную и пр.» [7] В контексте вышесказанного необходимо отметить, что развитие активности НКО, увеличение количества организаций и расширение спектра услуг возможно использовать в качестве эффективного вспомогательного инструмента государственного управления.

Современные отечественные исследователи, такие как Ульянова И.В., Червинская А.П., Щеголева Н.А., отмечают, что «в ходе формирования Российского государства... возникают общественные отношения, основанные на конституционном многообразии, и большая роль в этом принадлежит некоммерческим организациям» [10,11]. Таким образом, можно подчеркнуть, что некоммерческие организации обеспечивают возможности для реализации своих прав и свобод, развития, воплощения политических, экономических и творче-

ских инициатив различным категориям граждан и являются результатом законотворческой и исполнительной деятельности правового государства.

Отдельную категорию некоммерческих организаций составляют НКО, способствующие решению социально значимых проблем и развитию общества в целом (СО НКО), деятельность которых, в соответствии со статьей 2.1. ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 N7-ФЗ (изм. и доп. от 01.01.2022) ориентирована на «решение значимых социальных проблем, развитие гражданского общества, а также на иные виды деятельности, предусмотренные законодательством об НКО» [19].

В связи с актуальностью исследования деятельности некоммерческих организаций на территории Российской Федерации, нами была определена цель работы — определить специфику правового регулирования деятельности социально ориентированных НКО.

Данная цель предполагает решение ряда задач, таких как:

1. Исследование понятия, структуры и содержания деятельности, социально-ориентированных НКО в контексте современного законодательства;
2. Определение правового поля деятельности СО НКО;
3. Выявление перспектив развития социально-ориентированных НКО с учетом трансформации законодательной базы.

Объектом исследования в данном случае выступает деятельность СО НКО, предметом — специфика правового регулирования их деятельности.

В нашей работе мы использовали теоретико- методологический анализ источников по данной проблематике, отражающих концептуальные основы возникновения, создания и деятельности СО НКО, исследование современного законодательства, регулирующего деятельность НКО, а также эмпирическое исследование, отражающее практические аспекты функционирования социально ориентированных некоммерческих организаций.

Возникновение некоммерческих организаций как субъекта гражданско-правовых отношений является закономерным процессом и результатом функционирования правового государства, которое предоставляет гражданам и юридическим лицам равные возможности для реализации своих прав и свобод.

Понятие НКО, их виды и формы впервые были конкретизированы в 1994 г в гражданском законодатель-

стве, в котором они были определены как «юридические лица, которые не преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности» [14]. При этом виды и направления деятельности некоммерческих организаций, в частности, социально ориентированных, существенно расширяются. Так, в период с 2012 по 2020 г. в статью 31.1 Закона о НКО были внесены изменения и дополнения, регламентирующие перечень направлений деятельности НКО, в которые включается нетерпимость к коррупционному поведению, сохранение культуры, традиций и национальной самобытности, патриотическое воспитание граждан, социальное обслуживание и поддержка, а также повышение мобильности трудовых ресурсов [19]. Данный перечень отражает широту и разнообразие социальных запросов различных слоев и групп общества и актуализирует необходимость совершенствования механизмов правового регулирования деятельности СО НКО.

В ст. 50 Гражданского кодекса определен критерий некоммерческой деятельности, который позволяет организации извлекать прибыль лишь в некоторых случаях- когда эта прибыль направляется на реализацию целей, указанных в уставных документах НКО, при этом вид деятельности также должен соответствовать определенным целям. Исходя из этого, можно выделить самую главную особенность НКО, в том числе, и социально ориентированной- невозможность распределения прибыли, даже полученной при соблюдении вышеуказанных условий, между участниками организации. Современное законодательство дифференцирует некоммерческие организации, в том числе и социальной направленности, на государственные (фонды) и негосударственные (союзы, ассоциации, партнерства и пр.) Однако, согласно статистическим данным, количество негосударственных СО НКО составляет 85% от общего количества [4]. При этом среди некоммерческих организаций выделяется особая категория- социально ориентированные НКО, к которым на первый взгляд, можно отнести практически все некоммерческие организации. Однако, законодательством определены четкие требования и критерии, в соответствии с которыми НКО могут быть определены как социально ориентированные. Ведь именно социально ориентированные НКО в настоящее время расширяют спектр услуг и направлений деятельности, однако для исследования специфики их правового регулирования необходимо определить отличительные особенности, а также функции, которые определяют статус «социально ориентированности». Возникновению понятия «социально ориентированная НКО» способствовало увеличение потребности населения в работе некоммерческого сектора. В связи с этим же закон вводит понятие «общественно полезных услуг» как одного из видов деятельности социаль-

но ориентированных НКО, отражающих социальную направленность — деятельность в наиболее проблемных сферах общественной жизни, решение актуальных задач и выражение интересов наименее защищенных категорий граждан [8]. При этом, по мнению таких исследователей как И.С. Дзюбак, Р.М. Ушаков, «НКО оказывают благотворное влияние на развитие социальной политики государства» [2, 12], являя собой вариант, альтернативный государственным учреждениям и организациям, предоставляющий населению более широкие возможности для выбора исполнителя социальных услуг, а также создания своих НКО инициативным группам со схожими проблемами и интересами (Союз родителей, имеющих детей-инвалидов, Ассоциация пациентов с рассеянным склерозом, Творческое движение молодых поэтов и пр.) Из данных названий видна целевая социальная направленность НКО и ее ориентирование на определенные категории населения. Несомненным преимуществом деятельности СО НКО является использование различных механизмов деятельности, инструментов финансирования (пожертвования, спонсорство, участие в грантовых и конкурсных проектах), при этом статус «социально ориентированной НКО» можно получить только ориентируясь на ряд определенных условий. В Устав некоммерческой организации должен быть включен как минимум один из видов деятельности, определенных в ст. 31.1 Федерального закона «О некоммерческих организациях» и отражающих деятельность, направленную на решение социально значимых для общества проблем [1]. Именно в данном случае некоммерческая организация получает определенный статус и может рассчитывать на поддержку государства.

В целях упорядочения перечня СО НКО, функционирующих в различных субъектах РФ ведутся специальные реестры, в которых аккумулированы социально ориентированные некоммерческие организации. Данная деятельность осуществляется не только в целях конкретизации количества СО НКО, но также еще и позволяет определить проблемное поле региона и субъектов гражданского общества, способных работать с данными проблемами. Однако, в связи с этим актуализируется проблемное поле административного регулирования и обновления списка НКО, т.к. законодательно государственный орган, ответственный за составление списка социально ориентированных НКО, не определен. Именно поэтому на территории каждого региона действуют региональные и муниципальные правовые акты, регулирующие деятельность НКО, специфику правового регулирования и оказания мер государственной поддержки, но нет единства в составлении реестров. Решением проблемы унификации реестров СО НКО может послужить создание единого федерального реестра, куда включены социально ориентированные НКО, дифференцированные по ре-

гионам, отраслям деятельности или иным значимым критериям. Функции по созданию, корректировке и обновлению Реестра возможно возложить, к примеру, на Общественную палату РФ [6].

В качестве наиболее востребованных видов государственной поддержки, особенно в период пандемии, по результатам анализа исследований таких авторов как Ж.М. Водолазова, Э.Ф. Мамедов, можно выделить следующие:

- ◆ предоставление льготных или субсидируемых кредитов [15];
- ◆ субсидии на проведение профилактических мероприятий против распространения коронавируса [17];
- ◆ административную поддержку в организации работы с социальными партнерами из государственного сектора;
- ◆ методическую помощь в оформлении документов, сопровождении рабочего процесса;
- ◆ отсрочку от уплаты по договорам аренды недвижимости;
- ◆ освобождение от уплаты обязательных платежей: страховых взносов, налогов и пр. [4].

Данный список является далеко не полным и современным Российским законодательством предусмотрен ряд обширных мер, направленных на поддержку и развитие деятельности социально ориентированных НКО. Однако, даже из этого перечня видно, какие преимущества предоставляет некоммерческой организации наличие статуса «социально ориентированной».

Также именно социально ориентированные НКО имеют шанс получить государственное финансирование в виде грантов и заказов [3]. Первый вариант предполагает разработку и реализацию грантового проекта, который направлен на решение актуальной социальной проблемы, второй отражает доверие государства к статусу и опыту работы НКО в конкретной сфере и предполагает постоянную оплату деятельности сотрудников НКО из средств бюджета (к примеру, включение СО НКО в реестр поставщиков социальных услуг). Для реализации данных целей Поручением Правительства Российской Федерации от 11 декабря 2020 г. № 11826п-П44 были утверждены мероприятия, которые обеспечивают поэтапный доступ социально ориентированных НКО к средствам, выделяемым из бюджета для оказания социально полезных услуг населению, на 2021–2024 годы.

На конец 2020-начало 2021 г. количество социально ориентированных НКО, зарегистрированных на территории России, достигало 4537 в 76 субъектах РФ. Большая часть их деятельности ориентирована на соци-

альное обслуживание населения (1225), образование (1239), культуру (923), здравоохранение (133), спорт (587) и пр.[4] Данная дифференциация отражает наиболее важные для социума и в то же время, проблемные сферы общественной жизни.

Для того, чтобы проиллюстрировать специфику правового регулирования деятельности социально ориентированных НКО, обратимся к практике одного из субъектов РФ — Волгоградской области, на территории которой зарегистрировано 2207 некоммерческих организаций 411 из которых социально-ориентированные и реализуют более 19 направлений деятельности. Более 30% данных НКО регулярно участвуют в грантовых конкурсах, проводимых Комитетом по делам территориальных образований, внутренней и информационной политики Волгоградской области. По итогам ежегодного конкурса около 45% СО НКО из подавших заявления выигрывают гранты и используют их на реализацию целей и задач, определенных в уставе организации. При этом в экспертной оценке грантовых проектов строго оцениваются критерии, установленные федеральным законодательством и региональными подзаконными актами [16]. Регулярными получателями мер поддержки в данном случае становятся НКО, которые соответствуют всем нормам и требованиям, показывают эффективность своей деятельности, а также положительную динамику результатов развития. При этом направления деятельности организаций абсолютно разнонаправлены, но с учетом социальной ориентированности 95% из них являются поставщиками социальных услуг в соответствии с решением Комитета социальной защиты населения Волгоградской области.

Данные социально ориентированные НКО в своей деятельности руководствуются не только законодательством, определяющим границы деятельности НКО, но и правовыми документами, регулирующими профильную деятельность (ФЗ «Об образовании», ФЗ «Об оказании социальной помощи населению» и др.). Таким образом, важно конкретизировать, что правовое поле деятельности НКО также имеет свою специфику регулирования на различных уровнях — от федерального до муниципального.

Подводя итоги нашему исследованию, необходимо отметить, что была достигнута основная цель — определена специфика правового регулирования деятельности социально ориентированных НКО, которая заключается в создании и функционировании системы законодательства, регулирующей общие и специфические вопросы, связанные с деятельностью СО НКО. При этом, наряду с правовыми актами общего порядка разработаны документы, регулирующие отдельные вопросы в проблематике некоммерческих организаций.

Для достижения цели нами были поставлены задачи, которые также были решены:

Исследовано понятие, структура и содержание деятельности социально-ориентированных НКО в контексте современного законодательства. Данные определения закреплены в федеральном законодательстве с учетом вида, специфики деятельности и целевой аудитории СО НКО.

Определено правовое поле деятельности социально ориентированных НКО, определяемое проблематикой, на которую нацелена организация и правовыми документами, регулирующими область функционирования НКО на федеральном и региональном уровне;

Выявлены перспективы развития, социально ориентированных НКО с учетом трансформации законодательной базы, которые предполагают расширение комплекса мер государственной поддержки НКО, организацию взаимодействия государственного и негосударственного сектора, а также «гармонизация законодательства» регулирующего сферу НКО [5].

По окончании работы также необходимо отметить, что социальная значимость деятельности НКО на современном этапе развития гражданского общества в Российской Федерации делает их полноправными участниками политических, экономических и различных видов социальных отношений, тем самым снимая значительную часть нагрузки с государства, но при этом, нуждаясь в государственной поддержке и корректировке отраслевого законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андриенко Анастасия Ивановна Социально ориентированные некоммерческие организации как форма реализации конституционного права на объединение // Сибирское юридическое обозрение. 2019. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-orientirovannye-nekommercheskie-organizatsii-kak-forma-realizatsii-konstitutsionnogo-prava-na-obedinenie> (дата обращения: 22.06.2022).
2. Водолазова Ж.М. Управление развитием социально ориентированных некоммерческих организаций в условиях становления гражданского общества // Теория и практика общественного развития. 2021. № 7 (161). С. 2–5.
3. Дзюбак И.С. Теоретические и нормативно-правовые основы деятельности некоммерческих организаций в системе социального обслуживания граждан // Евразийский Союз Ученых. 2018. № 7–4 (52). С. 30–36.

4. Доклад о деятельности СО НКО по результатам 2020 года. // [Электронный ресурс]// <http://www.nko.economy.gov.ru/Public/NewsPage/Details.html?id=16/>. (дата обращения 20.06.2022)
5. Кдлян Е.Л., Магдесян Г.А. Некоммерческие организации как субъекты гражданского права: проблемы правовой регламентации // Право и практика. 2017. № 2. С. 61–66.
6. Мамедов Э.Ф. Реестр социально ориентированных некоммерческих организаций — получателей поддержки: вопросы терминологии // Вестник ИрГТУ. 2015. № 5 (100). С. 240–244.
7. Никитина Е.Е., Оболонкова Е.В. Реформа законодательства о некоммерческих организациях: проблемы и перспективы // Журнал российского права. 2018. № 2 (254). С. 38–48.
8. Решетняк С.Р. Анализ существующих проблем правового регулирования некоммерческих организаций и перспективы их решения // Вестник экспертного совета. 2021. № 3 (26). С. 77–85.
9. Ростовская Т.К., Петрова Т.Э. О реализации посланий Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в части государственной поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций // Economic Consultant. 2017. № 1 (17). С. 30–34.
10. Ульянова И.В. Стимулирование гражданской инициативы НКО современным российским законодательством // Вестник государственного и муниципального управления. 2015. № 3. С. 114–121.
11. Ульянова И.В., Червинская А.П., Щеголева Н.А. Конституционно-правовые основы деятельности социально-ориентированных некоммерческих организаций в современной России // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. № 6. С. 276–282.
12. Ушаков Р.М. Административно-правовой статус некоммерческих организаций в России. Направления реформирования // Государственная служба и кадры. 2021. № 1. С. 232–234.
13. Харченко Д.В. Законодательные основы функционирования некоммерческих организаций в Российской Федерации // Вестник экспертного совета. 2020. № 1 (20). С. 101–104.
14. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 (ред. 25.02.2022) № 51-ФЗ [Электронный ресурс]// СПС «Консультант плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения 22.06.2022)
15. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 мая 2020 г. № 696 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности». [Электронный ресурс]// СПС «Консультант плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения 20.06.2022)
16. Постановление Администрации Волгоградской области от 10.06.2022 № 329-п «О внесении изменений в Постановление Правительства Волгоградской области от 5 марта 2013 г. № 106-п «О порядке определения объема и предоставления субсидий социально ориентированным некоммерческим организациям, осуществляющим деятельность на территории Волгоградской области».
17. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 июля 2020 г. № 976 «Об утверждении Правил предоставления в 2020 году из федерального бюджета субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства и социально ориентированным некоммерческим организациям на проведение мероприятий по профилактике новой коронавирусной инфекции») [Электронный ресурс]// СПС «Консультант плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения 21.06.2022)
18. Постановление Правительства РФ от 30.07.2021 № 1290 «О реестре социально ориентированных некоммерческих организаций» [Электронный ресурс]// <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202108020026>. (дата обращения 22.06.2022)
19. Федеральный закон от 12.01.1996 N7-ФЗ (изм. и доп. от 01.01.2022) «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс]// СПС «Консультант плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения 22.06.2022)

© Квициния Диана Аполлоновна (c560cc777@mail.ru),

Петрова Виктория Юрьевна (VU_Petrova@mail.ru), Синглеева Баира Анатольевна (bur_l_baya@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

СТАТУС НЕПРИЗНАННЫХ ГОСУДАРСТВ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПУБЛИЧНОМ ПРАВЕ

THE STATUS OF UNRECOGNIZED STATES IN PUBLIC INTERNATIONAL LAW

V. Laytman

Summary. The article deals with the nature and concept of unrecognized states, the problems of their recognition and international legal status. The relevance of the chosen topic is due to the fact that at present, despite the already established international institutions for identifying various state entities and transferring them to the status of independent states, there is still no common (single) format for assessing and developing signs of these subjects of international relations in the world. As a result, the points of view declared by scientists regarding the definition of the legal status and features of these entities differ, and do not have a generally accepted beginning. The purpose of the study is to analyze the positions of researchers on this issue, and through comparative and structural analysis, to identify common points of contact on this issue. The author considers the main task of the study to be the identification of the main principles that make it possible to establish the possibility of certain entities to obtain the status of an independent state in the modern format of international coexistence. The conclusion of the study is that the positions of scientists given in the article are ambiguous and do not yet have substantive reflection in modern international law. Some of the theses are declarative in nature and do not contain any qualitative assessment of the institution of recognition in international law. It seems that the resolution of these problems would be facilitated by the adoption of a universal international legal act regulating the process of international legal recognition.

Keywords: unrecognized states, subject of international law, international legal personality, institution of state recognition, constitutive and declarative theories of recognition, recognition criteria, legal status.

Лайтман Владимир Израйлович

*К.ю.н., доцент, Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова
v.laytman@uniyar.ac.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются природа и понятие непризнанных государств, проблемы их признания и международно-правового статуса. Актуальность выбранной тематики обусловлена тем, что в настоящее время, несмотря на уже созданные международные институты идентификации различных государственных образований и перевода их в статус независимых государств, в мире по-прежнему нет общего (единого) формата оценки и выработки признаков указанных субъектов международных отношений. В результате чего декларируемые учеными точки зрения по части определения правового положения и признаков указанных образований разнятся и не имеют общепринятого начала. Цель исследования — проанализировать имеющиеся в данном вопросе позиции исследователей и посредством сравнительного и структурного анализов определить общие точки соприкосновения по рассматриваемому аспекту. Первостепенной задачей исследования автор считает выявление главных принципов, позволяющих установить возможность тех или иных образований на получение статуса независимого государства в современном формате международного сосуществования. Выводом исследования является то, что приведенные в статье позиции ученых двойственны и пока еще не имеют предметного отражения в современном международном праве. Часть тезисов носят декларативный характер и не содержат какой-либо качественной оценки института признания с точки зрения международных стандартов. Представляется, что разрешению указанных проблем способствовало бы принятие универсального международного правового акта, регулирующего процесс международно-правового признания.

Ключевые слова: непризнанные государства, субъект международного права, международная правосубъектность, институт признания государств, конститутивная и декларативная теории признания, критерии признания, правовой статус.

В настоящее время, по причине сложных историко-политических и этногеографических процессов, вопрос о статусе непризнанных государств остается одним из актуальных в международно-правовой доктрине и практике. Эта проблема имеет давние корни. Ряд ныне существующих государств оставались непризнанными в течение долгого времени.

Так, например, Нидерланды получили международное признание лишь в 1648 году, спустя 70 лет с момента фактического обретения независимости.

Сегодня к числу непризнанных государств, провозгласивших свою независимость, относятся такие, как Приднестровская Молдавская Республика, Республика Абхазия, Республика Южная Осетия, Нагорно-Карабахская Республика, Китайская Республика на Тайване, Турецкая Республика Северного Кипра, Косово, Сахарская Арабская Демократическая Республика, Исламское государство Вазиристан, Палестина и другие. Общее количество указанных феноменов государственного значения составляет чуть более двадцати.

При этом в научной литературе отмечается, что несмотря на то, что вышеуказанные государственные объединения так и не получили признания со стороны международного сообщества, непризнанные государства продолжают существовать и постепенно развиваться. Большая часть отношений, которые им удалось построить, затрагивают такие сферы экономики, как торговля и взаимное сотрудничество в области туризма [1, с. 268].

Проблема непризнанных государств привлекает все большее внимание ученых. Её исследованию посвящен целый ряд научных работ отечественных и зарубежных специалистов в области международного публичного права, опубликованных за последнее время [1–9].

В них отмечается, что наибольшим препятствием в урегулировании многих споров и конфликтов на международном поприще настоящего времени является именно существование непризнанных государств, так как до сих пор не урегулирован их статус в международном праве. При этом эти государства прогрессивно развиваются, вступают в экономические, торговые и иные отношения с уже признанными государствами. Также подчеркивается, что в настоящий момент, как показывает мировая практика, решение проблемы непризнанных государств является «задачей, требующей приложения немалых усилий» [9, с. 90].

Анализ содержания литературных источников свидетельствует об отсутствии в международно-правовой науке единообразного подхода к пониманию природы и сущности такого феномена современности, как непризнанные государства, определению их статуса и места в международном сообществе.

Всё вышесказанное даёт нам основание ещё раз обратиться к рассмотрению данных вопросов в рамках настоящей статьи.

Необходимо отметить, что среди исследователей нет единства по вопросу о наименовании изучаемых политико-территориальных образований. Наряду с термином «непризнанные государства» (этот термин начал активно использоваться с начала 1990-х гг.) в юридической литературе встречаются и такие, как «частично признанные государства», «государства, существующие де-факто», «самопровозглашённые государства», «виртуальные государства», «квазигосударство», «псевдогосударства» и другие. Несмотря на то, что приведенные понятия гораздо чаще принимаются исследователями как синонимы, их герменевтика наполнена каким-то особым эмоциональным смыслом, притом что среди положенных для государств идентифицирующих признаков аналитиками в указанных

образованиях выделяется только один. Так, например, термины «квазигосударство» и «псевдогосударства», указывая на сходство с государством, подчеркивают мнимость, надуманность этих политико-территориальных образований. Термин «самопровозглашенное государство» авторы предпочитают использовать по отношению к государству, только провозгласившему свою независимость и существующему до признания его уже признанными государствами. Используя термин «государства, существующие де-факто, делается акцент на внутреннюю организацию геополитических образований, установление дипломатических и иных отношений с несколькими государствами».

Следует согласиться с мнением О.Н. Теленко, который настаивает на том, что указанные феномены могут рассматриваться в качестве «непризнанных государств» и никак иначе. Указанное словосочетание наиболее точно выражает их эссенцию и уж наверняка достаточно точно отражает тот факт, что рассматриваемые объединения не имеют признания, что не позволяет им называться как-либо по-иному. В свою очередь, правом признавать себя в качестве государства указанное образование может лишь в том случае, если оно получит международное политическое признание [10, с. 315].

С учетом приведенной позиции вполне закономерно то, что учеными всего мира данный вопрос решается разнонаправленно. В силу чего в настоящее время существует многочисленные подходы, позволяющие по-своему интерпретировать сущность таковых образований.

Так, Н. Касперсен относит непризнанные государства к территориям, не получившим международного признания, хотя и имеющим свое собственное выделение на фоне иных государств и этносов [11, с. 135]. В свою очередь, А.Г. Большаков полагает, что «государственное образование вправе признаваться непризнанным лишь в том случае, если оно было лишено в установленном порядке международной правосубъектности, но при этом сохраняет те признаки, которые присущи государствам в целом» [12, с. 84].

Исследователь Т.Д. Матвеева в оценке признания образований непризнанными отталкивается от того, что «к таковым можно относить те, что были образованы самостоятельно и возникли на фоне развития не признаков государственности, а вследствие желания быть признанными со стороны государств-членов ООН» [2, с. 92]. Между тем Л.В. Бударагина относит к непризнанным государствам общее название регионов, провозгласившим себя не только независимыми, но и имеющими такие признаки, как название, официальную атрибутику, население (народность), системы

контроля над имеющимися и прилегающими территориями, а также государственный аппарат (органы власти). При этом, при наличии всех указанных признаков, такие формы государственного выражения не имеют официальной, установленной положениями международного права поддержки, вследствие чего государствами не считаются [3, с. 46].

Не менее интересной в данном вопросе признается позиция З.В. Силаевой, которая обращает внимание на то, что рассматриваемые политико-территориальные образования есть продукт желаний существующих в таких образованиях хаотично сформировавшихся органов управления закрепить за определенным социальным ресурсом право декларирования собственной атрибутики или символики, и тем самым добиться признания со стороны дипломатических представительств их государственного статуса [13, с. 135]. При этом само понятие «непризнанное государство», как отмечает исследователь, не имеет предметного обозначения априори и допускается к использованию в доктринальной диалектике с некоторыми исключениями.

Из приведенных определений следует, что непризнанность государства являет собой особое социально-правовое положение, где указанный фактор есть следствие международной неопределенности в отношении упоминаемых здесь образований. Именно отталкиваясь от указанного, некоторыми исследователями дается последовательная характеристика указанного статуса и подчеркивается, что активная экономическая деятельность, а также полноценное международное сотрудничество путем заключения различных соглашений не могут являться прерогативой непризнанных государств.

В контексте уже созданных форматов международного взаимодействия такие образования вправе рассчитывать на гуманитарное внимание со стороны международного сообщества.

Данное утверждение представляется нам спорным. Международная практика свидетельствует, что непризнанные государства могут осуществлять внешнеэкономическую, торговую деятельность. Следует отметить, что интерес мирового сообщества к таким государствам обусловлен самыми различными причинами: туризм, сельское хозяйство и др. К ним можно отнести Китайскую республику на Тайване, Приднестровскую Молдавскую Республику, Республику Абхазию, Республику Южную Осетию.

Институт признания занимает важное место в системе современного международного права. Его исследованию посвящена обширная литература. Однако,

как отмечает И.И. Лукашук, «политические потрясения не позволяют сформировать единую позицию по данному вопросу. Причина этому в том, что в международных отношениях многое зависит от того, кто именно является доминантом, а кто остается на вторых ролях. Фактически признание со стороны международной общности не делает государства равными, и уже тем более юридически устойчивыми» [14, с. 315].

Это объясняется тем, что указанный социальный институт до настоящего времени не кодифицирован. Предложения, вопрос о выработке которых был поставлен Комиссией международного права еще в 1949 году, и где среди прочих затрагивался аспект кодификации признания, приняты не были. Основные противоречия стали следствием серьезных политических разногласий, а также отсутствием законодательно определенной формы оценки такого явления, как признание государства.

Между тем, как отмечает С.В. Черниченко, в научных кругах сложилось немало мнений, которые бы могли пролить свет на то, каким именно образом выше затронутый вопрос решался на самом деле. В частности, исследователем генерируется понятие «признание» через волеизъявление отдельного государства, выраженное в специальном акте, где указано на то, что оно рассматривает то или иное образование в качестве независимого государства. При этом такое выражение может носить как прямой, так и косвенный характер. В этом же акте отражается позиция, указывающая на желание данного государства выстраивать с указанным образованием официальные взаимоотношения [15, с. 204].

Стоит отметить, что в настоящее время преобладающими в данном вопросе являются следующие теории: декларативная и конститутивная. В первом случае речь идет о том, что статус независимого государства невозможно получить без признания со стороны уже существующих участников международных отношений. Такое признание образует факт образования нового независимого государства. Впервые наиболее полное отражение такая теория получила в 1856 году, когда немецкие юристы Л. Оппенгейм и Х. Лаутерпахт обратили внимание на следующие факты: только благодаря признанию другими государствами другое лицо вправе называть себя независимым [16, с. 110]. Это послужило причиной для закрепления указанной позиции во многих научных исследованиях, которая в целом повлияла на развитие затронутого вопроса и в отечественной доктрине.

Так, например, Т.Д. Матвеева полагает, что именно конститутивная теория может стать примером того,

каким именно образом следует определять данный вопрос. Во-вторых, как свидетельствует международная практика, развитие отношений между новыми государствами, а также вступления их в другие связи — вопрос скорее фактического характера, и для этого официального признания не требуется.

В свою очередь, декларативная теория не связывает факт обретения независимости с необходимостью её признания со стороны другого государства. Как правило, для этого требуется только одно — самопровозглашение. Указанный тезис есть следствие развития иной теории, зародившейся в эпоху правления Наполеона Бонапарта, который очень часто напоминал, что «Французская республика есть продукт собственного признания» [17, с. 72]. Более того, в истории есть немало примеров, когда именно самопровозглашение стало главной причиной для образования независимого государства — Советская республика — Россия, Китайская народная республика и т.д.

Активным сторонником декларативной теории был известный российский юрист Ф.Ф. Мартенс. Её сторонниками сегодня являются многие отечественные учёные-международники (И.И. Лукашук, И.В. Гетьман-Павлова, Г.М. Мелков, С.В. Черниченко и др.).

Как показывает практика, страны Запада при решении вопроса о признании новых государств руководствуются конституционной теорией, позволяющей им проводить политику двойных стандартов.

Однако её разделяют не все государства и специалисты. В российской науке международного права широко распространено мнение, что конститутивная теория в значительной степени нивелирует значение одного из основных признаков государства вообще — государственного суверенитета. При этом немаловажным будет отметить то, что важно учитывать, что первичным субъектом права является именно государство, где его правосубъектность есть плод начала, обусловленного именно образованием и ничем иным.

Существенной критике конститутивная теория была подвержена уже потом, когда были приняты основные положения Организации американских государств, где в ст. 12 указано, что «непризнание со стороны одного государства образует независимость другого, поскольку еще на стадии отсутствия такого признания будущее независимое государство имеет все основания для того, чтобы, к примеру, защищать себя, а также иным образом самоорганизовываться, в том числе и путем издания законов. Перечисленные права не могут быть ограниченными со стороны каких-либо международных организаций, поскольку носят естественный характер»

[18]. В Заключении Арбитражной комиссии Европейской мирной конференции по Югославии от 29.11.1991 № 1 данная позиция выражена следующим образом: «Существование или исчезновение государства является вопросом факта; признание со стороны других государств имеет исключительно декларативные эффекты» [19, с. 170–171].

В указанной связи можно полностью согласиться с тем мнением, что декларативная теория более полно отражает те реалии, которые существуют сегодня в международном пространстве. [17, с. 73].

Вместе с тем феномен признания тоже недооценивать нельзя. Именно признание, как стадия образования независимого государства, влияет на быструю нормализацию отношений с иными субъектами международного права, тем самым существенным образом облегчая его дальнейшее развитие и просто существование.

Необходимо отметить, что международное право не определяет критерии, необходимые для признания вновь образованных государств. Поэтому государства при решении данного вопроса руководствуются международной практикой, а также своими внешнеполитическими интересами.

Учёные под критериями признания понимают различные понятия и категории. Например, А.А. Сербина считает, «что новое государство должно обладать рядом следующих признаков:

- ◆ образование органов власти должно быть обусловлено действием или применением демократических процедур;
- ◆ в основу социального внутреннего существования ложится принцип — соблюдение прав человека, вне зависимости от его принадлежности к конкретной этнической группе;
- ◆ строгое следование принятым принципам международного права и заведомая деликтоспособность государственного образования при наступлении обстоятельств, предполагающих ответственность;
- ◆ практическое соблюдение принятых принципов международного права» [20, с. 89].

В свою очередь, другой исследователь отмечает, что самопровозглашенному государству должны быть присущи более объективные признаки. В частности, его самовыражение должно опираться на вполне понятный интерес, присущий целому обществу, а не его малой части. То есть, у нового государства должно иметься представление о себе, как об особенном социальном формате, где уже существуют такие признаки, как тер-

ритория, народ и органы власти [21]. При этом такое государство не должно противоречить принципам международного взаимосоотрудничества, а также тем соглашениям, которые уже приняты и действуют в международном пространстве [21].

В целом, соглашаясь с предложенными авторами критериями, отметим, главным из них, на наш взгляд, является соответствие процесса образования новых государств общепризнанным принципам международного права.

Как уже отмечалось выше, институт признания вновь образованных государств так и не получил долж-

ной кодификации, что создает почву для сепаратистских движений, конфликтов и споров, для осуществления политики двойных стандартов. Представляется, что разрешению этих проблем способствовало бы принятие универсального международного правового акта, регулирующего процесс международно-правового признания, его формы, способы, общепризнанные критерии.

Подводя итог, заметим, что рассмотренные нами вопросы требуют дальнейшего осмысления и всестороннего изучения с целью определения единых подходов к их разрешению в международной доктрине и практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абирбек С.Т. Право непризнанных государств в международном праве // Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан. 2021. № 1 (64). С. 266–276.
2. Матвеева Т.Д. Статус «непризнанных государств» в контексте доктрины международной правосубъектности // *Advances in LawStudies*. 2015. Том 3. Вып. 3 (15). С. 91–99.
3. Бударagina Л.В. Статус независимых государств // *Право и современные государства*. 2016. № 3. С. 45–50.
4. Ефимова Н.А., Смирнов Р.В., Кончаковская Е.С. Проблема определения правового статуса непризнанных и частично признанных государств в международно-правовой практике. // *Инновации. Наука. Образование*. 2021. № 2. С. 572–577.
5. Терещенко М.В. Понятие и признаки непризнанных государств // *Colloquium — journal*. 2019. № 13–13. С. 172–175.
6. Квачева П.И., Петрова «Политико — правовой статус непризнанного государства в современном мире». Историко-правовой аспект (на примере Республики Абхазия // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2017. Вып. 35. С. 56–65.
7. Цховребов К.И. Проблемы статуса непризнанных и частично признанных государств в современном мире // Вестник Северо-Осетинского гос. ун-та им. К.Л. Хетагурова. Владикавказ. 2013. 186–189 с.
8. Рассел Дж. Непризнанные и частично признанные государства. М., 2012. 72 с.
9. Морхат В.И. Непризнанные государства с точки зрения международного публичного права // *Правовая система и современное государство: проблемы, тенденции и перспективы развития: сб. статей VII Международной научно-политической конференции*. Пенза. 2020. С. 90–94.
10. Теленко О.Н. Непризнанные государства современного мира: сущность понятия и проблема признания // *Гилея: Научный вестник*. 2016. № 105. С. 314–317.
11. Caspersen N. *Unrecognised States in Internatinal System*. Routledge, 2011.
12. Большаков А.Г. Непризнанные государства европейской периферии и пограничья Международные процессы. Т. 5. «Интеграция и национальный интерес». 2007. № 3 (15). С. 83–88.
13. Силаева З.В. Признание спорных государств в современной мировой политике // *Исторические, политические и юридические науки. Вопросы теории и практики*. 2011. № 7. Ч. 1. С. 134–138.
14. Лукашук И.И. *Международное право. Общая часть*. М., 1997. 371 с.
15. *Международное право: //Отв. Ред. С.А. Егоров*. М., 2014. 1087 с.
16. Оппенгейм Л. *Международное право: пер. с англ. Т. 1: Полутом 1*. М., 1948. 407 с.
17. Гетьман — Павлова И.В. *Международное право*. М., 2013. 709 с.
18. Устав Организации американских государств (Богота, 30 апреля 1948 года // *Действующее международное право*. Т. 2. М., 1997. С. 305–335.
19. *Международное право // Под ред. А.Я. Капустина*. М., 2016. 723 с.
20. Сербина А.А. Проблема определения статуса непризнанных государств. // Вестник РГГУ. № 4 (47) / 10. 2010. С. 86–92.
21. Камышевский В.И. Обзор круглого стола «Проблема непризнания государств» (г. Москва, июнь 2009) // *Евразийский юридический журнал*. 2009. № 10 (17).

© Лайтман Владимир Израйлович (v.laytman@uniyar.ac.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

DOI 10.37882/2223-2974.2022.07.12

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ ПСИХОЛОГА И ПЕДАГОГА В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

ISSUES OF PSYCHOLOGIST AND EDUCATOR PARTICIPATION IN CRIMINAL PROCEEDINGS IN RESPECT OF UNDERAGE PEOPLE

V. Menkenov

Summary. There are many important criminal proceeding issues related to psychologist and educator participation in respect of underage people. According to analysis of the Criminal Code, significance and competence of psychologist and educator are not fixed by law in criminal proceedings. If this issue is solved then the rights and legal protection of underage people will be strengthened. Thus, the author proposes to amend the Criminal Code related to proceedings in respect of underage people.

Keywords: Criminal proceeding, psychologist, educator, underage, interrogation, participants of criminal proceedings, status in criminal proceedings.

Менкенов Бадма Саврович

ФГБОУ ВО «Калмыцкий Государственный
Университет» г. Элиста
badma19@mail.ru

Аннотация. На данном этапе развития уголовно-процессуального законодательства остро стоят вопросы, связанные с участием психолога и педагога в рамках уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетних. Анализ Уголовно-процессуального кодекса позволяет сказать об отсутствии нормативного закрепления функции и компетенции психолога и педагога как участников уголовного процесса. Решение данной проблемы позволит укрепить законные интересы и права несовершеннолетних, усилить их гарантии защиты. Таким образом, автор предлагает внести изменения и дополнения в Уголовно-процессуальный кодекс РФ.

Ключевые слова: Уголовный процесс, психолог, педагог, несовершеннолетнее лицо, допрос, участники уголовного судопроизводства, процессуальный статус.

Российская Федерация как правовое, социальное государство ставит перед собой важнейшие задачи, касаемо защиты прав и свобод всех категорий граждан. Одной из таких наиболее незащищенных категорий граждан являются несовершеннолетние лица. Однако для того, чтобы максимально защитить детей и обеспечить им здоровое будущее, законодателю необходимо решить проблему детской преступности в стране.

В настоящее время детская преступность является основной криминологической проблемой. И для решения такой важной проблемы законодатель разработал и принял различные нормативно-правовые акты. Одним из таких нормативно-правовых актов является Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации. Данный закон закрепляет особый правовой статус несовершеннолетних, предполагает особый порядок рассмотрения и возбуждения уголовных дел в отношении несовершеннолетних, который предусматривает дополнительные меры защиты их прав. Такой подход обусловлен психологическими и возрастными особенностями несовершеннолетних.

Однако, анализ норм Уголовно-процессуального кодекса порождает ряд некоторых проблем, которые

вызывают неоднозначность не только в рамках толкования норм право, но и находят свое отражение в правоприменительной практике. Одной из таких проблем является обязательное участие педагога, а также психолога в уголовном судопроизводстве в отношении несовершеннолетних, а именно на стадии доказывания.

Допрос как необходимое следственное действие имеет наибольшую познавательную способность установления обстоятельств предметов доказывания по уголовному делу, в связи с этим допрос имеет важную роль и занимает особое место в системе уголовно-процессуальных действий. [2] Говоря о сущности допроса как следственного или судебного действия, можно сказать, что следователь, дознаватель или суд могут определить мотивы и цели, совершенного несовершеннолетним общество-опасного деяния. [5]

Актуальность данного исследования заключается в том, что в настоящее время до сих пор не определен процессуальный статус и роль педагога и психолога в рамках уголовного судопроизводства в отношении несовершеннолетних, а конкретно на стадии допроса.

Участие педагога или психолога в следственных действиях является отражение дополнительных гарантий

защиты прав и свобод несовершеннолетних лиц. Такой подход обусловлен тем, что у подростков отсутствует необходимый уровень социально-психологического развития, а также отсутствие несформировавшихся моральных и нравственных ценностей.

Часть 3 Ст. 425 УПК РФ гласит, что «В допросе несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, не достигшего возраста шестнадцати лет либо достигшего этого возраста, но страдающего психическим расстройством или отстающего в психическом развитии, участие педагога или психолога обязательно». [14] Помимо этого, ч. 4 регламентирует, что психолог или педагог могут быть привлечены к допросу несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого по ходатайству следователя или защитника.

С такой формулировкой мы категорически не согласны, поскольку не в каждом случае во время допроса не каждый несовершеннолетний сможет справиться со стрессом, подавить свой внутренний страх, объективно и четко дать показания в связи с тем, что несовершеннолетние зачастую имеют ряд психологических комплексов, которые не только мешают им давать показания, но и вызывают затруднения в общении в нормальной социальной среде. [6]

Помимо этого, стоит отметить, что помимо допроса, в отношении несовершеннолетнего обвиняемого, подсудимого применяются иные следственные действия как осмотр, обыск, освидетельствование, следственный эксперимент. Ч. 1 ст. 191 УПК РФ гласит, что при проведении вышеуказанных следственных действий с участием несовершеннолетнего потерпевшего или свидетеля, не достигшего возраста шестнадцати лет либо достигшего этого возраста, но страдающего психическим расстройством или отстающего в психическом развитии участие педагога или психолога обязательно. В юридической литературе совершенно обосновано и справедливо отмечено, что процессуальный статус несовершеннолетнего не влияет на его возрастные особенности, которые должны учитываться при производстве следственных действий, и помощь в учете этих особенностей могут оказать педагог или психолог. [9]

В связи с этим возникает вполне логический вопрос, как несовершеннолетнему, оказавшемуся в такой стрессовой ситуации как допрос, обойтись без педагога или психолога.

Мы считаем, что законодателю необходимо внести изменения, в частности необходимо закрепить обязательное присутствие психолога или педагога во время допроса без учета возрастных особенностей и психи-

ческих расстройств несовершеннолетнего обвиняемого, подозреваемого.

Однако, на данном этапе развития уголовно-процессуального законодательства еще остается ряд нерешенных вопросов, которые требуют необходимого решения. Одним из таких вопросов является неопределенность процессуального статуса педагога и психолога.

Действующая версия закона отождествляет понятия «психолог» и «педагог», трактуя эти понятия как синонимичные и представляют собой единую процессуальную фигуру при уголовном производстве в отношении несовершеннолетних. Стоит также отметить, что в уголовно-процессуальном кодексе не закреплены основные функции и границы компетенции данных участников уголовного производства. В правоприменительной практике также отсутствуют пояснения по данному вопросу. [12]

Мы уже сказали, что психолога или педагога следователь, дознаватель приглашают таких специалистов на своё усмотрение. Данный подход со стороны законодателя можно считать необоснованным. Бесспорно можно считать, что психолог и педагог обладают разной профессиональной компетенцией, и, в связи с этим данные понятия не должны быть взаимозаменяемыми и отождествляться в уголовно-процессуальном законодательстве. Нельзя не согласиться с мнением М.В. Галдином и К.А. Костенко, которые утверждают, что « педагог и психолог» обладают разными познаниями и различным уровнем подготовки, каждый из них должен решать задачи, относящиеся к сфере его профессиональной деятельности, и поэтому они не могут считаться взаимозаменяемыми». [3]

Педагог, согласно ст. 5 УПК РФ — это педагогический работник, выполняющий в образовательной организации или организации, осуществляющей обучение, обязанности по обучению и воспитанию обучающихся. Обращаясь к приказу Минтруда РФ об утверждении профессионального стандарта «Педагога» можно сказать, что данный нормативный акт не содержит обязательный перечень умений и знаний, которые можно было бы использовать при проведении следственных действий в отношении несовершеннолетних. И поэтому в юридической литературе совершенно обоснованно отмечается, что вопрос о привлечении педагога к процедуре допроса и другим следственным действиям подвергается сомнению. [13]

Говоря о психологе, то с уверенностью можно сказать, что привлечение к следственным действиям такого специалиста в рамках ст. 58 УПК РФ является вполне

обоснованным, поскольку психолог обладает специальными знаниями и умениями в сфере психологических особенностей несовершеннолетних.

Однако, уголовно-процессуальное законодательство не дает определение понятию «психолог» и не закрепляет статус психолога как специалиста. По нашему мнению, логичнее было бы внести определение понятия «психолог» в статью 5 УПК РФ наряду с понятием «педагог». Некоторые ученые-юристы предлагают свой вариант определения понятия «психолог», так например А.Г. Харатишвили определяет психолога как «лицо, имеющее высшее психологическое образование, а также постдипломную подготовку по психологическому консультированию» [11].

Подводя итог о вышесказанном, можно сказать, что уголовно-процессуальное законодательство нуждается в совершенствовании в рамках участия педагога и психолога в уголовном судопроизводстве по отношению несовершеннолетних. Также, необходимо внести определение понятия «психолог» в Уголовно-процессуальном кодексе РФ, закрепить их процессуальный статус, определить функции и компетенцию таких участников судопроизводства. Помимо этого, законодателю следует регламентировать обязательное участие психолога или педагога при осуществлении следственных действий независимо от возрастных и психологических особенностей несовершеннолетних. Решение данных проблем позволит укрепить гарантии защиты прав и интересов несовершеннолетних лиц, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башкатов И.Ю. Уголовно-процессуальные проблемы привлечения психолога и педагога к участию в производстве по уголовному делу в отношении несовершеннолетних. // *Sciences of Europe*. — 2021. -№ 80. — С. 24–27.
2. Быстров А.А. Место и роль допроса в системе следственных действий // *Парадигма*. — 2019. -№ 1. — С. 119.
3. Галдин М.В. О совершенствовании законодательства, регулирующего участие педагога и психолога в уголовном процессе / М.В. Галдин, К.А. Костенко // *Российский судья*. — 2021. — № 5. — С. 18–19, С. 20.
4. Добрышкина О.А. Целесообразность присутствия психолога и педагога при проведении следственных действий с участием несовершеннолетних. // *Актуальные проблемы криминалистики и судебной экспертизы*. — 2021. С. 84–88.
5. Квакина А.В. Понятие и значение допроса в уголовно-процессуальном праве Российской Федерации // *Молодой учёный*. — 2017. — № 27 (161). — С. 49.
6. Купряшина, Е.А., Черных, В.А. Проблемные аспекты участия педагога и психолога в допросе несовершеннолетнего [текст] / Е.А. Купряшина, В.А. Черных // *Аллея науки*. — 2018. — № 5. — С. 940–944.
7. Савельева Л.В. Участие педагога и психолога в уголовном процессе по делам в отношении несовершеннолетних. // *Бюллетень науки и практики*. — 2021. — № 12. — С. 285–294.
8. Степаненко Д.А., Дёмина М.Л. К вопросу об участии педагога (психолога) в уголовном судопроизводстве при производстве следственных действий с участием несовершеннолетних. // *Личность, общество и государство в правовом измерении*. — 2021. -С.252–259.
9. Тетюев С.В. Участие педагога и психолога в уголовном судопроизводстве // *Судья*. 2014. № 10. С. 25–30.
10. Хакимзода А.Х. Участие педагога и психолога в досудебном производстве по делам о преступлениях, совершенных несовершеннолетними лицами. // *Актуальные вопросы современной науки и образования*. — 2021. С. 105–108.
11. Харатишвили А.Г. О процессуальном статусе педагога и психолога как участников уголовного судопроизводства // *Расследование преступлений: проблемы и пути их решения*. 2017. № 4 (18). — С. 99–100.
12. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 1 от 01.02.2011 г. «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних лиц»
13. Приказ Минтруда России от 18.10.2013 N544н (ред. от 05.08.2016) «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог (педагогическая деятельность в сфере дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования) (воспитатель, учитель)» (Зарегистрировано в Минюсте России 06.12.2013 N30550)
14. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 23.09.2021) // *Собрание законодательства РФ*. 2001. № 52 (ч. I). Ст. 4921.

© Менкенов Бадма Саврович (badma19@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРАВО НА ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНОЕ КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО ЧЕЛОВЕКА В ФРГ

THE RIGHT TO EDUCATION AS A FUNDAMENTAL CONSTITUTIONAL HUMAN RIGHT IN GERMANY

*N. Sayfullina
O. Balabanova*

Summary. The right to education in Germany is proclaimed as a fundamental constitutional human right belonging to the second generation of rights. Conducting a comparative analysis of the basic law (Constitution) The authors came to the conclusion that the basic law of the Federal Republic of Germany declares only the principles of the realization of the right to education, namely the right to: education; freedom of teaching; the right to establish private schools; the right to choose an educational institution. During the study of individual norms of the Constitution of the lands, the authors noted that there is no single approach to the definition of the right to education in regional legislation, so they rightly conclude that for a single approach to understanding the principle under study, its introduction into the Basic Law of the Federal Republic of Germany is necessary.

Keywords: Federal Republic of Germany, right to education, federal lands, Constitutions of lands, abilities, inner vocation, talent, origin, economic status, talented, socially unprotected, disabled.

Сайфуллина Надежда Алимбаевна
Кандидат юридических наук, доцент
n.a.sajfullina@utmn.ru

Балабанова Ольга Олеговна
Тюменский государственный университет
lelya.balabanova16@mail.ru

Аннотация. Право на образование в ФРГ провозглашено как фундаментальное конституционное право человека, относящееся ко второму поколению прав. Проводя сравнительный анализ основного закона (Конституции) ФРГ и Конституций земель, авторы пришли к выводу о том, что в основном законе ФРГ задекларированы только принципы реализации права на образование, а именно право на: получение образования; свободу преподавания; право на создание частных школ; право выбора учебного заведения. В ходе исследования отдельных норм Конституций земель авторы отметили, что в региональном законодательстве нет единого подхода дефиниции право на образование, поэтому они справедливо приходят к выводу о том, что для единого подхода к пониманию исследуемого принципа необходимо его введение в Основной закон ФРГ.

Ключевые слова: Федеративная Республика Германии, право на образование, федеральные земли, Конституции земель, способности, внутреннее призвание, талант, происхождение, экономическое положение, талантливых, социально незащищенные, инвалиды.

Каждый человек стремится получить качественное образование для развития себя как личности и подготовиться к следующим этапам жизни с применением полученных знаний, также образование имеет важное значение для экономического благополучия как для человека, так и для общества в целом. Канцлер Германии Ангела Меркель отметила: «образование для всех» [1] создает условия равных возможностей для детей разного социального или географического происхождения, и закладывает основу для престижной работы и социального продвижения. В немецкой науке право на образование рассматривают как основу осуществления прав и обязанностей гражданина ФРГ в различных сферах жизни: экономической, политической и социальной.

Немецкие ученые подразделяют права человека на следующие группы:

- ◆ – гражданские и политические права (права на свободу), содержат: запрет дискриминации; право на жизнь; запрет пыток и бесчеловечного

обращения; запрет на рабство; свобода мысли и религии; свобода выражения мнений; свобода объединений и собраний; защита частной и семейной жизни; право на справедливое судебное разбирательство.

- ◆ – коллективные права — это права групп, содержащие: право на развитие; право на мир, на чистую и здоровую окружающую среду; право народов на самоопределение.
- ◆ – экономические, социальные и культурные права (также называемые социальными правами), включают в себя: право человека на питание; приют; здравоохранение; социальное обеспечение и образование [2].

Право на образование является фундаментальным конституционным правом человека и относится ко второму поколению прав человека. Как всеобщее мировое благо, право на образование задекларировано в основополагающих международных актах: п. 1 ст. 26 Всеобщей декларации прав человека 1948 г.; ст. 2 допол-

нительного протокола к Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1952 г.; ст. 13 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах 1966 г.; ст. 28 Конвенции о правах ребенка 1980 г.; ст. 14 Хартии Европейского Союза об основных правах 2007 г. Данные правовые акты ратифицировали более 150 стран. Стоит отметить, что в каждом государстве право на образование находит свое отражение в национальном законодательстве.

Так, в соответствии с ст. 25 Основного закона ФРГ — Конституции (далее GG) нормы международного права являются составной частью федерального законодательства, поэтому Федеративная Республика Германия (далее ФРГ) ратифицировала вышеуказанные документы в 1954 г. [3], 1973 г. [4], 1992 г. [5] и 2021 г. [6], тем самым взяв на себя обязательство реализации данного принципа. На территории ФРГ действует специальный закон «Страновое соглашение об общей базовой структуре школьного образования и общей государственной ответственности стран по центральным вопросам образовательной политики» [7] (далее Страновое соглашение), который обеспечивает соблюдение права на образование и предусматривает возрастные границы школьно-обязанного возраста (от 6 до 18 лет).

Право на образование прямо не задекларировано в GG, однако ряд норм основного закона Германии гарантируют:

- ◆ – возможность получения образование (ст. 1 GG), в том числе бесплатно;
- ◆ – свободу преподавания (п. 3 ст. 5 GG);
- ◆ – защиту от дискриминации по любой причине при получении образования;
- ◆ – неприкосновенность свободы веры, совести и свободу вероисповедания и идеологических убеждений. Так, в государственных школах религиозное обучение является обязательным предметом, но в то же время в соответствии с п. 3 ст. 7 GG преподаватель имеет право отказаться вести религиозное обучение;
- ◆ – государство гарантирует создание частных школ (п. 4 ст. 7 GG). Данное положение корреспондируется в п. 1 ст. 12 GG, которая в свою очередь наделяет граждан правом свободно выбирать учебное заведение.

В немецкой науке нет единого понятия термина «право на образование», однако ряд ученых дают следующие определения. По мнению Оскара Данджла «право на образование» является собственным правом само по себе и в то же время «правом на расширение прав и возможностей» для реализации других прав человека [8]. Сандра Райц и Марейке Ниендорф считают, что «право на образование» является ключом для до-

ступа к другим правам человека, которое обеспечивает основу для того, чтобы люди знали свои права и могли активно осуществлять их [9]. Мона Мотакеф устанавливает «право на образование» как центральный инструмент человека, помогающий ему отстаивать свои права [10]. То есть, вышеуказанные ученые рассматривают право на образование как основание для возникновения гражданских, политических, коллективных и социальных прав.

ФРГ является государством с децентрализованной системой управления. В соответствии с ст. 30 и 70 GG федеральные земли обладают правом генеральной (законодательной и административной) компетенцией в отдельных сферах жизнедеятельности. Эггерт Зима под «законодательной компетенцией» понимает делегирование государством права федеральным землям на издание законов [11]. Стоит отметить, что п. 1 ст. 70 GG задекларировал, что федеральные земли имеют право издавать законы, но только если этим правом не наделяется Федерация. Под «административной компетенцией» как правило понимается исполнение федеральными землями действующего законодательства [12].

Практически во всех Конституциях немецких земель провозглашается принцип — право на образование, исключением является ст. 128 Конституции земли Баварии, которая гарантирует, что каждый житель Баварии имеет право на обучение [13]. Традиционно в немецкой науке под «образованием» понимают раскрытие и развитие психических и духовных ценностей, а также способностей человека посредством формирования и воспитания [14]. Симон Флейшман «обучение» раскрывает как активный процесс, при котором человек приобретает знания путем взаимодействия с окружающей средой или объектом обучения [15].

Что касается Конституций Баден-Вюртемберга (п. 1 ст. 11) [16] и Саксонии-Анхальт (п. 1 ст. 25) [17], то в них законодатель закрепил как право на образование, так и право на обучение.

Стоит отметить, что в отдельных Конституциях в Баден-Вюртемберга (п. 1 ст. 11), Бремена (ст. 27) [18], Мекленбург-Передней Померании (ст. 8) [19] получение право на образование гарантируется соответствующее способностями молодого человека. Под «способностями» понимается особое качество, позволяющее человеку чего-то добиться в определенной области [20].

В Конституции Баварии (п. 1 ст. 128) законодатель помимо способностей декларирует возможность получения образования в соответствии с внутренним призванием, под которым Урсула Мария Ланг подра-

зумеает жизненную и духовную задачу, которая стоит перед человеком на протяжении всей жизни [21].

В земле Рейнланд-Пфальц (ст. 31) [22] гарантируется получение образования молодыми людьми в соответствии с их талантом. Но в то же время в земле Саксонии-Анхальт (п. 1 ст. 25) провозглашается, что образование и обучение должны способствовать развитию талантов и способностей. Талант — это способность выполнять определенную деятельность или задачу умело и эффективно [23].

Рассмотрев нормы Конституций земель, провозгласивших право человека на образование, можно сделать вывод о том, что региональное законодательство связывает получение образования с наличием таких качеств у человека как: способность, призвание и талант.

В Конституциях земель Баден-Вюртемберга (п. 1 ст. 11) и Саксонии-Анхальт (п. 1 ст. 25) закреплено право на образование и обучение независимо от происхождения, согласно Общему закону о равном обращении, под «происхождением» подразумевается происхождение человека, которые отражают его внешние или языковые характеристики, начиная с цвета кожи и принадлежности к народу или этнической группе, к языку или диалекту [24], и экономического положения. Так, экономическое положение — это совокупность средств, находящихся в распоряжении человека, которые зависят от уровня его дохода [25].

Конституции федеральных земель Бранденбурга (п. 3 ст. 29) [26] и Мекленбург-Передней Померании (ст. 8) провозглашают право на образование независимо от экономического и социального положения. Ральф Линтон определяет «социальное положение», как положение человека в группе и обществе, дающее

ему определенные права, привилегии и обязанности по отношению к другим участникам. Также в ст. 8 данной Конституции устанавливается независимость от политических убеждений, под которыми понимается совокупность или система убеждений, взглядов на политику, экономику [27].

Особое отношение Конституции подчеркивают в необходимости оказания поддержки талантливым — это обладающие выдающимися способностями, одаренные [28], социально незащищенным — граждане, которые являются более уязвимой группой населения [29] и инвалидам, согласно Социальному кодексу, это люди с физическими, душевными, умственными или чувственными нарушениями, которые могут им помешать в равноправном участии в обществе [30]. Конституция Баварии (п. 2 ст. 128) провозглашает необходимость государственной поддержки одаренным молодым людям, в виде посещения школы и университета, при необходимости за счет государственных средств.

Таким образом несмотря на то, что в Основном законе ФРГ право на образование прямо не закреплено, ряд положений закона закрепляют отдельные положения, такие как: возможность получения образования; свобода преподавания и запрет на дискриминацию в сфере образования.

Что касается законодательства федеральных земель, стоит отметить, что практически во всех Конституциях земель провозглашена возможность получения образования, независимо от происхождения, экономического и социального положения, а также политических убеждений. Региональные законодатели также заявили о необходимости создания особых условий при получении образования для отдельных групп лиц: талантливых молодых людей, социально незащищенных и инвалидов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Nationaler bildungsbericht: Merkel ruft «Bildungsrepublik» aus. [Электронный ресурс] // ZEITUNGFAZ.NET. URL: https://www-faz-net.translate.goog/aktuell/politik/inland/nationaler-bildungsbericht-merkel-ruft-bildungsrepublik-aus1545858.html?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&xtr_pto=sc (дата обращения: 15.12.2021).
2. Freiheitsrechte, Sozialrechte, Kollektivrechte: zur Kategorisierung der Menschenrechte. [Электронный ресурс]. URL: https://www-humanrights-ch.translate.goog/de/ipf/grundlagen/was-sind-mr/fr-eiheitsrechte-sozialrechte/?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 18.12.2021).
3. Объявление о вступлении в силу Конвенции о защите прав человека и основных свобод [Электронный ресурс] // Бюллетень федеральных законов: [сайт]. [1954]. URL: https://dejure-org.translate.goog/BGBI/1954/BGBI_II_S_14?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 21.12.2021).
4. Ратификация социального пакта в Германии [Электронный ресурс] // Вестник федерального законодательства: [сайт]. [1959]. URL: https://www-institut-fuer-menschenrechte-de.translate.goog/menschenrechtsschutz/deutschland-im-menschenrechtssystem/vereinte-nationen/vereinigte-nationen-menschenrechtsabkommen/umsetzung-sozialpakt-in-deutschland?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 23.12.2021).

5. Конвенции ООН о правах ребенка [Электронный ресурс] // Права детей в Германии: [сайт]. [2015]. URL: https://www-kinderrechte-de.translate.google.com/translate/un-kinderr+e+chtskonvention-im-w+ortlaut/?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 24.12.2021).
6. Ратификация Хартии Европейского союза об основных правах [Электронный ресурс] // COUNCIL OF EUROPE: [сайт]. [1999]. URL: https://www-coe-int.translate.google.com/en/web/conventions/full-list?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 25.12.2021).
7. Bundesrecht konsolidiert: Gesamte Rechtsvorschrift für Schulpflichtgesetz [Электронный ресурс] // KULTUSMINISTER KONFERENZ: [сайт]. [2021]. URL: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10000138> (дата обращения: 27.12.2021).
8. Dangl O. Soziale menschenrechte // Kirchlichen pädagogischen hochschule wien/krems: [сайт]. 2015. № 8. URL: https://kphvie.ac.at/fileadmin/pro/pro/mere/allgemeines/Soziale_Menschenrechte.pdf (дата обращения: 28.12.2021).
9. Niendorf M., Reitz S. Das Menschenrecht auf Bildung im deutschen Schulsystem. Berlin: Deutsches Institut für Menschenrechte, 2016. 99 с. URL: https://www.institut-fuer-menschenrechte.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/ANALYSE/Analyse_Das_Menschenrecht_auf_Bildung_im_deutschen_Schulsystem_Sep2016.pdf (дата обращения: 29.12.2021).
10. Motakef M. Das Menschenrecht auf Bildung und der Schutz vor Diskriminierung. Berlin: Deutsches Institut für Menschenrechte, 2006. 52 с. URL: https://www.institut-fuer-menschenrechte.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen/Analyse_Studie/studie_das_menschenrecht_auf_bildung_u_der_schutz_vor_diskriminierung.pdf?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 30.12.2021).
11. Законодательная компетенция [Электронный ресурс]. URL: https://wirtschaftslexikon-gabler-de.translate.google.com/definition/gesetzgebung+skompetenz-33145?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 01.01.2022).
12. Dr. Heintzen Die Verwaltungskompetenzen im Bundesstaat //Grundkurs Öffentliches Recht I. 2005. № 5.
13. Verfassung Bayerns Absatz 1 Artikel 128, Verfassung von Sachsen-Anhalt Artikel 25 Absatz 1.
14. Bildung. [Электронный ресурс]. URL: https://de.wikipedia.org/wiki/Bildung?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 04.01.2022).
15. Lernen und verstehen lernen. [Электронный ресурс]. URL: <https://de.serlo.org/21423/p%C3%A4dagogisches-konzept> (дата обращения: 06.01.2022).
16. Verfassung des Landes Baden-Württemberg: Vom 11. November 1953: Stand: 26.04.2022. Landes Baden-Württemberg, 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://dejure-org.translate.google.com/gesetze/Verf?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 07.08.2022).
17. Verfassung des Landes Sachsen-Anhalt: Vom 16 Juli 1992: Stand: 20.03.2020. Landes Sachsen-Anhalt, 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://www.landtag.sachsen-anhalt.de/fileadmin/Downloads/Rechtsgr+undlagen/2020_Landesverfassung_LV.pdf (дата обращения: 08.01.2022).
18. Landesverfassung der Freien Hansestadt Bremen: vom 21 Oktober 1947: Stand: 22.03.2016. Bremen, 2016. [Электронный ресурс]. URL: (дата обращения: 09.01.2022).
19. Verfassung des Landes Mecklenburg-Vorpommern: 15 dezember 1999: Stand: 11.01.2019. Mecklenburg-Vorpommern, 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://www-lexsoft-de.translate.google.com/cgi-bin/lexsoft/justizportal_nrw.cgi?t=163902620129288847&sessionID=8090655321016104522&chosenIndex=Dummy_nv_68&templateID=document&source=context&source=context&highlighting=off&xid=188273,16&_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc&_x_tr_sch=http (дата обращения: 11.01.2022).
20. Der deutsche Wortschatz von 1600 bis heute. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dwds.de/> (дата обращения: 12.01.2022).
21. Berufung. [Электронный ресурс]. URL: https://secret-wiki-de.translate.google.com/wiki/Berufung?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 13.01.2022).
22. Verfassung für Rheinland-Pfalz: vom 18 Mai 1947: Stand: 14.01.2022. Rheinland-Pfalz, 2015. [Электронный ресурс]. URL: https://www.rlp.de/fileadmin/user_upload/Landesverfassung.pdf (дата обращения: 14.01.2022).
23. Talent. [Электронный ресурс]. URL: https://de-economy-pedia-com.translate.google.com/11031969-talent?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (дата обращения: 15.01.2022).
24. Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG): vom 14 august 2006: Stand: 16.01.2022. AGG, 2006. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/agg/___1.html (дата обращения: 16.01.2022).
25. Wörterbuch. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.duden.de/woerterbuch> (дата обращения: 17.01.2022).
26. Verfassung des Landes Brandenburg: vom 20 August 1992: Stand: 16.05.2019. Brandenburg, 2019. [Электронный ресурс]. URL: https://bravors-brandenburg-de.translate.google.com/de/gesetze-212792?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc#29 (дата обращения: 18.01.2022).
27. Promt.One [Электронный ресурс]. URL: <https://www.online-translator.com/kontexte/deutsch-russisch/Begriffe/%D0%BF%D0%BE%D0%D1%8F%D1%82%D0%B8%D0%B5> (дата обращения: 20.01.2022).
28. Der deutsche Wortschatz von 1600 bis heute. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dwds.de/wb/talentiert> (дата обращения: 22.01.2022).
29. Der deutsche Wortschatz von 1600 bis heute. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dwds.de/?q=sozial+ungesch%C3%BCtzt&from=wb> (дата обращения: 23.01.2022).
30. Sozialgesetzbuch 9. Buch. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_9_2018/ (дата обращения: 24.01.2022).

© Сайфуллина Надежда Алимбаевна (n.a.sajfullina@utmn.ru), Балабанова Ольга Олеговна (lelya.balabanova16@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

БИЗНЕС СУПРУГОВ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗДЕЛА ПРИ РАСТОРЖЕНИИ БРАКА

Шапвалов Вадим Михайлович

Аспирант, Московский финансово-юридический университет; Московская городская коллегия адвокатов
finansgroup7@yandex.ru

BUSINESS SPOUSES AND ESPECIALLY ITS SECTION UPON DISSOLUTION OF THE MARRIAGE

V. Shapovalov

Summary. Family business in Russia is represented by generally small and micro enterprises. It is a lot of questions connected with realization of shares of spouses both in the enterprises and in the real estate, still did not find the answers. The article touches upon such problems as a too rapid transition to a market economy and, in connection with this, the impossibility of mastering such a rapid transition by society. Associated with this is the lack of sufficient capitalization of the business, with its proper development, leading to the lack of the possibility of hiring qualified specialists to develop their own business.

The general basis of the relationship of counterparties to the family business and the conclusion of contractual relations with it is also taken into account.

The problems of family relations are raised as negatively affecting the growth of capitalization. The negative impact of divorces on saved and accumulated capital. The emergence of shares in the organizational and legal forms of enterprise management and their detrimental impact on both business development and its reputation.

Keywords: family business, spouses, joint property of spouses, joint venture, sale of an apartment by spouses, share of an apartment, division of property of spouses in a divorce, notice of sale, reputation, counterparty.

Аннотация. Семейный бизнес в России представлен в основном малыми предприятиями и микропредприятиями. Многие вопросы, связанные с реализацией долей супругов как в предприятиях, так и в недвижимости, до сих пор не нашли своих ответов. Статья рассказывает о зарождении бизнеса в Российской Федерации с начала перехода к рыночной экономике в девяностые годы и о последующем становлении его к двухтысячным.

В статье затронуты такие проблемы, как форсирование перехода к рыночной экономике и в связи с этим невозможность освоения обществом стремительности такого перехода; отсутствие достаточной капитализации бизнеса, ведущее к невозможности найма квалифицированных специалистов для развития собственного бизнеса.

Так же учтен общий базис отношения контрагентов к семейному бизнесу и заключению договорных отношений с ним.

Поднята проблема семейных отношений как отрицательно влияющих на прирост капитализации, отмечено отрицательное влияние разводов на сохраненный и накопленный капитал, появление долей в организационно-правовых формах управления предприятиями и их пагубное влияние как на развитие бизнеса, так и его репутацию.

Ключевые слова: семейный бизнес, супруги, совместная собственность супругов, совместное предприятие, продажа квартиры супругами, доля квартиры, раздел имущества супругов при разводе, уведомление о продаже, репутация, контрагент.

Для того чтобы досконально разобраться в проблемах супружеского бизнеса, следует классифицировать его и понять историю его возникновения в РФ. Ранее, на заре зарождения навязанного в постперестроечный период капитализма в России, бизнесом были вынуждены заниматься почти все прослойки населения, не подготовленные к этому. В начале 90-х годов в обществе СССР царила атмосфера недовольства экономикой. Спад производства, отсутствие перспектив, снижение жизненного уровня — все это пагубно влияло на подсознание масс. В связи с этим тогдашнее обновленное правительство решило в ускоренном порядке решить все экономические проблемы для остановки стагнации экономики и реорганизации

ее по западному образцу. Тогдашняя программа называлась «500 дней».

Планируемое обновление рынка и рост производства связывались с предполагаемым повышением темпов обновления экономики (связанным, как полагалось, с вливанием крупных капиталовложений) и дальнейшим чуть ли не моментальным ее ростом и обогащением заметно обедневших прослоек населения.

В этот период активно предпринимались попытки изменить характер существующих производственных схем. Желание построить новую модель дохода, отличную от производственной, основано на внедрении в массы

наиболее необходимых товаров народного потребления через размножение крупных и мелких торговых предприятий для реализации ранее изготавливаемой в СССР продукции, скопившейся на производственных складах ввиду отсутствия реализации по схеме тогда еще существовавшего Госплана. Так же всем госпредприятиям был дан всеобъемлющий суверенитет по реализации производимой продукции и созданию собственных торговых сетей и кооперативов.

Возникшие торговые малые и большие сети не смогли сразу конкурировать с намного более профессиональными западными торговыми сетями. Прежде всего это обусловлено тем, что товары первой необходимости на Западе были более тщательно социально изучены десятилетиями ранее. Молодому, зарождающемуся бизнесу в России пришлось конкурировать с приходившим с Запада опытным и профессиональным бизнесом, с уже давно налаженными технологиями производства и сбыта.

Впоследствии молодой и неопытный российский бизнес среднего класса стал уступать напору сетевых корпораций и уменьшаться. Вследствие этого уменьшались и издержки. Экономия на рабочих местах привела к тому, что в малый бизнес стали привлекать членов семьи вместо найма работников со стороны. В настоящее время в семейном российском бизнесе задействованы в основном лишь малые предприятия и микропредприятия. Это в основном сфера услуг и малое производство.

Так как малый бизнес нестабилен и резко реагирует на волатильность экономики и ее потрясения, то владельцы такого бизнеса стараются выводить активы в пассивы. Наиболее надежными вложениями на территории Российской Федерации считаются вложения в недвижимость. На примере семейного бизнеса — супружеская пара приобретает недвижимость как пассив для его реализации при необходимости поддержки бизнеса.

Риск вложений в такой актив дополняется риском расторжения брачных отношений. При разводе совместно нажитое имущество будет разделено поровну, а в случае с квартирой — на доли квартиры.

При наличии конфликтных между супругами отношений существует риск того, что каждый из супругов не сумеет вовремя самостоятельно реализовать свою долю на рынке недвижимости. Для реализации доли квартиры каждый из супругов должен направить уведомление о такой продаже в соответствии со ст. 250 ГК РФ и выждать ответ в течение месяца. В случае отказа или нарушения преимущественного права покупки наступают другие юридические последствия, нежели те, на которые изначально рассчитывал супруг при ин-

вестировании в недвижимость. Согласно ст. 250, если собственником нарушено преимущественное право покупки, трехмесячный срок подачи иска исчисляется со дня, когда другой собственник узнал или должен был узнать о нарушении своего права (о совершении сделки) [3].

Так, согласно п. 14 Постановлению Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленуму ВАС РФ № 22 от 01.01.2001 (ред. от 01.01.2001), если при продаже собственником доли в праве общей собственности нарушено преимущественное право покупки других собственников, любой участник долевой собственности имеет право в течение трех месяцев со дня, когда ему стало известно или должно было стать известно о совершении сделки, требовать в судебном порядке перевода на себя прав и обязанностей покупателя. Аналогичная позиция изложена во многих решениях Верховного Суда РФ, в том числе в определении Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ15-15012, определении Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ16-5113. Соблюдение же порядка уведомления остальных участников долевой собственности о намерении продать свою долю постороннему лицу в дальнейшем не позволяет данным собственникам требовать перевода на них прав и обязанностей покупателей. Так, истец обратился в суд с требованием о переводе прав и обязанностей покупателя доли в уставном капитале общества. При этом он ссылался на то, что действиями ответчика по продаже доли в уставном капитале общества иному лицу нарушены его права на преимущественное приобретение доли в уставном капитале общества.

Суд отказал в удовлетворении исковых требований, поскольку материалами дела было подтверждено, что на предложение ответчика о продаже доли в уставном капитале общества от истца получен отказ, нарушений прав последнего не выявлено.

Несоблюдение обязанностей продавца при продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу является основанием для перевода прав и обязанностей покупателя на собственника, чье преимущественное право покупки было нарушено, но не является основанием для признания недействительным договора купли-продажи такой доли. Отметим, что при предъявлении иска о переводе прав и обязанностей покупателя истец обязан внести на счет управления Судебного департамента в субъекте РФ суммы, подлежащие выплате покупателю в возмещение необходимых расходов, понесенных им при покупке. Данная позиция была сформулирована еще в Постановлении Пленума Верховного Суда РСФСР от 01.01.2001 № 4 (ред. от 01.01.2001) «О некоторых вопросах практики рассмотрения судами споров, возникающих между участниками общей собственности на жилой дом».

однако и в наши дни она не утратила своей актуальности. В качестве примера можно привести уже рассмотренные определения Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ15–150 и определение Верховного Суда РФ от 01.01.2001 № 18-КГ16–51. Если остальные участники долевой собственности не приобретут продаваемую долю в праве собственности на недвижимое имущество в течение месяца, а в праве собственности на движимое имущество в течение десяти дней со дня извещения, продавец вправе продать свою долю любому лицу.

В случае же отсутствия достоверного подтверждения платежеспособности истца и намерения выкупить спорную долю за указанную цену суды отказывают в удовлетворении исковых требований.

Стоит добавить, что стоимость самой такой доли продаваемой отдельно от квартиры значительно меньше, чем в составе квартиры. Налицо значительные потери пассивного фонда поддержки малого предприятия на примере семейного бизнеса.

Еще один отрицательный аспект ведения семейного бизнеса заключается в том, что при оценке рисков сотрудничества при прочих равных контрагент добавит риск расторжения брачных отношений и может выбрать другую кампанию.

Отдельно следует отметить риск усложнения привлечения супругов к субсидиарной ответственности ввиду дробления активов предприятия при расторжении брачных отношений.

Субсидиарная ответственность — это обязанность погасить долг, если у основного должника нет средств, чтобы расплатиться с кредитором. Характерна очеред-

ность наступления такой ответственности. Среди простых граждан данный вид ответственности встречается при заключении договора поручительства в кредитных организациях. Когда заемщику необходимо получить крупную сумму денег, он должен доказать банку, что сможет вернуть полученные средства. С этой целью он назначает поручителей, которые берут на себя дополнительную ответственность по кредиту. Но, кроме всего общего, супруги по умолчанию обладают совместной ответственностью по имуществу всего заработанного в браке.

Чаще всего субсидиарная ответственность имеет место при финансовой несостоятельности компании, или, другими словами, банкротстве. При неспособности предприятия выполнить обязательства ответственность переходит к его участникам.

Таким образом, под субсидиарной ответственностью понимают вид гражданской ответственности, выраженной в виде исполнения обязательств, прописанных в законе или в договоре. Ее общие правила регулируются ст. 399 ГК РФ, в то время как особенности применения для разных случаев описаны более чем в пятнадцати статьях. Все вышеизложенное говорит о том, что кредиторы, инвестировавшие в семейный бизнес, могут столкнуться не только с отсутствием дивидендов, но и с невозвратом кредитов, что может негативно сказаться на инвестиционном климате семейных предприятий. Суть возникновения субсидиарной ответственности заключается в отсутствии исполнения должником своих обязательств. А поскольку долг сохраняется, кредитор вправе потребовать его выплаты у поручителя заемщика. Требование к поручителю выдвигается в виде письменного обращения. При отсутствии удовлетворительного результата дело передается в суд.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдюничева, Ю.А. Государственная регистрация сделок с недвижимостью на современном этапе развития законодательства в Российской Федерации / Ю.А. Авдюничева // Экономика и право. — XXI век. — 2016.
2. Алексеев, В.А. Сделки с недвижимостью: правовая экспертиза и проверка законности сделки 5. Гражданское право России. Общая часть: учебник / В.А. Алексеев; под общ. ред. А.Я. Рыженкова. — Москва: Юрайт, 2014.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: от 30.11.1994 № 51-ФЗ (действующая редакция) // Собрание законодательства РФ. — 05.12.1994.
4. Крашенинников, П.В. Жилищное право / П.В. Крашенинников. — 12-е изд., переработанное и доп. — Москва: Статут, 2020.
5. Левушкин, А.Н. Семейное предпринимательство в системе малого и среднего предпринимательства: правовая природа и пути развития / А.Н. Левушкин // Актуальные проблемы российского права. — 2018. — № 11 (96) ноябрь. — С. 19–25. DOI: 10.17 803/1994–1471.2018.96.11.019–025
6. Невоструев, А.Г. Процессуальные особенности рассмотрения и разрешения жилищных дел: учебное пособие / А.Г. Невоструев. — Москва: Статут, 2015.
7. Семейный кодекс Российской Федерации [Текст]: от 29 декабря 1995 года № 223-ФЗ // Собрание законодательства РФ.

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abrashkin M. — Doctor of Economics, Associate Professor, State Budgetary Educational Institution of Higher Education of the Moscow Region «Technological University named after twice Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonov» (Korolev)
abrashkinms@mail.ru

Balabanova O. — Tyumen State University
lelya.balabanova16@mail.ru

Barkovskaya V. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, State Budgetary Educational Institution of Higher Education of the Moscow Region «Technological University named after twice Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonov» (Korolev)
barkovskaya@ut-mo.ru

Funikova E. — Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
happykate258@gmail.com

Gergolenko M. — Kutafin Moscow State Law University
mgergolenko@mail.ru

Gorbunova V. — Postgraduate student of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Kazan (Volga Region) Federal University»; assistant to a judge of the Supreme Court of the Republic of Tatarstan
valeriagorbunova94@mail.ru

Goremykina T. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow International University
5149611@mail.ru

Karpuk V. — Financial University under the Government of the Russian Federation
vikakarpuk2002@gmail.com

Kawi Jalili Abdul — Financial University under the Government of the Russian Federation
qawi_karim@yahoo.com

Korotkova O. — Candidate of Legal Sciences, Kutafin Moscow State Law University
oklusy@mail.ru

Koryakov A. — Doctor of Economy, Assistant Professor, Financial University under The Government Of Russian Federation
agkoryakov@fa.ru

Kvitsinia D. — Candidate of Law, Senior Lecturer, Moscow State Regional University
c560cc777@mail.ru

Laytman V. — Candidate of law, associate Professor, Yaroslavl state University. P.G. Demidov
v.laytman@uniyar.ac.ru

Litvin V. — Doctor of economic sciences, associate professor, Financial University under the Government of the Russian Federation
Val.litwin2015@yandex.ru

Lukoshevichus G. — Senior Lecturer, Moscow International University
gala.lukoshevichus@yandex.ru

Lukyanova A. — Doctor of Economics, docent, Financial University under the government of the Russian Federation
avlukyanova@yandex.ru

Menkenov B. — Kalmyk State University, Elista
badma19@mail.ru

Mironova I. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kuban State University
arina_miron@mail.ru

Morkovkin D. — PhD in Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
MorkovkinDE@mail.ru

Nikolaeva N. — Senior Lecturer, North-Eastern Federal University named after M.K. Ammosov
onatalia@inbox.ru

Petrova V. — Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Moscow State Regional University
VU_Petrova@mail.ru

Rozhkov R. — Candidate of Economics, Associate Professor, Academy of Civil Protection of the Ministry of Emergency Situations of Russia (Khimki)
Rbt07@mail.ru

Rustamov Khalig Gabil — Doctoral student of Baku State University
xrabbasali@gmail.com

Savosina E. — Financial University under the Government of the Russian Federation
ecaterinasavosina@yandex.ru

Sayfullina N. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Tyumen State University
n.a.sajfullina@utmn.ru

Shalegin S. — North-Western Institute (branch) of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
stepan.shalegin@mail.ru

Shapovalov V. — Graduate student of the Moscow Finance and Law University
finansgroup7@yandex.ru

Singleeva B. — Candidate of Law, Associate Professor, Moscow State Regional University
burl_baya@mail.ru

Tregub I. — Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Trishkina N. — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow International University
ntrishkina@list.ru

Vasileva Y. — Candidate of legal sciences, associate Professor, North-West Institute (branch) of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
yana.vasileva@list.ru

Zagrebaeva E. — Postgraduate, Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation (Moscow)
ek.zagrebaeva@yandex.ru

Zakharova M. — Applicant, Russian Research institute "Center"
zakharova_mv@list.ru

Zhang Lei — Sanya Institute of Aviation and Tourism, Sanya
2206343394@qq.com

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат».

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением “.doc”, или “.rtf”, шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Литература 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).

