



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 10 2017 (октябрь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

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

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

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

Scientific and practical journal



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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

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

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

В течение года можно произвести
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

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

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

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 31.10.2017 г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ
ХОЗЯЙСТВОМ

В.Л. Абрамов – Экономическая устойчивость национальных экономик государств – членов ЕАЭС как фактор формирования конкурентных преимуществ: теория и практика
V. Abramov – Economic stability of the national economies of the EAEU member states as a factor in the formation of competitive advantages: theory and practice3

Т.А. Алёхина, Н.В. Захаркина – Основные тенденции и проблемы развития производственного потенциала в промышленном секторе экономики в условиях активизации инновационной деятельности
T. Alekhina, N. Zakharkina – The main trends and problems of development of productive capacities in the industrial sector of economy in the conditions of activization of innovative activity ...9

К.П. Васенев – Системы раннего предупреждения и контроля и конкурентная разведка в контуре стратегической обратной связи в системе интегрированного планирования промышленного предприятия
K. Vasenyov – Early warning and control system and competitive intelligence within the loop of strategic feedback in the integrated planning system of an industrial enterprise14

А.А. Гусев, Е.М. Мезенцев – Сеть как особый тип координирующих структур в современной экономике
A. Gusev, E. Mezentsev – The network as a specific type of coordinating structures in the modern economy19

В.В. Ермилова, С.Г. Мальцева, К.С. Захаров, П.А. Волков – Устойчивое развитие региона: спортивный и туристский аспекты (на примере функционирования олимпийских объектов г. Сочи)
V. Ermilova, S. Maltseva, K. Zaharov, P. Volkov – Sports and tourist aspect of ensuring sustainable development of the region (on the example of Sochi)29

С.В. Сенотрусова, В.Г. Свиных, И.Г. Макарова – Формирование рынка рыбной продукции России в современных условиях
S. Senotrusova, V. Svinukhov, I. Makarova – The formation of the market of fish of Russia in modern conditions33

Д.В. Тимофеев – Роль топливно-энергетического комплекса в инновационных преобразованиях экономики России
D. Timofeev – The role of the fuel and energy complex in the innovative transformation of the Russian economy39

С.Е. Цыбулевский, И.М. Муракаев – К вопросу повышения эффективности результатов НИОКР в производственной деятельности предприятий оборонной промышленности путём их конгломерации
S. Tsybulevsky, I. Murakayev – To the issue of increasing the effectiveness of the results of research, development and technological work in the production activities of defense industry enterprises through their conglomeration44

В.Ю. Чернова, В.С. Старостин, А.М. Зобов – Тенденции маркетинговых коммуникационных стратегий ТНК
V. Chernova, V. Starostin, A. Zobov – Trends in TNC marketing communications strategies49

А.Н. Катаев – Дивидендная политика компаний нефтегазового комплекса
A. Kataev – Dividend policy of oil and gas companies56

Ф.И. Козлов, А.В. Козлов – Проблемы правового регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства
F. I. Kozlov, A. V. Kozlov – Problems of legal regulation of the activities of subjects of small and medium entrepreneurship63

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

В.В. Мануйленко, М.А. Локтионова – Аналитическое обоснование необходимости обеспечения перманентного характера источников финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций
V. Manuilenko, M. Loktionova – Analytical justification of the need to ensure permanent nature of the sources of the financial capacity of commercial corporate organizations63

Л.Н. Рубцова, Ю.А. Чернявская – Анализ динамики финансово-экономических показателей развития промышленности Липецкой области
L. Rubtsova, Ju. Cherniavskaya – The analysis of dynamics of financial-economic indicators of development of the industry of Lipetsk region66

Аль Рубайе Мохаммед Касим Нафл – Конституционное регулирование особых режимов и чрезвычайного положения в Ираке
Al Rubaye Mohammed Qasim Nafl – Constitutional regulation of special regimes and states of emergency in Iraq74

ПРАВО

О.О. Жечко – Особенности приобретения права собственности на объекты долевого незавершенного строительства
O. Zhechko – Peculiarities of the acquisition of the ownership right to the objects of uncompleted construction79

И.Ю. Касницкая – Совершенствование норм уголовного законодательства, предусматривающих ответственность за налоговые преступления
I. Kasnitskaya – The improvement of the criminal law providing responsibility for tax crimes83

Е.С. Тюленева – Злоупотребление правом на заключение брака
E. Tyuleneva – Abuse of the law to the conclusion of marriage88

А.А. Филимонов, И.В. Гунькин, Е.П. Разина – К вопросу об особенностях уголовной ответственности должностного лица состоящего на военной службе за превышение должностных полномочий
A. Filimonov, I. Gun'kin, E. Razina – On the issue of the specifics of the criminal responsibility of an official in the military service for abuse of authority94

О.В. Филиппова – Противодействие профессиональной преступности посредством применения специально-криминологических аспектов
O. Filippova – Counteraction of professional crime through the use of special criminological aspects98

О.Н. Чупрова – Регламентация деятельного раскаяния в уголовном законодательстве зарубежных стран
O. Chuprova – Regulation of active repentance in the criminal legislation of foreign countries103

С.С. Шевчук, Н.В. Петров, И.В. Петрова – Феномен преимущественных прав в наследственном праве России
S. Shevchuk, N. Petrov, I. Petrova – The phenomenon of pre-emptive rights in the succession law of Russia107

ИНФОРМАЦИЯ

ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors112

Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале114

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК ГОСУДАРСТВ - ЧЛЕНОВ ЕАЭС КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА*

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Фининиверситета 2017 года.

ECONOMIC STABILITY OF THE NATIONAL ECONOMIES OF THE EAEU MEMBER STATES AS A FACTOR IN THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES: THEORY AND PRACTICE

V. Abramov

Annotation

In the article are considered the questions of methodology and practice of formation of stable competitive advantages (SCA) of national economies of the EAEU member states and the integration union as a whole in the macroeconomic sphere. The economic content of the SCA of national economies is formulated and their main criteria are defined. It has been carried out the analysis of the economic sustainability of the EAEU member states; some proposals for achievement of macroeconomic stability and creation of the SCA on its basis have been formulated.

Keywords: sustainable competitive advantages, competitiveness, economic security, methodology, economic stability, the Eurasian Economic Union.

Абрамов Валерий Леонидович

Д.э.н., профессор, г.н.с.,

Институт исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы методологии и практики формирования устойчивых конкурентных преимуществ (УКП) национальных экономик государств – членов ЕАЭС и интеграционного союза в целом в макроэкономической сфере. Сформулировано экономическое содержание УКП национальных экономик, определены их основные критерии. Проведен анализ экономической устойчивости государств-членов ЕАЭС, сформулированы предложения по достижению макроэкономической стабильности и формированию на ее основе УКП.

Ключевые слова:

Устойчивые конкурентные преимущества, конкурентоспособность, экономическая безопасность, методология, экономическая устойчивость, Евразийский экономический союз.

Исследования, направленные на изучение проблем формирования устойчивых конкурентных преимуществ государств – членов Евразийского экономического союза являются в настоящее время актуальным перспективным научным направлением, имеющим теоретическое и прикладное значение.

В западной и отечественной литературе имеется значительный объем исследований по проблемам национальной конкурентоспособности. Весомый и наиболее значительный вклад в данной области научного знания вносят Международный экономический форум (ВЭФ), Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ряд консалтинговых групп (Международный институт развития менеджмента в Лозанне (МИРМ)). Определения этих организаций указывают, на то, что конкурентоспособ-

ность на макроэкономическом уровне представляет собой область экономических знаний, анализирующую явления и конкурентную политику, за счет которых происходит формирование способности страны создавать и поддерживать среду, обеспечивающую создание большей экономической ценности для ее предприятий и более высокий уровень благосостояния ее населения. Конкурентоспособность национальной экономики представляет собой ее способность к обеспечению самостоятельного политического развития и удержания устойчивых позиций в экономическом соперничестве с другими странами.

На сегодняшний день можно выделить основные международные общепризнанные организации по изучению конкурентоспособности национальных экономик – Институт стратегии и конкурентоспособности при Гар-

вардском Университете (Institute for Strategy & Competitiveness, ISC) в США, (International Institute for Management Development, IMD), Всемирный Экономический Форум (World Economic Forum, WEF (ВЭФ)). Индекс глобальной конкурентоспособности, публикуемый ВЭФ, оценивает микроэкономические и макроэкономические составляющие конкурентоспособности национальных экономик как набор институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности страны. Достигнутый уровень производительности труда, в свою очередь, устанавливает уровень благосостояния населения страны. Уровень продуктивности определяет нормы прибыли, полученной от инвестиций в экономику, которые, в свою очередь, являются основными драйверами темпов ее роста. Таким образом, более конкурентоспособной экономикой является та, которая обеспечивает экономический рост.

ВЭФ определяет ключевые факторы путем расчета средневзвешенных значений из множества различных компонентов, каждый из которых оценивает различные

аспекты конкурентоспособности. Эти компоненты сгруппированы в 12 слагаемых конкурентоспособности.

На рис. 1 представлены составные части индекса, слагаемые которых имеют значение для экономик, находящихся на различных стадиях развития конкурентоспособности. Конкурентоспособная национальная экономика в состоянии производить и реализовывать услуги и товары, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, соответствующие по структуре и объему – конкурентоспособному спросу субъектов хозяйствования в условиях добросовестной конкуренции, что в конечном итоге, позволяет обеспечивать экономический рост страны, повышение качества и уровня жизни граждан.[2]

Анализ показывает, что в существующих исследованиях УКП представляет собой устойчивую во времени ценность, уникальная значимость ее для потребителей обеспечивается особым сочетанием ресурсов и способностей к реализации конкурентной стратегии, которую не может быть повторена конкурентами в течение достаточ-

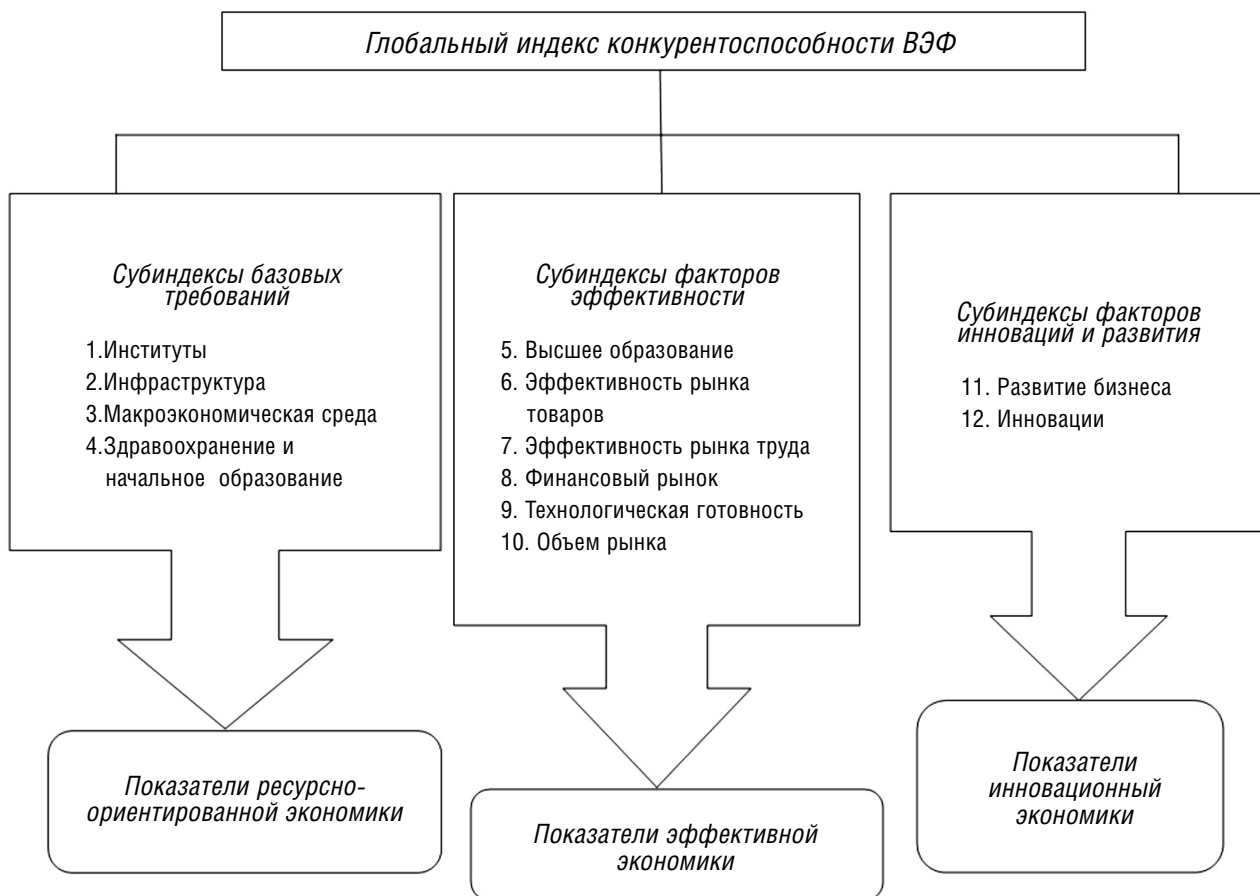


Рисунок 1. Показатели глобального индекса конкурентоспособности.

Источник: Составлено автором по данным World Economic Forum.

[Электронный ресурс]. - URL: <http://reports.weforum.org/> (дата обращения 30.06.2016)

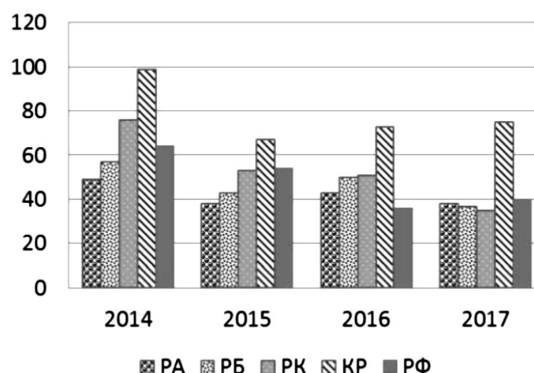
но длительного периода времени. Долговечность УКП зависит от скорости, с которой обесцениваются или устаревают те ресурсы и способности, на которых оно основано. При этом их сущность состоит не только в наличии самих способностях и ресурсах, в значительной степени в уникальности и устойчивости их комбинаций, которые можно представить как результат рационального сочетания исключительных ресурсов и способностях, представляющих ценность для потребителей, которые крайне ограничены и трудно воспроизводимы. Формирование УКП создает его обладателю рыночное преимущество среди конкурентов, а зачастую и первенство на рынке, дает национальному бизнесу способность и возможность поддерживать и улучшать свои конкурентные позиции на рынке и выживать в борьбе с конкурентами.[2]

Эффективное использование рабочей силы и капитала, высокая производительность труда находят свое отражение в таком интегральном макроэкономическом показателе как валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения. Он присутствует в значительной части рейтингов, характеризующих различные составляющие международной конкурентоспособности: Индекс глобальной конкурентоспособности, Глобальный индекс инноваций, Индекс вовлеченности стран в международную торговлю, Индекс эффективности логистики. Рамки статьи не позволяют провести детальное содержание данных индексов. Их анализ показывает, что в 2016 году по сравнению с предыдущим годом наибольший прогресс в динамике позиций государств – членов ЕАЭС отмечен по следующим направлениям: инновации (Индекс глобальной конкурентоспособности, Глобальный индекс инноваций), торговля с третьими странами (Индекс вовлеченности стран в международную торговлю), качество государственного регулирования (Индекс глобальной конкурентоспособности), логистика (Индекс эффективности логистики).[5]

Усредненные по пяти странам конкурентные позиции ЕАЭС позволяют отнести государства, входящие в состав интеграционного союза к группе стран с уровнем развития выше среднего. В частности, рейтинг "Ведение бизнеса – 2017" – 40 место из 190 (2016 год); Индекс глобальной конкурентоспособности – 44 место из 138 (2016 год); Глобальный индекс инноваций – 47 место из 128 (2016 год); Индекс глобализации – 51 место из 207 (2016 год); Индекс человеческого развития – 52 место из 188 (2014 год).

В 2016 году государства ЕАЭС показали положительную динамику по большинству рейтингов, оставаясь мировыми лидерами по некоторым из них. В частности, Армения имеет высокие рейтинги по критериям: макроэкономика, деловой климат, торговля, финансовый сектор; Беларусь – по некоторым показателям привлекательнос-

Рис. 9. Рейтинги государств ЕАЭС «Doing Business».



Примечание: снижение означает улучшение.

Рисунок 2. Конкурентный статус государств-членов ЕАЭС в рейтинге "Doing Business" за 2014-2017 гг.

ти деловой среды (присоединение к электрическим сетям, регистрация собственности, международная торговля); Казахстан – по показателям эффективности логистики, качеству инфраструктуры, доступности и качества транспортных услуг; Кыргызстан, как и Беларусь, – по отдельным показателям привлекательности деловой среды (регулирование кредитного рынка, рынка труда, бизнеса); Россия – по развитию образования, инфраструктуры и инноваций.

В 2016 году наблюдалось замедление снижения общего объема ВВП государств ЕАЭС благодаря постепенному восстановлению экономики России. Согласно обновленным данным Росстат, экономика России замедлилась на 0,2% против консенсус-прогнозов в размере 0,6%, а снижение в 2015 году было пересмотрено с 3,7% до 2,8%. Более глубокое снижение ВВП в 2016 году перенесла экономика Беларуси. В остальных государствах ЕАЭС прирост ВВП по итогам 2016 года был положительным.

На протяжении последних лет наиболее динамичный рост среди стран ЕАЭС имели экономики Армении, Казахстана и Кыргызстана. Данные экономики благодаря проведению стабилизирующих экономических политик и меньшему влиянию неблагоприятной внешней конъюнктуры преодолели трудности 2014–2016 годов более уверенно относительно Беларуси и России. В сравнении с мировым ВВП в период между двумя эпизодами снижения экономической активности (с 2009 года по 2016 год) рост только двух экономик ЕАЭС превысил среднемировые темпы роста ВВП: Казахстана и Кыргызстана. Низкий уровень ВВП Армении был обусловлен более глубоким по сравнению с остальными государствами ЕАЭС спадом экономики в 2009 году. В то же время сохраняется разрыв в темпах роста экономик России, Бе-

ларуси и среднемировых темпов роста. Наиболее слабый рост среди стран ЕАЭС демонстрирует экономика России вследствие двойного шока, адаптация к которому продолжается с 2014 года (санкционный режим функционирования экономики и двукратное падение мировых цен на нефть). На фоне роста мирового ВВП на 29.1% за восемь последних лет экономика России выросла на 2.7%. Восстановление экономики Беларуси следовало за экономикой России, что объясняется стимулирующими мерами макроэкономической политики, которые сопровождали эпизоды рецессии в экономике Беларуси. В течение последних трех лет данное восстановление значительно запаздывает как в результате дополнительных шоков, с которыми сталкивается экономика, так и рестриктивного набора мер политики. Развитие промышленности в государствах ЕАЭС поддерживалось внешним спросом на фоне роста ценовой конкурентоспособности в последние годы, увеличением производственных мощностей, также влияло сохранение режима продовольственных "контрсанкций" в России, что привело к формированию условий для развития производства продовольственных товаров в России и государствах – членах ЕАЭС.

Однако для ведения конкурентной борьбы в условиях глобализации этих параметров недостаточно. Глобальный кризис так же показал тесную связь экономик мира и влияние внешних факторов на их благосостояние. Поэтому при выявлении УКП следует учитывать экзогенность факторов, влияющих на устойчивость параметров конкуренции. Отсюда следует, что конкурентное преимущество является устойчивым при его количественной и качественной стабильности и неизменности изменения конъюнктуры на глобальных рынках. Иными словами, оцениваемые показатели страны должны оставаться неизменными при воздействии внешних факторов, продолжая эффективно влиять на экономический рост национальной экономики.

Достижение целей долгосрочного экономического развития государств, в условиях современных глобализационных процессов, во многом основывается как на формировании УКП национальных экономик, так и на повышении конкурентоспособности на базе создания интеграционных объединений.

Наряду с основополагающими целями создания интеграционных объединений: создание условий стабильного развития экономик государств-членов, направленного на повышение жизненного уровня их населения (через формирование единого рынка капитала, услуг и товаров, трудовых ресурсов), все большее значение приобретают такие цели как развитие всесторонней кооперации и модернизации, повышения конкурентоспособности экономик государств-участников на фоне процессов глобализации экономики.[4, 6]

Потенциальные интеграционные эффекты, оказывающие влияние на формирование устойчивых конкурентных преимуществ ЕАЭС, заключаются в следующих эффектах:

- ◆ рост взаимной торговли;
- ◆ рост несырьевого экспорта;
- ◆ снижение импорта из третьих стран;
- ◆ рост прямых иностранных инвестиций.[3]

Объективной основой формирования устойчивых конкурентных преимуществ и повышения интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС стал переход к более высокому этапу евразийской интеграции – Евразийскому экономическому союзу. Этому способствует и создание системной нормативно-правовой основы экономического сотрудничества[1].

Важным элементом в обеспечении устойчивых конкурентных преимуществ евразийской экономической интеграции и проведении согласованной макроэкономической политики является соблюдение основных макроэкономических показателей, определяющих стабильность экономического развития ЕАЭС:

- ◆ годовой дефицит консолидированного бюджета сектора государственного управления государства-члена не должен превышать 3% от ВВП;
- ◆ долг сектора государственного управления государства-члена не должен превышать 50% от ВВП;
- ◆ уровень инфляции (индекс потребительских цен) государства-члена в годовом выражении (декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах) не должен превышать более чем на 5% уровень инфляции в государстве-члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение.[1,7]

Динамика показателей экономической устойчивости государств-членов ЕАЭС приведена в **табл. 1**.

Анализ данных таблицы 1. показывает, что проведение стимулирующей бюджетной политики в государствах – членах интеграционного союза в последние годы привело к активному расходованию фискальных резервов и нарастанию государственных долгов государств ЕАЭС. Это отразилось на превышении установленных Договором о ЕАЭС пороговых показателей в фискальной сфере (дефицит и долг), способствующих обеспечению макроэкономической устойчивости. Данные превышения вызваны ухудшением внешнеэкономических условий и необходимостью сгладить негативные шоки, поддержать рост экономики и уровень благосостояния населения.

Наличие нефтегазовых доходов и резервов Казахстана и России обуславливают низкую долговую нагрузку среди других стран ЕАЭС. За счет использования накопленных в благополучные годы активов фискальных фондов страны сглаживают шок нефтяных цен и предотвра-

Таблица 1.

Макроэкономические показатели экономической устойчивости государств - членов ЕАЭС 2011 - 2016 гг.

Показатель	Беларусь			Казахстан			Россия		
	2011-2014 (min & max)		2016	2011-2014 (min & max)		2016	2011-2014 (min & max)		2016
Долг сектора государственного управления, в процентах ВВП. Пороговое значение: 50%.	36,7	45,9	41,8	10,4	13,5	19,7	11,7	13,4	11,9
Профицит (дефицит) консолидированного бюджета сектора государственного управления в процентах к ВВП. Пороговое значение: -3%.	-1,0	+4,2	+2,1	-2,9	-2,1	-2,9	-1,3	1,5	-3,0
Уровень инфляции.	106,5	108,7	110,6	104,8	107,4	108,5	106,1	111,3	105,4

Показатель	Армения			Киргизия		
	2011-2014 (min & max)		2016	2011-2014 (min & max)		2016
Долг сектора государственного управления, в процентах ВВП. Пороговое значение: 50%.	34,2	41,6	51,4	48	54,1	61,2
Профицит (дефицит) консолидированного бюджета сектора государственного управления в процентах к ВВП. Пороговое значение: -3%.	-7,0	-4,7	-5,5	-6,6	-5,1	-4,0
Уровень инфляции.	100,6	109,0	98,9	102,7	124,5	99,5

Источник: Составлено по данным Евразийской экономической комиссии.

щают чрезмерное сжатие бюджетных расходов. В России накопления Резервного фонда в течение 2016 года сократились с 4.6% ВВП до 1.1% ВВП (с 49.9 до 16.0 млрд. долл. США). Средства Фонда национального благосостояния (ФНБ) для финансирования дефицита бюджета в 2016 году не использовались (по итогам 2016 года его величина составила 71.8 млрд. долл. США или 5.1% ВВП). В Казахстане, вследствие перечислений средств НФ РК в республиканский бюджет в форме трансфертов и снижения объемов пополнения, остатки средств фонда уменьшились на 2.5 млрд. долл. США до 61 млрд. долл. США, по отношению к ВВП – с 63.0% до 53.7% ВВП.

Из табл. 1. следует, что по итогам 2016 года только в Республике Беларусь наблюдался профицит бюджета сектора государственного управления (2,1%). В остальных странах ЕАЭС консолидированный бюджет сектора государственного управления характеризовался дефицитом, причем в Республике Армения и в Кыргызской Республике было превышено установленное Договором о ЕАЭС количественное значение данного показателя (на 2,5 % и 1,0 % соответственно).

Превышение установленного Договором о ЕАЭС показателя долга сектора госуправления отмечено в Республике Армения и Кыргызской Республике (на 1,4 % и 11,2 % соответственно). По итогам года долг сектора государственного управления увеличился во всех странах ЕАЭС: в Республике Армения на 7,7 %, в Республике Беларусь – на 9,2 %, в Республике Казахстан – на 2,2 %, в Кыргызской Республике – на 4,1 %, в Российской Федерации – на 0,5 %.

Превышение установленного Договором о ЕАЭС уровня инфляции зафиксировано в 2016 г. в Республике Беларусь на 6,7 %, в Республике Казахстан на 4,6 % и в Российской Федерации на 1,5 %.

Экономическое развитие государств – членов ЕАЭС обусловлено необходимостью их адаптации к сложившимся внешним условиям и преодоления отрицательных последствий внешних шоков, связанных, в первую очередь, с падением цен на основные экспортируемые товары и ухудшением экономической ситуации в мировой экономике в целом.

Основываясь на тенденциях можно рассматривать три возможных сценария развития ЕАЭС:

1. Инерционный ("Продленный статус-кво": страны ЕАЭС остаются сырьевым придатком развитых стран);
2. Фрагментарный (ЕАЭС превращается в "транзитно-сырьевой мост" между Востоком и Западом);
3. Максимальный (ЕАЭС становится "собственным центром силы").

* * *

На основе рассмотренных выше сущностных черт устойчивое конкурентное преимущество автором предлагается рассматривать как преимущество длительного действия, создающее уникальную ценность (благо), которое не может быть немедленно достигнуто действующими (потенциальными) конкурентами, а выгода от использования скопирована (присвоена). В целом УКП национальной экономики должно соответствовать следующим критериям: способствовать увеличению национального ВВП; отсутствовать (или же присутствовать в малой степени) у государств-конкурентов; обладать уникальностью и сложностью в незамедлительном воспроизведении; выдерживать глобальную конкуренцию на протяжении длительного времени.

Ввиду замедления темпов роста экономической активности и торговли, снижения цен на сырьевые товары в глобальном масштабе, а также санкций и ответного эмбарго между Россией, США, ЕС и рядом других государств в экономике ЕАЭС в 2014–2016 гг. произошел экономический спад. Это привело к ухудшению показателей экономической устойчивости государств – членов ЕАЭС и превышению порогового значения по тому или иному показателю всеми государствами – членами.

Обеспечение макроэкономической стабильности является необходимым условием для формирования устойчивых конкурентных преимуществ как ЕАЭС в целом, так и отдельных его членов. Большое значение будет иметь наращивание добавленной стоимости, создаваемой в ЕАЭС, и развития эффективного взаимодействия экономик государств-членов. Для формирования УКП государств – участников ЕАЭС необходимо принятие мер по укреплению их экономического, финансового, валютного потенциала. При этом важен акцент на реализацию программ модернизации их экономик, необходимых для диверсификации структуры производства и экспорта товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Договор о Евразийском экономическом союзе" (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017). Статья 63.
2. Абрамов В.Л. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ компаний с государственным участием на основе использования инновационных решений. Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. № 11. С. 14–17.
3. Абрамов В.Л., Абрамова О.Д., Арупов А.А. Интеграционные эффекты сотрудничества в Евразийском экономическом союзе. Алматы, 2016. 315 с.
4. Абрамов В.Л., Алексеев П.В. Инвестиционное сотрудничество государств – членов ЕАЭС как ключевой фактор их устойчивого развития. Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2016. № 4 (32). С. 30–36.
5. Абрамов В.Л., Дедов Н.П. Оценки инновационной составляющей конкурентоспособности России в международных рейтингах. В сборнике: 25 лет СНГ: основные итоги, проблемы, перспективы развития Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. 2016. С. 105–107.
6. Гельвановский М.И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок// Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – № 14. – С. 48.
7. Мишина В.Ю., Хомякова Л.И. Биржевые валютные рынки стран Евразийского экономического союза. Деньги и кредит. 2017. № 2. С. 55–62.

© В.Л. Абрамов, (valabr@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

THE MAIN TRENDS AND PROBLEMS
OF DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE
CAPACITIES IN THE INDUSTRIAL
SECTOR OF ECONOMY IN THE
CONDITIONS OF ACTIVIZATION
OF INNOVATIVE ACTIVITY

*T. Alekhina
N. Zakharkina*

Annotation

The Article is devoted to the actual problem, the solution of which will allow you to change existing tools for assessment of influence of innovative activity on industrial policy implementation enterprises of the region. The aim of this study is the analysis and evaluation of the development of productive capacities of industrial enterprises. The subject of research is innovation and its impact on the work of industrial enterprises of the region. The authors identified key issues in the innovation sector, as well as the findings and developed measures to address these problems. When writing work was used General scientific methods of cognition and methods of experimental and theoretical level, which allowed us to determine the issues in the innovation sector industrial enterprises of Russia, the priority areas of the management industry of the Oryol region in the sphere of support of innovative activity. Scientific novelty of research consists in statement, a theoretical substantiation and resolution of complex issues associated: with the systematization of existing tools for assessment of influence of innovative activity on industrial policy implementation enterprises; the problem of selection of tools and adaptation to Russian realities. The recommendations contained in the article, about the importance of innovation activity of industrial enterprises can be used in the formation and implementation of effective targeted industrial policy. The findings could be of practical interest for the management of Russian industrial enterprises.

Keywords: innovative activity, industry activity, production capacity, enterprise, development, problems, Russia, direction, region, region.

*Алехина Татьяна Алексеевна
К.э.н., доцент, Орловский*

*государственный университет
экономики и торговли*

*Захаркина Наталья Владимировна
К.э.н., доцент, Орловский*

*государственный университет
экономики и торговли*

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме, решение которой позволит изменить существующий инструментарий оценки влияния инновационной деятельности на реализацию промышленной политики предприятий области. Целью данного исследования является анализ и оценка особенностей развития производственного потенциала промышленных предприятий. Предметом исследования является инновационная деятельность и ее влияние на работу промышленных предприятий региона. Авторами определены основные проблемы в инновационном секторе промышленности, а также сделаны выводы и разработаны мероприятия по решению данных проблем. При написании работы применялись общенаучные методы познания и методы экспериментально-теоретического уровня, которые позволили определить проблематику в инновационном секторе промышленных предприятий России, приоритетные направления работ по управлению промышленностью Орловской области в сфере поддержки инновационной деятельности. Научная новизна исследования состоит в постановке, теоретическом обосновании и разрешении комплекса вопросов, сопряженных: с систематизацией существующего инструментария оценки влияния инновационной деятельности на реализацию промышленной политики предприятий; с проблематикой выбора инструментария и адаптации к российским реалиям. Рекомендации, содержащиеся в статье, о значимости инноваций в деятельности промышленных предприятий могут быть использованы при формировании и осуществлении эффективной целенаправленной промышленной политики. Выводы, сделанные в статье, могут представлять практический интерес для менеджмента российских производственных предприятий.

Ключевые слова:

Инновационная деятельность, промышленность, деятельность, производственный потенциал, предприятия, развитие, проблемы, Россия, направления развития, область, регион.

От состояния национальной экономики напрямую зависит благосостояние населения. Активизация инновационной деятельности в России является основным фактором развития национальной экономики и

ее экономического роста. При этом залог успеха внедрения инноваций, по мнению многих экспертов, кроется в качестве инновационных процессов. Инновационный путь развития национальной экономики, выбранный Прави-

тельством Российской Федерации, побуждает более активно включаться в процесс поиска инновационных идей и способов их коммерциализации в целях создания продуктов, соответствующих научно-техническому процессу и адаптации к происходящим изменениям. Сильными стимулами к инновациям являются сложная экономическая ситуация, западные санкции, политика импортозамещения, такие масштабные проекты как "Национальная технологическая инициатива" (далее НТИ) и т.д.

Сегодня ядром инновационной экономики являются отрасли, выпускающие высокотехнологическую продукцию. Для содействия их развитию были созданы госкорпорации, участвующие в разработке, производстве и экспорте продукции, обладающей инновационным и стратегическим потенциалом.

Инновации являются одним из важнейших показателей социально экономического развития, они непосредственно связаны с удовлетворением требований обществу: вследствие инновационного производства продукции соответствующего качества, поднимается уровень жизни населения. Успешное развитие промышленного сектора страны возможно лишь в условиях инновационной активности, следовательно, эффективность производственного процесса зависит непосредственно от инноваций.

В инновационном секторе промышленности страны следует выделить две важные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия (рис. 1).

В первую очередь, работники промышленного комплекса не мотивированы на продвижение инноваций. На рынке инноваций работают производители, инвестирующие в НИОКР, а использование новых технологий происходит зачастую в гораздо меньших объемах, нежели у иностранных конкурентов. Более 90% потребителей довольны импортным производителем в силу того, что российское предложение новейших технологий находится на довольно низком уровне. Так же, следует отметить, что преобладающая часть отраслей промышленности является монополизированной, что подавляет стремление производителя к продвижению использования новых технологий.

Еще одна проблема – это чрезмерное вмешательство государства в промышленную деятельность предприятия. Отрицательно отражается на способности внедрять инновации само наличие государства в капитале промышленного предприятия. Как правило, частные организации в большей степени расположены к развитию инновационного сектора. Именно государство играет главенствующую роль во внедрении инноваций: оно строго контролирует участников бизнес-пространства, которое само же и создает. Помимо этого, во время экономического кризиса, государство является для бизнеса практически единственной возможностью продолжения деятельности предприятия.

Во всех мировых рейтингах, Россия располагается в конце списка по уровню развития инноваций. Основной проблемой является качество институциональной среды и государственных институтов, немаловажные факторы ведения деловой деятельности. Но все же, нельзя сказать, что положение нашей страны полностью безнадежно. Существуют малые инженерные организации, какие-то из них даже можно назвать успешными, но в таких отраслях как микроэлектроника, оптоэлектроника, лазерная техника, и современная оптика, ситуация довольно непростая. Обуславливается это положением тем, что даже самые малые исследования, проводящиеся в этих сферах являются очень дорогостоящими. Инвестиции такого уровня могут спонсироваться либо крупными организациями, либо банками. Финансирование таких мероприятий общей стоимостью в несколько миллиардов рублей в России, мягко говоря, затруднительно.

Можно сделать вывод, что необходимо переориентировать промышленность на более интенсивный путь, что указывает на потребность в решении ряда проблем.

Как известно, в российском машиностроении каждый год создается порядка 300 разработок. За последние несколько лет, из всего количества созданных, всего лишь 12% являются уникальными и могут конкурировать с высококлассными иностранными аналогами. Более 25% разработок – это инструментальное производство и станкостроение, а нефтяное и химическое машиностроение – 50% всего количества разработок. Это можно

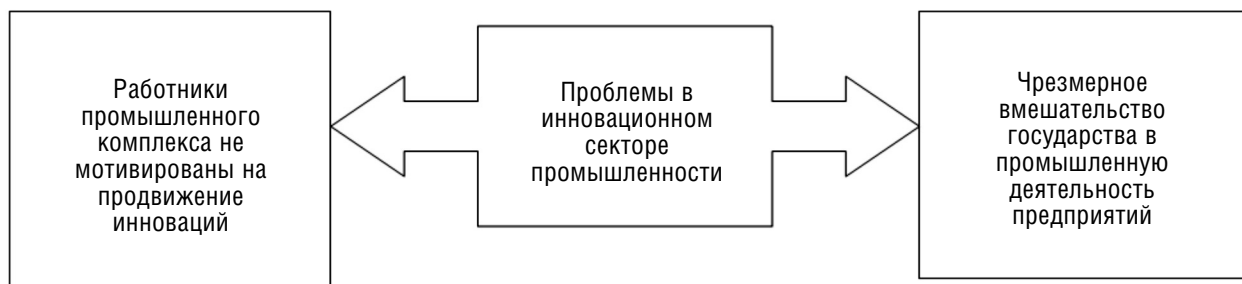


Рисунок 1. Основные проблемы в инновационном секторе промышленных предприятий России.

объяснить огромным научно–производственным потенциалом, сформированным после 1945 года, оставшаяся часть которого продолжает плодотворно работать и в наше время. Помимо этого, разработано большое количество технологий в областях сварки, конструкционных материалов, заготовительного производства, а так же специальных видов технологий.

Можно сделать вывод, что в наше время проводится огромное количество работ в сфере инноваций. Ежегодно, с 2012 года эксперты НИУ ВШЭ проводят оценку инновационного развития субъектов РФ. Что касается Орловской области, то в рейтинге инновационного развития область занимает 60 место по значению российского регионального инновационного индекса, уступив позиции Курской, Брянской, Тульской и другим областям.

При этом по фактору "социально–экономические условия инновационной деятельности" Орловская область завоевала 32 место, опередив Рязанскую, Белгородскую, Тульскую и Смоленскую области [15].

Базу реализации региональной политики в инновационно–промышленной сфере составляют законы "О науке и государственной научно–технической политике в Орловской области"; "О государственной поддержке инновационной деятельности в Орловской области"; "О промышленной политике в Орловской области", "О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Орловской области", "О концепции промышленной политики Орловской области на период до 2020 года" [9].

На основании данных Департамента экономического развития и инвестиционной деятельности Орловской области необходимо проанализировать индекс промышленного производства в Орловской области за январь–июнь 2017 года.

Индекс промышленного производства в Орловской области за январь–июнь 2017 года составил 99,0 %, в том числе в обрабатывающих производствах – 96,6 %. Объем отгруженных товаров собственного производства в действующих ценах составил 51,9 млрд. рублей, или 96,8 % к соответствующему периоду 2016 года. Что касается объема отгруженных товаров собственного производства в обрабатывающих производствах, то его значение равно 44,1 млрд. рублей, или 94,8 % [9].

Среди приоритетных направлений работ по управлению промышленностью Орловской области в сфере поддержки инновационной деятельности можно выделить следующие (рис. 2).

Первое направление, с одной стороны, обладает наибольшим потенциалом, с другой, – требует высокоуровневой производственно–технологической базы. В настоящее время степень морального и физического износа основных производственных фондов превышает 40 процентов.

Для решения проблемы в 2016 году разработана государственная программа Орловской области "Развитие промышленности Орловской области на 2017–2020 годы" [15]. В число ее основных задач входит модернизация и техническое перевооружение производственных мощностей, содействие инновационной деятельности в промышленности. В качестве целевого индикатора данной государственной программы выделено количество проведенных мероприятий, направленных на стимулирование инновационной и научно–технической деятельности в промышленной сфере Орловской области.

В начале 2017 года уже начал проводиться комплекс запланированных мероприятий. В частности, сформирована рабочая группа по развитию и поддержке инновационного производства с участием представителей про-

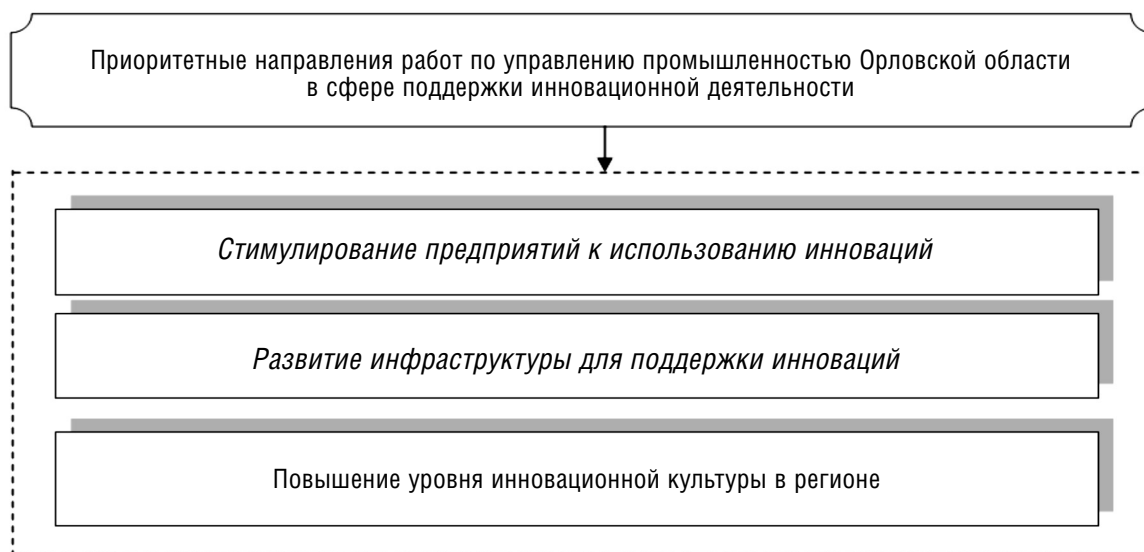


Рисунок 2. Направления работы управления промышленности Орловской области в области поддержки инноваций.

мышленных предприятий, профильных органов государственной власти области, научных организаций и высших учебных заведений. Ее приоритетом стало эффективное взаимодействие предприятий промышленности, вузов, представителей власти в сфере инновационной политики.

Совместно с высшими учебными заведениями Орловской области создана информационная система, направленная на повышение эффективности регионально-го бизнеса. В настоящий момент ведется ее наполнение.

Кроме того, формируется областная база данных об услугах производственного характера, предлагаемых предприятиями региона.

В качестве рекомендаций авторами данной статьи предлагается выпустить обновленную версию каталога "Промышленность Орловской области". Каталог будет направлен в высшие исполнительные органы власти всех субъектов Российской Федерации, профильные министерства и ведомства страны.

Вопросы модернизации производственной базы и обеспечивающей инфраструктуры промышленных предприятий, организации собственной конструкторской и технологической базы, долгосрочного планирования, подготовки инженерных и рабочих кадров, взаимодействия предприятий промышленности и вузов систематически рассматриваются Советом руководителей промышленных предприятий Орловской области.

К сожалению, дефицит регионального бюджета наложил ограничения на возможность реализации государственной программы развития промышленности в 2016 году. Это повлекло за собой перенос сроков выполнения ряда важнейших инициатив на следующий год. Авторами статьи предлагается с 2017 года осуществить субсидирование дополнительных объемов производства, достигнутых за счет технического перевооружения и модернизации. На данные цели целесообразно выделить около 34 млн. рублей бюджетных ассигнований. Также рекомендуется предоставить субсидии на возмещение части затрат на НИОКР и технологические инновации, а также осуществить субсидирование части затрат на оформление прав интеллектуальной собственности.

Малые промышленные предприятия являются получателями государственной региональной поддержки субъектов малого бизнеса Орловской области. Предусмотрено субсидирование малых инновационных компаний, части затрат, связанных с приобретением нового оборудования и с уплатой первого взноса (аванса) по договорам лизинга оборудования. Всего на эти мероприятия планируется направить около 35 млн. рублей.

В дополнение к этому необходимо активизировать работу по развитию инфраструктуры для поддержки инноваций.

На базе ведущих вузов рекомендуется увеличить число функционирующих малых инновационных компаний, научно-исследовательских и учебно-производственных центров, центров поддержки технологий и инноваций, экспериментально-промышленных предприятий, лабораторий.

Рабочей группе по развитию и поддержке инновационного производства в регионе во взаимодействии с Орловской торгово-промышленной палатой, консалтинговой компанией KRISS Group, ФГУ "Орловский ЦСМ" и другим заинтересованным организациям следует более активно проводить учебно-методические мероприятия по вопросам развития современного конкурентоспособного промышленного производства и внедрения инноваций.

Целесообразно акцентировать внимание на том, что инновационная культура пропагандируется через систему региональных и общероссийских конкурсов в научно-технической и инновационной сферах.

В качестве рекомендаций предлагается стимулировать вовлеченность промышленных предприятий в инновационную деятельность с помощью конкурса Орловской области на звание "Новатор года" в номинациях: "Лучший конструктор", "Лучший технолог", "Лучший изобретатель (рационализатор)", "Лучший специалист в сфере информационных технологий".

Его победителям будет вручаться диплом с присвоением звания "Новатор года" и денежная премия в размере около 20 тыс. рублей.

Все желающие также смогут принять участие в конкурсе "Лучшее инновационное предприятие Орловской области" с общим призовым фондом около 500 тыс. рублей.

Ежегодный экономический эффект от внедренных разработок и технологий участников конкурсов составит десятки миллионов рублей.

Политика инновационного развития, осуществляемая в Орловской области, сможет еще в большей степени выступать одним из ориентиров при разработке региональной инновационной политики и в других российских регионах.

На основе проведенного анализа состояния экономики области можно сформулировать основные задачи стабилизации промышленного производства региона в условиях активизации инновационной деятельности. К ним относятся:

1. Совершенствование системы материально-технического снабжения и сбыта продукции, основанной на рыночных отношениях.
2. Структурные преобразования в отраслях промышленности и санация предприятий.
3. Поддержка развития мелкого и среднего предпринимательства в промышленности.
4. Сохранение научно-технического потенциала и реорганизация научно-технического комплекса в промышленности региона.
5. Активизация инвестиционной деятельности.
6. Разработка схемы рационального размещения производительных сил региона, обеспечение эффективной занятости и переподготовки кадров.
7. Совершенствование системы управления промышленных предприятий.

Одним из главных направлений реализации политики инновационного развития должна стать государственная поддержка развития высокотехнологичных отраслей и наукоемких производств посредством создание организационных и правовых условий для развития частно-государственных партнерств, объединяющих в различных комбинациях государственные, общественные и бизнес – структуры для совместного решения конкретных научно-технологических задач. Что в свою очередь способствует обеспечению высоких темпов технологического, экономического и социального развития. К сожалению, по состоянию на конец 2016 года Орловская область занимала лишь 70-е место в рейтинге регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства (в 2015 году – 57 место) [14]. Поэтому данное направление поддержки развития инновационной активности в промышленности особо актуально для области. При этом важно разработать систему поддержки предпринимательских инициатив, направленных на создание новых технологий,

при этом это должно касаться всех сфер деятельности, а не только находящихся в сфере интересов государства.

Таким образом, проводимая администрацией области целенаправленная промышленная политика, включающая комплексную программу поддержки и развития индустриального и научно – технического потенциала, направлена на обеспечение устойчивого роста объемов промышленного производства, укрепление финансово – экономическое положения предприятий промышленного комплекса, реализацию ряда важных для экономического развития области инвестиционных и инновационных проектов. Это позволит обеспечить увеличение поступлений в доходную часть регионального бюджета, рост доходов работающего населения. Считаем, что в ближайшие десять лет в Орловской области будет построена эффективная инновационная экономика, которая обеспечит повышение восприимчивости общества к инновациям и создаст условия для развития высокотехнологичного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хорева, Т.А. Направления развития производственного потенциала промышленных предприятий при активизации инновационной деятельности / Т.А. Хорева // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронежская государственная технологическая академия. Воронеж, 2009.
2. Афанасьев, М.А. Привлечение финансирования с помощью НЭКА // Финансовый директор. – 2005. – № 12. – С.115 – 117.
3. Базилевич, А.И. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.И. Базилевич. – Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 231 с. – 978-5-9916-1355-2; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: knigafund.ru.
4. Ильенкова, С. Д. Управление инновационным проектом: учебник / С.Д. Ильенкова, С.Ю. Ягудин, В.В. Гужов. – Изд-во: Евразийский открытый институт, 2009. – 181 с. – ISBN 978-5-544-01079-8; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: biblioclub.ru/index 112326.
5. Кузнецов, Б. Т. Инвестиции: учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. – Изд-во: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 636 с. – ISBN 978-5-238-11512-8; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: knigafund.ru.
6. Мотовилов, О. В. Финансово-кредитное обеспечение инновационной деятельности: учебник / О.В. Мотивилов. – М.: Директ-Медиа, 2015. – 272 с. – 978-5-9854-5249-2; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: knigafund.ru.
7. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. Официальная статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.06.2016).
8. Сухорукова, М.В. Введение в предпринимательство для ИТ – проектов : учебник / М.В. Сухорукова, И.В. Тябин. – Изд-во: Национальный Открытый Университет "ИНТУИТ", 2016. – 124 с. – ISBN 978-5-394-01078-1; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: biblioclub.ru/index 112326.
9. Территориальный орган Федеральной службы статистики по Орловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel.gks.ru/> (дата обращения: 18.06.2017).
10. Хорева, Т.А. Инвестиции в производство с целью развития региона / Т.А. Хорева // Вестник Орел ГИЭТ. – 2010. – № 4 (14). – С. 55–61.
11. Хорева, Т.А. Роль промышленного производства в социально-экономическом развитии региона / Т.А. Хорева // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2008. – № 10. – С. 154–160.
12. Шапкин, А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник для бакалавров / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Дашков и К, 2014. – 880 с. – ISBN 978-5-9916-5478-1; [Электронный ресурс]. – Режим доступа: biblioclub.ru/index 112388.
13. Шматко, А.О. Проблема вариативности финансовой поддержки инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 10 (39). – С. 722–724.
14. Исследование "Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов" / Ассоциация "Центр развития ГЧП". – М.: Ассоциация "Центр развития ГЧП", 2016. – 32 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf.
15. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г.И. Абдрахманова, П.Д. Бахтин, Л.М. Гохберг и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2017/06/09/1170533818/RIR_2017.pdf.

СИСТЕМЫ РАННЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И КОНТРОЛЯ И КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА В КОНТУРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ В СИСТЕМЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

EARLY WARNING AND CONTROL
SYSTEM AND COMPETITIVE INTELLIGENCE
WITHIN THE LOOP OF STRATEGIC
FEEDBACK IN THE INTEGRATED PLANNING
SYSTEM OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

K. Vasenyov

Annotation

The article shows the need for creation of a system of strategic feedbacks within the system of integrated planning of an industrial enterprise for timely adaptation of adopted strategy to changes in competitive markets and considers elements of strategic feedback: strategic control, tactical control (strategic projects control), operative control, early warning / detection system, strategic competitive intelligence.

Keywords: integrated planning system, strategic feedback, strategic control, warning / detection system, strategic competitive intelligence, tactical control / strategic projects control, operative control.

Васенев Кирилл Павлович
Независимый
исследователь

Аннотация

Для системы интегрированного планирования промышленного предприятия показана необходимость создания системы стратегических обратных связей для своевременной адаптации принятой стратегии к изменениям на конкурентных рынках и рассмотрены элементы стратегической обратной связи: стратегический контроль, тактический контроль (контроль стратегических проектов), оперативный контроль, система раннего предупреждения / распознавания, стратегическая конкурентная разведка.

Ключевые слова:

Система интегрированного планирования, стратегическая обратная связь, стратегический контроль, система предупреждения / распознавания, стратегическая конкурентная разведка, тактический контроль / контроль стратегических проектов, оперативный контроль.

Система интегрированного
планирования промышленного
предприятия

Ключевыми целями при построении систем планирования промышленных предприятий являются стремления к достижению высокой степени интегрированности процессов планирования и к повышению адаптационной способности системы к динамике и неопределенности конкурентных рынков.

Интеграционные качества системы планирования проявляются в степени связанности стратегического и оперативного планирования и в способности системы операционализировать стратегии, т. е., трансформировать разработанные стратегии в конкретные мероприятия на операционном уровне.

Адаптационная способность проявляется в достиже-

нии высокой реакционной способности системы управления и, прежде всего, системы планирования предприятия к изменениям во внешней конкурентной среде. И здесь необходимо определиться с тем, какая информация из внешней среды вообще должна отслеживаться и каким образом эту информацию использовать.

Обобщенная характеристика интегрированной системы планирования промышленного предприятия (с применением сбалансированной системы показателей (ССП) и проектно-ориентированного тактического планирования) включает следующие аспекты [1]:

1. доминирующей подсистемой в системе интегрированного планирования выступает стратегические планирование,

2. СПП разворачивает видение, миссию и стратегии предприятия в конкретные цели, задачи, показатели и стратегически релевантные проекты для всех стратегически значимых направлений деятельности предприятия

– стратегические ориентиры транслируются в операционную деятельность,

3. проекты, программы и портфели проектов рассматриваются как способ перевода стратегий в конкретные операционные мероприятия – детальная проработка стратегических проектов в рамках проектно-ориентированного тактического планирования выполняется с применением инструментария проектного менеджмента (выбор альтернатив и оптимизация на основе объектно-ориентированного структурирования проектов),

4. системное управление стратегическими проектами и интеграция всей проектной деятельности реализуется в рамках портфельного подхода (оптимизация портфеля стратегических проектов по формализованным стратегически сориентированным критериям),

5. ССП и проектно-ориентированное тактическое планирование формируют целевые стратегически сориентированные рамочные условия для оперативного планирования, которое концентрируется на поиске и разработке конкретных мероприятий для достижения оперативных целей и на обеспечении согласованности действий функциональных подразделений, а также на планировании оперативных проектов и краткосрочных аспектов стратегических проектов.

Адаптационная способность системы управления предприятия - проблема актуализации конкурентной стратегии

Нацеленность стратегического менеджмента на разработку и реализацию именно конкурентных стратегий поднимает вопрос о своевременном и адекватном изменении стратегии при существенных изменениях на конкурентных рынках.

В общем случае стратегия – это понимание места и роли предприятия в будущем потоке событий, позволяющее сформулировать интегрированный набор действий, направленный на создание устойчивых конкурентных преимуществ [6]. Такая формулировка предполагает три способа формулирования стратегии [6]: путь стратегического мышления – креативность, предпринимательское "озарение" в понимании компании, отрасли и их окружения; второй способ – это формальное стратегическое планирование – систематический, формализованный и понятный процесс формирования стратегии; третий путь – ситуационные стратегические решения – эффективная реакция на неожиданные возможности и проблемы.

Ведение конкурентной борьбы (войны с конкурентами) предполагает необходимость системного отслеживания и анализа действий основных конкурентов и способность своевременно и адекватно реагировать на них – не дожидаясь следующего цикла планирования. Например, путем инициации новых стратегических проектов или коррекции принятой стратегии. Потребность в анализе

деятельности конкурентов в рамках исследования внешней среды предприятия делает необходимой систему сбора информации о конкурентах (система конкурентной разведки) [10].

Но кроме непосредственно действий конкурентов на необходимость изменения стратегии могут повлиять и другие обстоятельства:

1. изменение принятых при стратегическом планировании предпосылок,

2. невозможность достижения запланированных в стратегическом проекте целей или существенное для стратегии изменение достигаемого результата (сроки, параметры результата, бюджет),

3. изменение или прекращение рыночных тенденций, положенных в основание реализуемой стратегии, или возникновение новых тенденций,

4. возникновение слабых сигналов (вероятнее всего, качественной природы) во внешней среде, которые потенциально могут повлиять на реализацию стратегии (например, сигналы, свидетельствующие о начале изменения ценностных установок в общественном сознании по какому-либо вопросу).

Ускоряющийся темп изменений на глобальном рынке превратил модернизацию стратегии в самостоятельную задачу – необходимы проактивные меры по постоянному улучшению операций предприятия для своевременного реагирования на быстрые изменения во множестве обстоятельств, влияющих на успех бизнеса [3, 4, 8]. Важен не только контроль выполнения поставленных до начала планового периода задач, но и своевременная (оперативная) коррекция стратегии и стратегическая перенастройка всей деятельности предприятия – с опорой на институционализированные операционализирующие стратегию взаимосвязи между подсистемами интегрированной системы планирования. Это требует создания сложной системы стратегически сориентированных обратных связей для разных уровней управления.

Авторы концепции ССП Р. Каплан и Д. Нортон рассматривают отсутствие стратегической обратной связи как один из барьеров, препятствующих эффективной реализации стратегии [4].

Система стратегического контроля

Контроль причисляют к основным функциям управления наряду с планированием. Система планирования часто трактуется как система планирования и контроля [12]. Концепция контроллинга предусматривает интеграцию систем планирования и контроля [2].

Контроль рассматривается как элемент в кибернетическом контуре регулирования деятельности предприятия [14, 15, 16].

Контроль может следовать за реализацией запланированного ("послеуправление": обратная связь после вмешательства помех, нацеленность на устранение помех), а может предварять осуществление запланированного – опережающий контроль ("предуправление": направленная в будущее опережающая связь, нацеленность на защиту от возможных помех).

В системе управления предприятия необходимо наличие систем стратегического и оперативного контроля [16]. Стратегический контроль сориентирован на предстоящие события и предусматривает контроль планирования и принятых допущений. Его задача состоит в опережающем противодействии помехам (функция предвосхищения). Оперативный контроль сориентирован на уже свершившиеся события и предусматривает проведение анализа отклонений факта от плана. Результатами оперативного контроля являются выработка корректирующих мероприятий (реактивное противодействие) и оценка выполненной работы и поведения сотрудников.

К основным механизмам стратегического контроля относятся [8, 17]:

1. контроль за выполнением принятых при стратегическом планировании предположений (плановых предпосылок),
2. внутригодовой контроль выполнения многолетних стратегических планов (достижение конечных и формализованных результатов – вех), мониторинг реализации стратегических проектов (контроль вех),
3. контроль за соответствием изменяющимся условиям рыночной среды положенных в основание стратегического планирования принципов ведения бизнеса.

Критерии оценки для стратегического контроля строятся на основе конкретных целей, выработанных на стадии стратегического планирования. Если цели имеют качественную (нечисловую) природу, то возможно либо формировать косвенные показатели [3], либо применять методы подготовки решений с параметрами качественной природы.

Система тактического контроля - контроль стратегических проектов

Содержание контроля проекта состоит в определении результатов деятельности на основе оценки и документирования фактических показателей выполнения работ (обычно это время, объем работ и стоимость) и сравнения их с плановыми с целью обеспечения необходимых корректирующих воздействий [7].

Принципы построения эффективной системы контроля проектов предполагают [7, 11]:

1. наличие конкретных содержательных, хорошо структурированных (вплоть до отдельных задач – пакетов работ) и фиксированных планов,

2. наличие информативной системы отчетности, характеризующейся методологическим единообразием, четкостью процедур и регулярностью подготовки отчетности,

3. наличие эффективной системы анализа фактических показателей и тенденций,

4. наличие эффективной системы реагирования (принятия корректирующих мер).

Моменты проведения контроля технических параметров целесообразно совмещать с плановым завершением важных работ в области проектирования и разработки или с объединением результатов выполнения нескольких задач. Иначе можно завершить проект в срок и без перерасхода бюджета, но с неприемлемым результатом.

Релевантная со стратегической точки зрения информация тактического контроля касается сохранения соответствия результатов и параметров реализации стратегического проекта принятым стратегическим целеустремлениям, а также включает предпосылки стратегического проекта.

Контроль структуры портфеля стратегических проектов предусматривает удержание актуального стратегического соответствия всей совокупности реализуемых проектов.

Система оперативного контроля

Система оперативного контроля и анализа призвана обеспечить контроль за исполнением принятого бюджета и обеспечить возможность выработки корректирующих мероприятий по итогам сравнения план / факт и анализа причин отклонений [5].

Для встраивания бюджетного контроля в информационную систему предприятия сам процесс контроля должен проводится на регулярной основе и в повторяющейся последовательности действий [16]:

1. определение контролируемых показателей, сопоставление фактических и запланированных значений, фиксация отклонений,

2. аналитическое определение причин отклонений, расчет локальных отклонений в зависимости от влияющих величин и по областям возникновения,

3. оценка отклонений в отношении причин их возникновения, ответственности и последствий,

4. выработка корректирующих мероприятий, корректировки в системе целей.

Система раннего предупреждения / распознавания

Система раннего предупреждения – это особая информационная система, благодаря которой руководство

предприятия получает сведения о потенциальных опасностях, грозящих из внешней среды и / или внутренней среды самого предприятия, с тем, чтобы своевременно и целенаправленно реагировать на "угрозы" соответствующими мероприятиями [12, 13]. Соответствующие контрмеры предприятия могут реализовываться в рамках активного и пассивного кризисного менеджмента [13]. Активный кризисный менеджмент включает предвосхищающие, превентивные действия предприятия. Пассивный кризисный менеджмент предполагает применение целевых мероприятий для преодоления (достижения контроля) острых кризисов (ликвидация последствий). Система раннего предупреждения является дополнением к системе стратегического контроля.

Выделяют три ступени развития систем раннего предупреждения [2]:

1. использование информации из внутренних информационных систем предприятия (например, из управленческого и финансового учета),
2. наблюдение и оценка "слабых сигналов", под которыми понимается слабо структурированная информация, позволяющая сделать предварительные выводы о тенденциях развития,
3. усиление способности к адаптации предприятия путем развития способностей лиц, принимающих решения, и повышение чувствительности к изменению стратегических предпосылок.

Пример структурирования внешних и внутренних областей наблюдения в системе раннего предупреждения предприятия приведен в [12] (с. 152, рис. 45). Опережающие показатели деятельности самого предприятия в рамках системы раннего предупреждения могут включать коэффициенты, негативное изменение которых несет очевидные существенные угрозы для успешного развития предприятия в долгосрочной перспективе – стратегические коэффициенты риска (табл. 1).

Если информационная система сориентирована не только на контроль за рисками, но и на выявление благоприятных шансов, то используются такие обозначения, как система раннего распознавания (и даже разведки) [12].

Под стратегическим радаром понимают дальнейшее развитие системы раннего предупреждения [13]. Применение стратегического радара требует нового мышления, которое характеризуется отказом от количественных параметров и простой причинной логики [13]. Стратегический радар должен быть способен воспринимать "слабые сигналы качественной природы". "Слабыми сигналами" могут быть, например, изменения в системе ценностей в обществе [13].

В настоящее время системы раннего прогнозирования не получили должного распространения даже в экономически развитых странах (в т.ч. из-за недостаточного развития моделей, лежащих в основе программного обеспечения) и во многих случаях реализуются децентрализованно и неформально (например, в ходе встреч с клиентами, посещения выставок и т.д.) [2]. Формализованные системы раннего предупреждения характерны преимущественно для крупных концернов [12].

Стратегическая конкурентная разведка

Для сбора информации для анализа конкурентов рекомендуется создать систему сбора конкурентной информации (система конкурентной разведки) [9, 10]. Система нацелена на активные сбор, аккумулирование и систематизацию полевых и публикуемых данных [10].

Источниками полевых данных могут быть: агенты по сбыту, инженерный персонал, оптовые и розничные каналы, поставщики, рекламные агентства, бывшие работники конкурентов, профессиональные собрания, торго-

Таблица 1.

Система раннего предупреждения. Стратегические коэффициенты риска [16] с изм.

Сбыт / рынок / продукты	Производительность / рентабельность	Структура капитала / ликвидность
<ul style="list-style-type: none"> - рынок (объем, потенциал, количество клиентов); - доля рынка (относительно рынка и конкурентов); - концентрация рынка; - рост выручки (количественный и по стоимости); - структура выручки (продукты, клиенты, продавцы); - продуктовые и процессные инновации; - количество новых продуктов по сравнению с конкурентами; - индекс удовлетворенности клиентов; - количество и доля успешных проектов; - количество, доля и коэффициент Time to Volume успешных новых технологий 	<ul style="list-style-type: none"> - рентабельность (ROS, ROE, ROCE, ROI); - производительность сотрудников (выручка, издержки, результат на одного сотрудника); - возрастная структура персонала; - текучесть кадров; - доля издержек на персонал; - доля постоянных издержек 	<ul style="list-style-type: none"> - коэффициент финансового левериджа; - коэффициенты концентрации собственного капитала и финансовой устойчивости; - коэффициенты ликвидности; - структура дебиторской и кредиторской задолженности по срокам

вые ассоциации, фирмы по исследованию рынков, специалисты по инженерному анализу, специалисты по рынку ценных бумаг и т.д. Источниками публикуемых данных могут быть: издания, выходящие в местах расположения конкурентов, объявления о найме работников, правительственные документы, выступления менеджеров, аналитические доклады, отчеты, предоставляемые правительству и государственным органам регулирования, патентная информация, судебная информация и т.д.

На практике приняты разнообразные способы организации этой работы: группа по анализу конкурентов в составе отдела (стратегического) планирования, координатор конкурентной информации, неформализованный сбор информации самим разработчиком стратегии [10]. М. Портер обращает внимание, что анализ конкурентов слишком важен, чтобы вести его бессистемно [10].

ВЫВОДЫ

Эффективность конкурентной стратегии (при ведении конкурентной борьбы) зависит от способности системы управления предприятия (прежде всего, системы планирования) как оперативно воспринимать информацию о функционировании конкурентных рынков (положенные в основание стратегии предположения, слабые сигналы об изменениях тенденций, действия конкурентов), так и своевременно трансформировать такую информацию в конкретные собственные действия. Обеспечение необходимой чувствительности системы управления к изменениям конкурентной рыночной среды достигается созданием в кибернетическом контуре управления предприятием систем стратегического контроля, предупреждения / распознавания, стратегической конкурентной разведки, тактического контроля (контроля реализации стратегически релевантных проектов) и оперативного контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васнев К.П. Построение системы интегрированного планирования на промышленном предприятии для турбулентных рыночных условий // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2017. №4. С. 118–141.
2. Вебер Ю., Шеффер У. Введение в контроллинг: Пер. с нем. / под ред. проф., д.э.н. С.Г. Фалько. – М.: Изд-во НП "Объединение контроллеров", 2014. – 416 с.
3. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: учебник. – 3 изд. – М.: Омега-Л, 2008. 464 с.
4. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2014. – 320 с.
5. Карминский А.М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. Контроллинг: учебник. – 3 изд. / под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2013. 336 с.
6. Константинов Г.Н. Стратегический менеджмент. Концепции. М.: Бизнес Элайнмент, 2009. 239 с.
7. Мазур И.И. и др. Управление проектами: учеб. пособие. – 10 изд. / под ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. М.: Омега-Л, 2014. 960 с.
8. Пирс II Дж., Робинсон Р. Стратегический менеджмент. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 560 с.
9. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение – цели – изменения: учеб.-практич. пособие. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 448 с.
10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 453 с.
11. Романова М.В. Управление проектами: учеб. пособие. – М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
13. Bramseman R. Handbuchcontrolling: Methoden und Techniken. – 2. ueberarb. u. erw. Aufl. – Muenchen; Wien: Hanser, 1990. 388 S.
14. Klenger F. Operatives Controlling. – Muenchen; Wien: Oldenburg, 1989. – 471 S.
15. Langguth Heike. Strategisches Controlling. – Ludwigsburg-Berlin: Verlag Wissenschaft und Praxis, 1994. – 295 S.
16. Schierenbeck H., Lister M. Value Controlling: Grundlagen wertorientierter Unternehmensfuehrung. – 2. unveraend. Aufl. – Muenchen; Wien: Oldenburg, 2002. 523 S.
17. Ziegenbein K. Controlling. – 4. ueberarb. Aufl. – Ludwigshafen (Rhein): Kiehl, 1992. – 469 S.

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



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

Реклама

СЕТЬ КАК ОСОБЫЙ ТИП КООРДИНИРУЮЩИХ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Гусев Александр Андреевич
К.э.н., доцент, Уральский
государственный университет
путей сообщения
Мезенцев Евгений Михайлович
Доцент, Уральский
государственный университет
путей сообщения

THE NETWORK AS A SPECIFIC TYPE OF COORDINATING STRUCTURES IN THE MODERN ECONOMY

A. Gusev
E. Mezentsev

Annotation

This article deals with the topical issues of formation and functioning of network structures as a special coordination mechanism, along with the reference structures: market and hierarchy. The specificity of this type of structures, different from both classic types, and hybridization of the mentioned mechanisms.

Presents the author's point of view, the ratio of coordination structures, and shows the evolutionary nature of network formation. The conceptual hypothesis of the consideration of network structures lies in the fundamental division into two types: dependent and independent. It is proved that network is, by definition, focal, and achieves a better coordination of economic agents on the network. Given the possibility of reducing transaction costs in the introduction of network interactions. Conclusions about the necessity of building relations of economic agents within the network on the basis of a relational contract based on trust.

Keywords: network; network structure; managed network structure; neo-institutionalism; coordination mechanism; coordinating structure; transaction costs; relational contract.

Аннотация

В работе раскрываются актуальные вопросы формирования и функционирования сетевой структуры как особого механизма координации, наряду с эталонными структурами: рынком и иерархией. Определена специфика данного типа структур, отличного как от классических типов, так и от обычной гибридизации названных механизмов.

Представлено авторское понимание соотношения координирующих структур, показана эволюционная природа формирования сети. Концептуальная гипотеза рассмотрения сетевых структур заключается в принципиальном разделении их на два вида: зависимые и независимые. Доказано, что управляемая сеть по определению фокальна и позволяет достичь лучшей координации экономических агентов сети. Приведены возможности снижения транзакционных издержек при внедрении сетевых взаимодействий. Сделаны выводы о необходимости выстраивания отношений экономических агентов внутри сети на базе реляционного контракта, основанного на доверии.

Ключевые слова:

Сеть; сетевая структура; управляемая сетевая структура; неонституционализм; механизм координации; координирующая структура; транзакционные издержки; реляционный контракт.

ВВЕДЕНИЕ

В научной литературе сеть (сетевая структура) как экономическая категория представлена довольно широким спектром определений, в которых она рассматривается с позиций разных научных направлений. Условно, в зависимости от объекта и предмета исследования, позиции делятся на три основные группы:

1. сеть как способ горизонтального и вертикального взаимодействия организаций, самостоятельных с правовой, но зависимых с экономической точки зрения;

2. сеть как способ интеграции (объединения) организаций через систему горизонтальных и вертикальных кооперационных соглашений и контрактов, как способ координации деятельности организаций и привлечения

новых партнеров;

3. сеть как институт, который определяет правила интеграции и взаимодействия предприятий экономических субъектов, которым близка единая система ценностей.

Благодаря институциональному направлению организации активизируют свою деятельность и развиваются в соответствии с основными нормами, правилами и требованиями окружающей корпоративной (сетевой) среды.

Сетевой подход к исследованию межфирменных взаимодействий становится все более популярным в экономической науке и менеджменте; специалисты согласились, что именно сетевая модель будет в ближайшее время ключевым направлением развития бизнеса.

Анализ современных подходов к категории сеть позволил выделить следующие основные проблемы:

◆ первая, теоретико-методологическая, заключается в том, что сетевые (гибридные) структуры воспринимаются как нечто принципиально новое, не имеющее ни исторических аналогов, ни исторических предшественников (хотя сам автор понятия "гибрид" О. Уильямсон [11, 15] справедливо указывает на то, что большая часть транзакций регулируется не рыночным или иерархическим, а промежуточным, гибридным механизмом). Поэтому возникает излишнее противопоставление сетевых структур традиционным предприятиям;

◆ вторая проблема, носящая практический характер, состоит в том, что при управлении структурами, воспринимаемыми как традиционные, но на самом деле имеющими сетевую (гибридную) природу, их сетевая составляющая не учитывается или учитывается лишь в малой степени, что может привести к снижению эффективности работы таких структур (из-за некорректной организации взаимодействия между их участниками) [6].

В настоящей статье предпринята попытка рассмотреть сеть как специфическую координирующую структуру, принципиально отличающуюся как от разновидностей иерархических, вертикально ориентированных структур, так и рыночных механизмов координации.

С точки зрения неoinституционализма (новой институциональной экономической теории), сеть – разновидность гибридной формы координирующей структуры. Как указывает В. Л. Тамбовцев [10], индивиды взаимодействуют между собой в рамках институциональных структур. Для упорядочения, согласования и регулирования процессов заключения, сопровождения и исполнения ими контрактов необходимы механизмы координации.

Подобное согласование и регулирование деятельности индивидов направлено на снижение степени неопределенности и уровня рисков для всех сторон, вступающих в контрактные отношения.

В современных теории и практике управления можно выделить несколько идеальных типов (в смысле М.Вебера [3]) координирующих структур: иерархия, рынок, гибрид. Заметим, что рынок и иерархия всегда постулируются как две полярные формы структур. В основе рынка, по О. Уильямсону [15], лежит ценовой механизм, а иерархия строится на выстраивании механизма управленческих команд. В случае гибрида для структуры отношений характерно наличие долгосрочных отношений и мер организационного воздействия для полноценного функционирования в рамках единой системы при наличии выраженной автономии участников. К подобным организационным формам можно отнести франчайзинговые отношения, совместные и (взаимо)зависимые компании и т.п.

В рамках этих рассуждений можно рассматривать и сеть как гибрид рынка и иерархии. На наш взгляд, данная точка зрения ограничена абсолютизацией чистых типов и не рассматривает все характеристики организационных структур. Целесообразно рассматривать сеть как особый тип координирующих структур, сущность которого проявляется в долгосрочном кооперативном и интегративном взаимодействии автономных участников на основе реляционного (отношенческого) контракта.

Проведем сравнительный анализ основных координирующих структур [2, 4, 5]. В табл. 1 представлены базовые характеристики структур и соответствующих им координационных механизмов.

Таблица 1.

Сравнительный анализ координирующих структур.

Характеристика	Иерархия	Рынок	Сеть
Механизм управления	-система команд, механизм власти	ценовой механизм	доверительный реляционный контракт
Структура	пирамидальная, бюрократическая	отсутствие подчинения	гибридная, плоская
Отношения между (контр) агентами	зависимые, контрактные	независимые	взаимозависимые
Координация отношений	абстрактные правила, формализованные отношения	контрактные отношения в рамках сделки	переговорный процесс, формализованные отношения и неформальные договоренности
Принципы взаимодействия	делегирование полномочий, субординация	конкуренция, договоры в рамках сделки	взаимная полезность, лидерство
Степень автономности сторон	отсутствие либо минимальная степень автономности	отсутствие взаимности (зависимости) вне сделки	взаимозависимость при наличии автономии сторон
Степень интеграции	полная формальная интеграция	дезинтеграция	квазиинтеграция

Рынок как координирующая структура представляет собой множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен [5]. С точки зрения правовых последствий для экономических агентов, рыночные отношения не предполагают формирование формальных организационных структур, отношения между ними носят добровольный и вне сделки независимый характер. Рынок по своей сути – это дезинтегрированное образование с обезличенными транзакциями, подвергаемое в ряде случаев регулированию со стороны государства для реализации макроэкономической политики и избегания "провалов".

В современной экономической науке существует два различных подхода к рынку [2], сущность которых представлена на рис. 1.

Неоклассическая школа исходит из постулата наличия всей необходимой информации о ценах, агентах, сделках, осуществляемых на рынках, что характерно для модели свободной конкуренции. Политика компании в таких условиях приводит к рациональным действиям со стороны руководства и общему равновесию на уровне всего рынка. Неоавстрийская школа характеризует такое положение как идеальное и мало связанное с рыночными реалиями. Рынок – это процесс отбора в изменяющихся, плохо контролируемых условиях, что не позволяет достичь рыночного равновесия и делает анализы и прогно-

зы малоэффективными при выборе стратегии и определении политики компании.

На наш взгляд, неоавстрийская школа в гораздо большей степени характеризует современное реальное состояние на рынках. Такие провалы (фиаско) рынка, как несовершенная конкуренция (монополизация), асимметричность информации и наличие негативных внешних эффектов в деятельности компаний полностью неразрешимы как на уровне экономической науки, так и в рамках национальных экономических политик. Исходя из теоремы Коуза [7,9], размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности, если транзакционные издержки равны нулю. Для анализа рыночного равновесия это означает, что оно возможно и реально при нулевых транзакционных издержках.

Транзакционные издержки, в отличие от трансформационных, которые характеризуют издержки, возникающие в ходе создания готового продукта (производственного процесса), – реальную ценность продукту не добавляют, но при этом участвуют в формировании добавочной стоимости. Это издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, измерением результатов, соблюдением условий договора, защитой прав собственности, привлечением агентов, риском оппортунистического поведения агентов и т.п. [13,8].

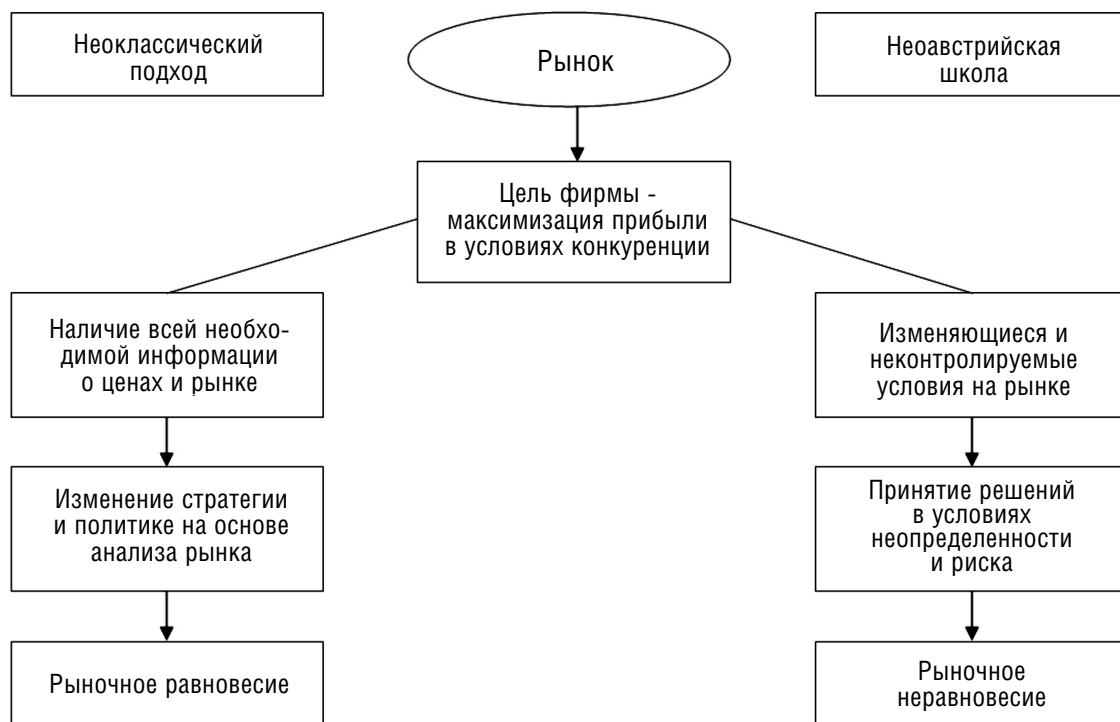


Рисунок 1. Подходы к оценке эффективности рынка.

Исходим из того, что принципиальная невозможность свести данный тип издержек к нулю характеризует рыночное положение в современной экономике.

Наличие транзакционных издержек – ключевая проблема при анализе эффективности рынка и иерархии как специфических полярных типов координирующих структур. Именно наличие этого типа затрат приводит к формированию фирмы как альтернативы функционированию рыночного механизма. Фирму можно рассматривать как форму замещения рынка продуктов и ресурсов долгосрочными двухсторонними контрактами. Эффективность иерархических структур по своей природе проистекает из минимизации транзакционных издержек рыночных структур.

Сущность механизма управления иерархической структурой проявляется в системе команд в рамках цепочки подчиненных центральному органу подразделений, каждое из которых выполняет специализированные функции [2]. Рассмотрение фирмы как организации характерно для классической и современной теории организации. В рамках этой теории фирма стремится достичь поставленной цели при реализации стратегических решений, направленных на достижение результатов при учете требований эффективности. Таким образом, деятельность фирмы как организации, по М. Веберу [3], всегда целерациональна, т.е. ресурсы организации и возможности внешнего окружения используются для реализации собственных рациональных и взвешенных целей.

Формирование целерационального порядка связано с выстраиванием пирамидальной, вертикально ориентированной структуры, что позволяет реализовать концепцию "дерева целей" в рамках специализированных подразделений, предусматривающих разделение труда, закрепление специфических задач и специализации. Такая организационная структура соответствует выделению линейных и функциональных полномочий, делегируемых в рамках бюрократической легитимности власти. Положение в иерархической лестнице принципиально влияет на членов коллектива, работающих в рамках контрактных отношений и занимающих должности согласно уровню своей квалификации в системе принципиально обезличенных отношений, что создает условия беспристрастной оценки компетентности.

С точки зрения транзакционных издержек, иерархия позволяет достичь их экономии за счет выделения центрального агента (ядра иерархической структуры). А. Алчиан и Г. Демсец [1] указывают, что этот эффект достигается путем закрепления за этим агентом прав на:

1. на остаточный доход;
2. определение направления использования ресурсов;
3. заключение договоров с другими собственниками ресурсов;

4. изменение членства в команде;
5. продажу или передачу прав собственности.

На наш взгляд, принципиальная характеристика иерархических механизмов координации – использование жестких институтов регулирования на основе специализации, формализации и централизации. Именно эти особенности позволяют достичь подобным структурам полной формальной интеграции. Заметим, что в отличие от реальной интеграции, этот тип объединения ресурсов и компетенций предполагает наличие потенциала подобного объединения, но не всегда связан с реальной возможностью его использования на практике. Вследствие этого, начиная с 1960–1970-х гг. иерархические структуры подвергаются принципиальной критике за отсутствие у них встроенных механизмов адаптации, инновационного потенциала и гибкости при взаимодействии с внешней средой. Также стоит отметить, что по мере роста иерархических структур проявляется проблема снижения эффективности и прозрачности коммуникаций, мониторинга за деятельностью компании и стимулирования работников.

Таким образом, иерархические структуры также не являются наиболее эффективной формой координации. Можно сказать, что оптимальные размеры фирмы определяются границей, где издержки рыночной координации сравнимы с издержками административного контроля [5]. Все это привело к решению сформировать гибридные гибкие структуры, основанные на элементах как рыночных отношений, так и иерархического регулирования. На рис. 2 представлено соотношение координирующих структур в зависимости от степени их автономности и гибкости функционирования.

Для иерархических структур характерны как низкая автономность агентов, так и небольшой потенциал гибкости и изменчивости. Это характеризует структура как стабильную, но мало адаптивную и изменяющимся условиям подвижной внешней среды. Усиленный контроль, эффективный при стабильном внешнем окружении, череват переходом в свою крайность – дезорганизацию – при высокой степени динамичности и агрессивности среды. Рыночная структура обладает высоким потенциалом гибкости и максимальной автономностью, что приводит к потере контроля и росту транзакционных издержек. Промежуточной формой координационных структур является сеть.

Механизм координации "Сеть":
сущность и специфика проявления

С авторской точки зрения, сеть – устойчивая структурированная совокупность хозяйствующих субъектов (и/или некоммерческих организаций), которые объединены общими целью, функционалом, ресурсами и биз-

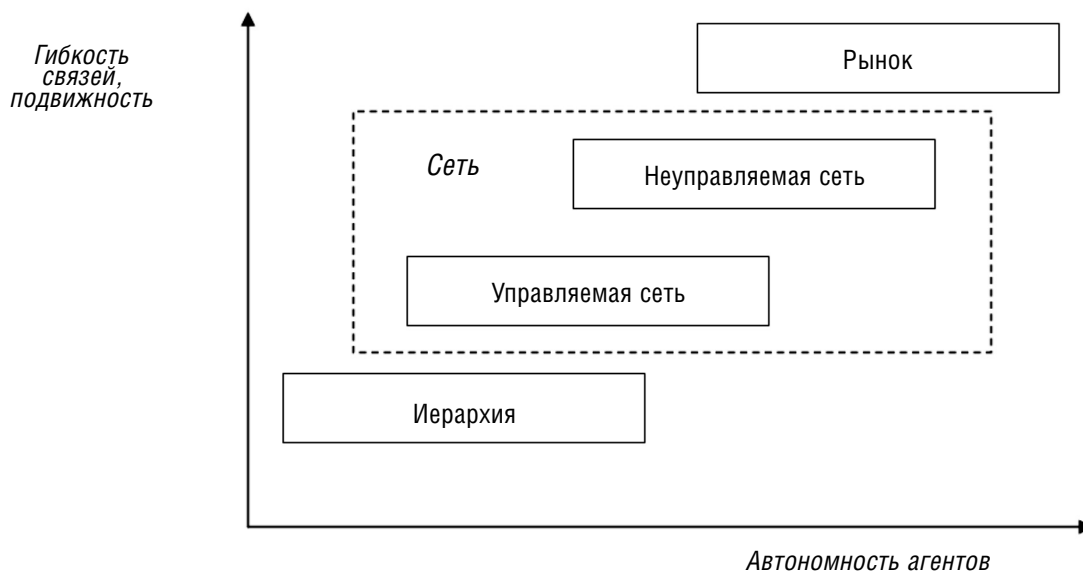


Рисунок 2. Соотношение координирующих структур.

нескомпетенциями, сущность отношений между которыми проявляется в долгосрочном кооперативном и интегративном взаимодействии автономных участников на основе реляционного (отношенческого) контракта.

В отличие от классического типа контракта, максимально формализованного и функционально полного по структуре, реляционный контракт изначально не обладает свойством полноты и завершенности [14], что предполагает длительное сотрудничество сторон, их активное взаимодействие в ходе достижения общих целей. Гарантом исполнения подобного контракта являются не государство (классический контракт) и не третья сторона (неклассический контракт), а оба контрагента [11]. Исходя из этого, реализация таких контрактных отношений предполагает использование инструментов кооперации и интеграции и не возможно без формирования доверительных отношений.

Механизм выстраивания доверительных отношений предполагает формирование плоских управленческих структур гибридного типа, что не исключает наличия иерархических структур в рамках отдельных экономических агентов, являющихся по своей сути элементами единой сети. Отношения в такой структуре могут носить формализованный характер, что выражается в классическом жестком контракте. Однако автономность отдельных агентов предполагает наличие переговорного процесса, что приводит к формированию общего, "рамочного" контракта, реляционного по своей сути. Это приводит к высокой зависимости участников сети, синхронизации проявляющейся в стремлении к максимальной интеграции. Такая интеграция является квазиинтеграцией по определе-

нию, но, в отличие от полной формальной интеграции иерархических структур и дезинтеграции рыночных отношений, такой тип интеграции реален, целесообразен и мотивирован для всех участников сети.

Принципиальным свойством сетевого взаимодействия является интегрированность уровней, что позволяет достигать интеграционного и синергетического эффекта на нескольких уровнях и в разных аспектах (рис. 3).

Так, при интеграции трех экономических агентов в сеть происходит интеграция из непосредственной деятельности и функции, что усиливается интеграцией ресурсов, бизнескомпетенций, отдельных подразделений, работников и команд на основе горизонтального взаимодействия, что позволяет достигать положительного синергетического эффекта на каждом уровне взаимодействия. В рамках такой модели взаимодействия решается проблема эффективности информационнокоммуникационного процесса. В отличие от сокрытия и асимметрии информации в рыночных структурах и медленной скорости ее протекания в условиях иерархии, сеть позволяет реализовать принцип информационной прозрачности (прозрачности) и оперативности коммуникаций. Синергетический эффект усиливается также за счет распространения положительного опыта отдельного элемента сети на всю сеть.

Управляемые и неуправляемые сети.
Потенциал снижения транзакционных издержек в сетях

Авторская концепция эволюции и развития сетей представлена на рис. 4.

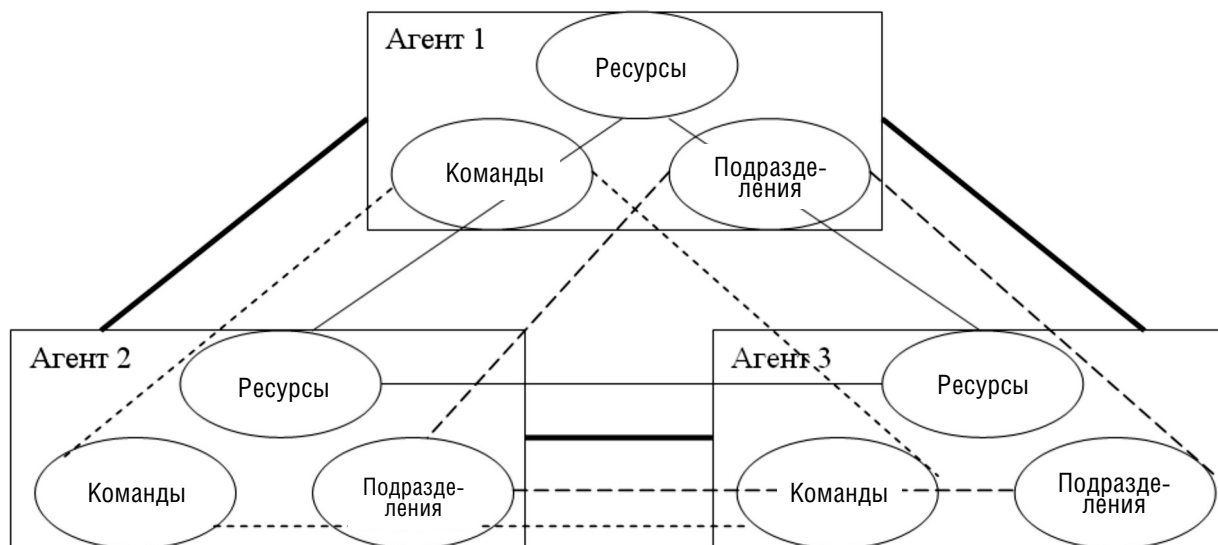


Рисунок 3. Многоуровневый характер интеграции сети.



Рисунок 4. Многоуровневый характер интеграции сети.

Концептуальная гипотеза рассмотрения сетевых структур заключается в принципиальном разделении их на два вида: зависимые и независимые исходя из функциональных особенностей. Зависимые сетевые организационные структуры фокальны, т.е. координируются генератором из единого центра управления. В независимых сетевых структурах агенты обладают собственным аппаратом управления и они не зависят друг от друга в финансовом отношении, но поддерживают устойчивые связи, в информационном и хозяйственном плане важные

для всех участников сети – они полицентричны по своей сути. Укажем также на возможность смешанных структур, т.е. уровень управляемости может быть отрегулирован в ходе организационного проектирования.

Фокальные управляемые сети могут быть динамическими [12] в случае, если состав экономических агентов в сети подлежит относительно частым изменениям, присутствует внутренняя конкуренция, а сеть стремится к увеличению.

Исходя из рис. 2, можно сделать вывод, что зависимые сетевые структуры логически ближе к иерархиям, что позволяет достигать ряда принципиальных преимуществ.

На рис. 5 представлены основные типы транзакционных издержек, присущих классическим иерархическим структурам и приведены возможности снижения этих издержек благодаря сетевому эффекту.

Координационный эффект в управляемых сетевых структурах проявляется в согласовании и упорядочении деятельности экономических агентов центральным агентом сети. Это позволяет минимизировать транзакционные издержки ведения переговоров, заключения контрактов и измерения результатов за счет консолидации этих функций в едином центре и направления необходимых ресурсов в нужном направлении для общей адаптации системы к колебаниям во внешней среде. Возможность специализации в рамках сети и тиражирование положительного опыта позволяет повысить общую эффективность функционирования, а заинтересованность в получении остаточного дохода мотивирует к развитию доверия и репутации, что уменьшает риски оппортунистического поведения.

Однако следует отметить, что близость управляемой сетевой структуры к иерархической не означает их тождественности. Более того, проблемы иерархических структур также решаются в рамках сетевых структур (рис. 6).

Классические для иерархических, вертикально ориентированных структур проблемы информационной прозрачности, бюрократизма решаются на основе перехода к горизонтальным отношениям в рамках общесетевого взаимодействия. "Рамочный" контракт строится на доверии, обмене опытом и общем доступе к ресурсам, что усиливает мотивацию экономических агентов к сотрудничеству. При этом каждый экономический агент достаточно автономен, что позволяет формировать собственную внутреннюю структуру, что уменьшает потребность в жестком мониторинге всей системы управления – на уровне отдельного элемента существует своя система управления, на стратегическом уровне проводится отслеживание только общесетевых показателей.

Наконец, рассмотрим специфику управляемой сетевой структуры по отношению к проблемам сетей вообще. Ряд авторов [2] указывает на наличие недостатков сетевых структур (рис. 7). Считаем, что управляемые сети в гораздо меньшей степени подвержены проявлению этих слабых мест сетевого взаимодействия.

Действительно, возможная неоднородность в распределении ресурсов и бизнес-компетенций может привести к фракционности, попытке отделить свои интересы от общесетевых целей. С другой стороны, сложность функционирования, перегрузка связей между элементами может привести к потере гибкости и размыванию общего фокуса сети; без управляющего центра сеть может стать край-



Рисунок 5. Минимизация транзакционных издержек рыночных структур в управляемых сетях.



Рисунок 6. Минимизация транзакционных издержек иерархических структур в управляемых сетях.

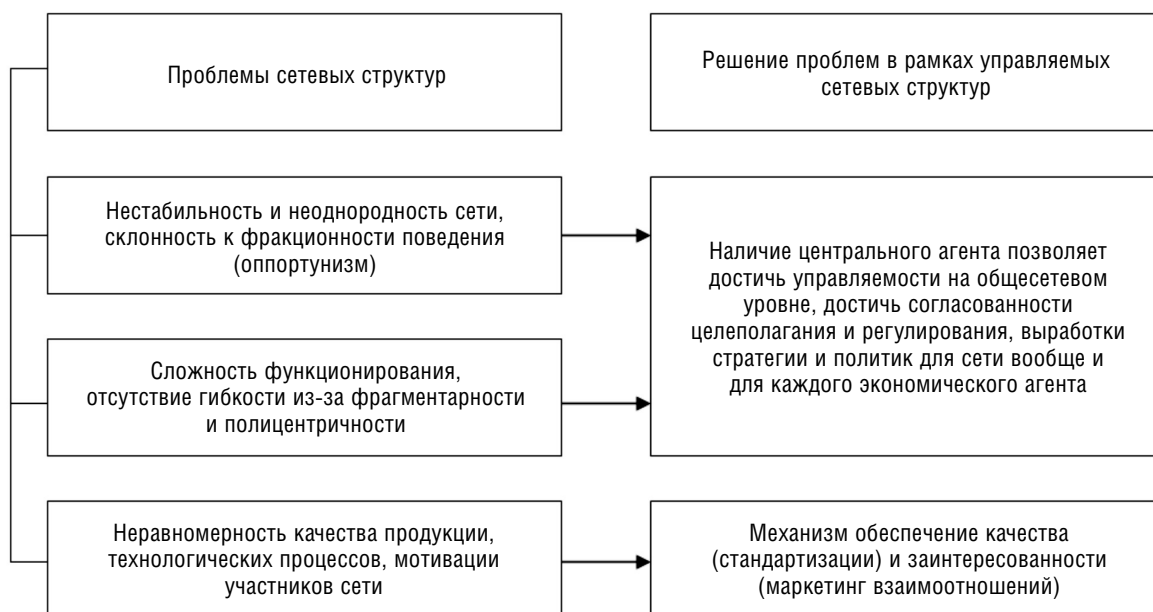


Рисунок 7. Пути решения проблем сетевых структур.

не фрагментированной. Эти проблемы решаются в управляемых сетевых структурах за счет формирования механизма координации и общего контроля, что позволяет согласовывать цели, формировать стратегию и политики, согласовывать интересы и усилия. Наличие центра принятия решений и контроля позволяет сделать агентов сети подотчетными и ответственными за локально принимае-

мые управленческие решения. Внедрение единых стандартов качества, ответственности позволяет решить проблему неравномерности качества продуктов и технологических процессов. Аналогичная система должна быть выработана и для мотивации отдельных агентов сети с ориентацией на взаимоотношения в рамках единых и прозрачных требований к показателям деятельности сети.

При принятии решения в пользу формирования управляемой сети необходим учет возникающих транзакционных издержек и отраслевых факторов.

Выбор сетевой координирующей формы должен осуществляться в случае, если баланс добавленной стоимости, создаваемой ее агентами, и экономии на транзакционных издержках при ее функционировании эффективнее, чем подобные балансы при использовании рыночной и иерархической структур этими агентами.

Отраслевые факторы также влияют на целесообразность использования сетевых структур.

Приведем наглядный пример. Торговая сеть – совокупность торговых объектов, которые управляются одним владельцем, используют сходные торговые форматы и работают под единой торговой маркой. Рассмотрим характеристики специфичности активов [11], свойственные для данного типа отношений.

Для торговых систем предпочтительнее использовать управляемые сетевые структуры в силу их:

1. временной специфичности: жесткое выполнение контрактов, поставки точно в срок;
2. физической и технической специфичности: жесткая привязка техники технологий к данному типу деятельности;
3. специфичности бренда: создание марки доверия, лояльности со стороны потребителей влечет формирование репутации, влияющей на всех контрагентов.

Далее, торговую сеть исходя из ее природы, можно отнести к классу динамических фокальных сетей, т.к. в них присутствует стремление к увеличению охвата, часто поддерживается внутренняя конкуренция за потребителя. Эта же конкуренция приводит к определенному отсеву наиболее слабых агентов сети: возможен запуск различных механизмов реорганизации и реструктуризации (начиная от слияний и поглощений и заканчивая ликвидацией отдельных агентов) для повышения эффективности как отдельных экономических агентов, так и всей сети в целом.

Отметим, что выбор в пользу управляемых сетевых структур не является однозначным и универсальным, однако, современные теория и практика управления свидетельствуют о новой смене парадигмы: принципиальный уход от иерархических структур к рыночным ассоциациям сменился общенаучным интересом к сетевым структу-

рам, причем в большей степени нарастает тенденция к внедрению именно управляемых сетевых структур. Укажем также на возможности регулирования степени управляемости сети.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование сети как особого метагибридного механизма координации экономических агентов позволило выявить принципиальные преимущества данной структуры по отношению к идеальным типам рынка и иерархии. Сделано принципиальное заключение о необходимости использования реляционного (отношенческого) контракта при выстраивании взаимоотношений внутри сети. В основе такого контракта лежат долгосрочные доверительные отношения, направленные на формирование конкурентных преимуществ и позитивной репутации на рынке.

Рассмотрение континуума координационных форм позволило выделить и управляемые и неуправляемые сети. Управляемая сеть по определению фокальна и позволяет достичь лучшей координации экономических агентов сети. Способность подобной структуры снижать транзакционные издержки рыночных механизмов и излишне перегруженных и централизованных иерархических систем управления качественно отличает сеть от полярных типов координирующих структур.

В новых экономических условиях традиционные классические организационные структуры становятся недостаточно эффективными, поэтому необходимы новые, отвечающие современным требованиям организационные структуры. В настоящее время функционирование в режиме сети дает организациям новые конкурентные преимущества. Профессиональное и грамотное управление сетями позволяет снизить транзакционные и трансформационные издержки предприятия и повысить его доходы, увеличить скорость реакции компании на внешнее изменение рынков.

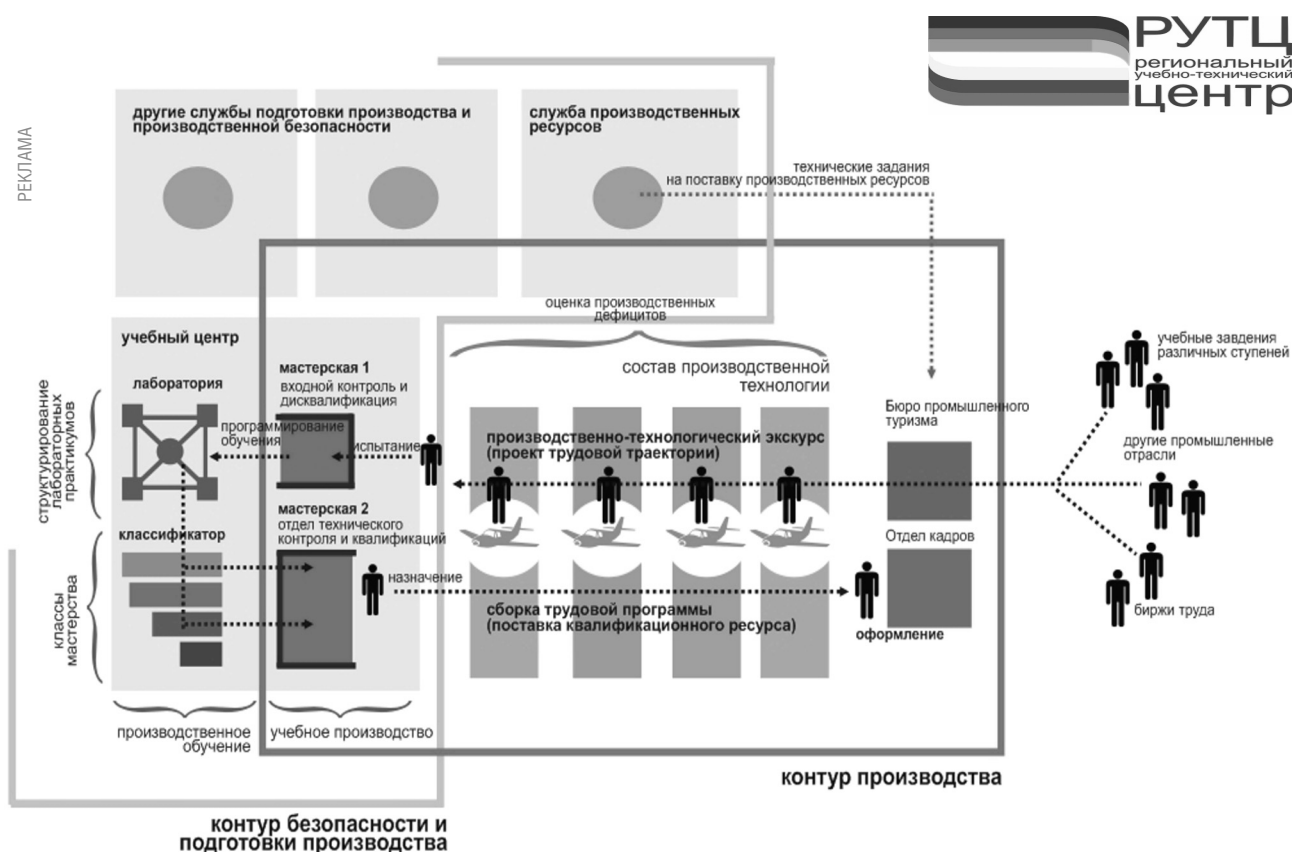
Вместе с тем выбор в пользу сетевой структуры всегда ограничен целесообразностью ее внедрения, отраслевыми факторами и оценкой баланса издержек по отношению к другим типам структур. Можно утверждать, что подобный выбор – предмет принятия стратегических решений, основанный на всестороннем анализе альтернатив и четком понимании функционирования и развития организации в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алчиан А., Демсец Г. Производство: стоимость информации и экономическая организация. // Вехи экономической мысли. Т.5: Теория отраслевых рынков. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 280–317.
2. Бевир М. Управление: очень краткое введение. М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2015.

3. Вебер М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии: Том 1. Социология. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2016.
4. Гусев А.А. Саморазвивающаяся организация как инфраструктура адаптивного управления предприятием // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. 2013. №2 (18). С. 94–103.
5. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Коллектив авторов / Под ред. А.А. Аузана. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011.
6. Котляров И. Д. Торговые центры как сетевые структуры // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2014. № 7 (23). С. 114–121.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей. М.: Новое издательство, 2007.
8. Кузьмин Е.А. Неопределенность и определенность в управлении организационно-экономическими системами. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.
9. Кутер Р.Д. Теорема Коуза / Экономическая теория. Под ред. Дж. Итуэлл, М. Милгейт, П. Ньюмен М.: ИНФРА-М, 2004, с. 61–69.
10. Тамбовцев В.Л. Институты и механизмы координации экономической деятельности. Тезисы выступления на международной конференции "Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения". М.: Государственный университет управления, 17 ноября 2009 г.
11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Лениздат; SEV-Press. 1996.
12. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. М.: ТЕИС, 2006.
13. Dalman C. J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics 22. № 1. April 1979. Pp. 141–162.
14. Macneil I. Reflection on Relational Contract // 41 Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1974. Pp. 541–546.
15. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics, 1979, Vol. 22. No. 2. (Oct.). Pp. 233–261.

© А.А. Гусев, Е.М. Мезенцев, (gusev-aleksandr49@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: СПОРТИВНЫЙ И ТУРИСТСКИЙ АСПЕКТЫ

(на примере функционирования олимпийских объектов г. СОЧИ)

SPORTS AND TOURIST ASPECT OF ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION (on the example of SOCHI)

*V. Ermilova
S. Maltseva
K. Zaharov
P. Volkov*

Annotation

The concept of sustainable development was accepted as one of the bases of long-term management of regional socio-economic systems in many countries. However, the main provisions of this concept is still not recognized sport and tourism factors in sustainable development. In the article an attempt is made to determine the effect of sport and tourism on sustainable development of the region. On the example of Sochi given factual material supporting the importance of sports factor in the sustainable development of the region.

Keywords: sustainable development, sport, tourism, region, Sochi, Olympic facilities.

Ермилова Виктория Валерьевна

К.п.н., доцент, ФГБОУ ВО "Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта", Санкт-Петербург

Мальцева Светлана Георгиевна

К.ф.н., доцент, ФГБОУ ВО "Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта", Санкт-Петербург

Захаров Константин Сергеевич

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО "Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта", Санкт-Петербург

Волков Павел Александрович

К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО "Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта", Санкт-Петербург

Аннотация

Концепция устойчивого развития принята в качестве одного из базисов долгосрочным управлением региональных социально-экономических систем во многих странах мира. Тем не менее, основные положения этой концепции до сих пор не признали Спорт и туризм факторами устойчивого развития. В статье делается попытка определения влияния спорта и туризма на устойчивое развитие региона. На примере опыта города Сочи приведен фактологический материал, обосновывающий значимость спортивного фактора в устойчивом развитии региона.

Ключевые слова:

Устойчивое развитие, спорт, туризм, регион, Сочи, олимпийские объекты.

Впервые термин "устойчивое развитие" прозвучал в итоговом документе Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г., "Повестка дня на XXI век"). В этом документе устойчивое развитие рассматривалось как новый подход к мировым экономическим процессам и практически не затрагивались другие аспекты – социальный, культурный, экологический.[10]

На сегодняшний день – концепция устойчивого развития – это триада, состоящая из синтеза социального, экологического и экономического подходов.

В современном мире, как сказал Пан Ги Мун, Генеральный секретарь ООН "спорт стал мировым языком, общим знаменателем, способным преодолеть все стены и все барьеры. Прежде всего, это мощный инструмент для прогресса и развития".[1] Своим заявлением Пан Ги Мун подтвердил вывод, сделанный Целевой рабочей группой ООН по спорту на благо мира и развития, о том, что спорт всех уровней от массового (физическая активность населения) до спорта высших достижений (элитного) является мощным, а главное экономически эффективным средством для достижения целей развития тысячелетия.

Спорт – особый вид деятельности, которая способствует:

- ◆ экономическому развитию;
- ◆ социальной мобилизации;
- ◆ охране окружающей среды;
- ◆ сохранению культурного наследия;
- ◆ укреплению социальных связей;
- ◆ формированию толерантного сознания;
- ◆ формированию безбарьерной среды и т.д.

Наиболее ярко это выражается в Олимпийском движении. Еще в 1994 году окружающая среда была объявлена Международным Олимпийским Комитетом третьим столпом Олимпизма, кроме спорта и культуры, а в 1999 году в Повестке Олимпийского движения на XXI век (Olympic Movement's Agenda-21) были закреплены принципы устойчивого развития и экологической ответственности при подготовке и проведении Игр.

В программе содержатся основные направления деятельности в области устойчивого развития, направленные на:

- ◆ усиление роли "слабых" социальных групп (женщины, молодежь, коренное население);
- ◆ улучшение качества жизни населения;
- ◆ использование природных ресурсов таким образом, чтобы они были доступны следующим поколениям.

Первые "зеленые" Олимпийские Игры прошли в 1994 году в Лиллехаммере, в 2010 – Игры в Ванкувере – первый пример проведения зимних Олимпийских игр в соответствии с концепцией устойчивого развития, где основной упор делался на социальные инновации и привлечение коренного населения. В Играх 2012 года в Лондоне основной упор был сделан на реализацию программы культурного многообразия.

При подготовке и проведении Игр в Сочи был учтен опыт Ванкувера и Лондона и были реализованы 6 направлений деятельности в рамках концепции устойчивого развития:

- ◆ культура и национальные ценности;
- ◆ современные технологии;
- ◆ здоровый образ жизни;
- ◆ мир без барьеров;
- ◆ гармония с природой;
- ◆ экономическое процветание.

Но, как ни парадоксально это звучит, спорт и физическая культура до сих пор не признаны одним из факторов устойчивого развития на международно-правовом уровне и нет определения понятия спорта с точки зрения устойчивого развития. Даже итоговый документ Конференции ООН РиО +20 не содержит упоминания о спорте.[1]

Рабочее определение места спорта в концепции устойчивого развития дается Д. Чернушенко "Спорт соот-

ветствует требованиям устойчивого развития в том случае, когда он позволяет удовлетворить потребности современного спортивного сообщества и в то же время вносит вклад в улучшение общедоступных возможностей в области спорта в будущем, а также способствует благополучию природной и социальной среды, от состояния которых зависит".[8] Представляется, что данная формулировка несколько сужает значение спорта. Вместо "потребности современного спортивного сообщества" для определения реального места спорта в концепции устойчивого развития предлагается использовать "потребности населения в занятиях спортом и физической культурой".[2]

Российская Федерация одной из первых осознала необходимость перехода к практическим действиям по интеграции спорта в устойчивое развитие. Об этом свидетельствует проведение Российским международным олимпийским университетом при участии Price waterhouse Coopers и МГУ им. М.В. Ломоносова семинара "Мега-проекты в спорте: потенциал устойчивого развития территорий" в 2012 году в Сочи.

Таким образом, необходимы признание на международно-правовом уровне спорта как фактора устойчивого развития, выработка официального определения места спорта в концепции устойчивого развития и внесение соответствующих поправок и дополнений в федеральный закон "О физической культуре и спорте в Российской Федерации", которые определили бы статус физической культуры и спорта в рамках реализации концепции устойчивого развития.

Наш взгляд, можно определить соотношение понятий устойчивое развитие и спорт, исходя из конкретных цифр и фактов, взяв за основу олимпийское наследие прошедших в 2014 году XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр в Сочи, выраженное как конкретными объектами, построенными специально для этих спортивных соревнований мирового уровня, так использованием их инфраструктуры и проводимыми в них мероприятиями.

Важное значение для формирования спорта как фактора устойчивого развития играет поддержка спорта на государственном уровне. Тем более своевременным и значимым представляется проведенное 5 января 2017 года премьер-министром Российской Федерации Дмитрием Анатольевичем Медведевым в рамках рабочей поездки в Южный федеральный округ первое в этом году публичное рабочее совещание, посвященное вопросам использования спортивных и туристских олимпийских объектов Сочи. Принятые по его итогам решения и поручения охватывают широкий круг вопросов от согласований предложений о предоставлении субсидий из федерального бюджета туроператорам, обеспечивающим дополнительный туристский поток на приоритетных туристских направлениях в "низкий

сезон" до предложений о механизме и источниках финансирования проекта по объединению горнолыжных трасс курортов "Роза Хутор", "Горки Город", "Горно-туристический центр ПАО "Газпром", "Альпика-Сервис" с внедрением единого ски-пасса.

Рассмотрим спортивные мероприятия, проведенные в Сочи с 2014 по 2016 год. За указанный период проведено 324 спортивных мероприятия различного уровня (рис. 1), как по летним, так и по зимним видам спорта, в том числе: международный теннисный турнир "Кубок Федерации" 2014 года, этапы Кубка мира по бобслею и скелетону, чемпионат Европы и этап Кубка мира по санному спорту, первенство мира по горнолыжному спорту. В 2017 году планируется проведение III зимних Всемирных военных игр, в 2018 году – Кубка мира по санному спорту.

Можно сделать вывод о том, что спорт посредством проведенных в 2014 году XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр в Сочи стал важнейшим фактором устойчивого развития региона, привнес культурные, социальные и экономические преобразования. последних можно судить по тому, что прирост доходов, поступающих в бюджет Краснодарского края с доолимпийского периода, к 2017 году вырос в 3,5 раза. Безусловно, это явилось достижением планомерной политики, так как ещё до начала проведения соревнований Правительство Российской Федерации утвердило программу постолимпийского использования олимпийских объектов, согласно которой все 15 олимпийских спортивных объектов (из них 6 горного и 9 прибрежного кластеров) используются на сегодняшний день по своему целевому назначению.[4] Программа была разработана с учётом интересов собственников объектов, федеральных органов исполнительной власти и Краснодарского края по организации подготовки спортсменов и проведению

культурно-массовых мероприятий. Особого внимания заслуживает круглогодичный горный курорт мирового класса "Роза Хутор", самый молодой, но, одновременно и самый современный и крупнейший в России, позволяющий заниматься всеми горными видами спорта, как летними, так и зимними. Протяженность трасс различного уровня сложности составляет 94 км. Из них 13 км. трасс сертифицированы Международной Федерацией лыжного спорта (FIS) для проведения международных соревнований самого высокого уровня. Инфраструктура курорта позволяет принимать и размещать 10500 посетителей ежедневно.

В рамках данного исследования показательной является динамика туристского потока Сочи за 2014–2016гг. (рис. 2).

Курорты Сочи (Роза Хутор, Горки Город и Газпром) стали самыми популярными курортами России. В новогодние праздники 2017 года их посетило 355 тысяч человек.

Теперь обратимся к гостиничной инфраструктуре, безусловно, она была и до 2014 года развита в Сочи, но наша задача определить стал ли спорт фактором её успешного развития. К Олимпийским и Паралимпийским играм было построено 42 новых отеля, рассчитанных в общей сложности на 24 тысячи номеров и реконструировано 28 отелей. На данный момент многие из них успешно работают под управлением ведущих мировых гостиничных сетей. Номерной фонд Сочи в целом составляет 73 тысячи номеров на 200 тысяч мест. По данным за 2016 год в гостиницах Сочи отдохнули около 650000 человек. Средняя заполняемость гостиниц за эти годы выросла с 62% до 82%, при том, что даже в 2014, олимпийский год, она достигла только 72%.[4]

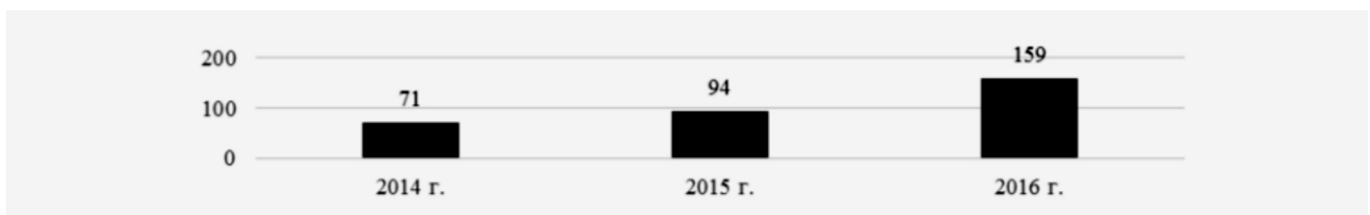


Рисунок 1. Количество спортивных мероприятий, проведенных в городе Сочи в 2014-2016 гг.

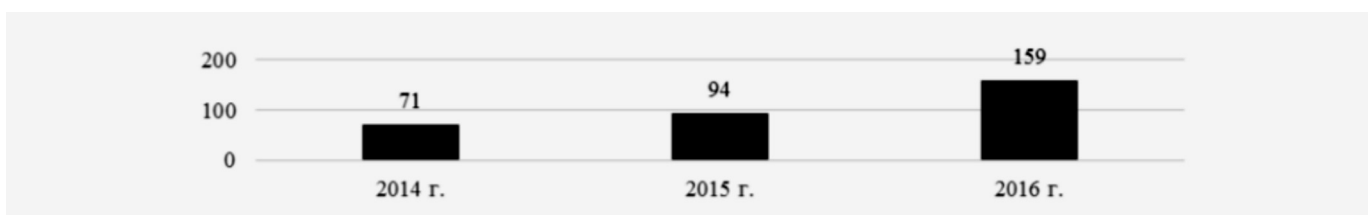


Рисунок 2. Туристский поток г. Сочи 2013- 2016 гг., млн. чел.

Основной проблемой на сегодняшний день является то, что сочинские объекты, как спортивные, так и гостиничные, доступны людям с высоким уровнем дохода, что вызывает недовольство, как у гостей, так и у жителей города. Проблеме доступности планируется решить за счет системной поддержки туроператоров. Одновременно это решит проблему увеличения посещаемости в межсезонье.

Спорт стал фактором культурного развития региона. Популярность Сочи после проведения XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года, его развитая инфраструктура стали определяющими при выборе места проведения ряда культурных мероприятий. Среди них необходимо отметить 9-е Всемирные хорошие игры, проходившие с 6 по 16 июля 2016 года и объединившие представителей из 36 стран. Общее количество участников составило 20 тыс. человек, в том числе иностранных участников – 9,5 тыс. человек.

В силу небезызвестных причин с 2015 года в Сочи перенесли проведение ежегодного международного конкурса молодых исполнителей популярной музыки "Новая волна", проводимого ранее в Латвии. Композитор И.Я. Крутой, являющийся художественным руководителем конкурса, в качестве вариантов мест для проведения рассматривал также Крым, Баку, Калининград и Казань.[7] Решение проводить конкурс в Сочи основывалось на том, что город имеет хорошо развитую современную инфраструктуру, доставшуюся ему в наследство от Олимпиады 2014 года. Латвия понесла убытки, оцениваемые десятками миллионов евро. России изменение места проведения конкурса, безусловно, принесло как устойчивое экономическое, так и культурное развитие.

Анализ функционирования в течение ряда лет олимпийских объектов города Сочи выявил тенденции устой-

чивого развития региона, при этом основообразующим фактором, толчком к этому развитию стал спорт. Сочи становится спортивной столицей России. Так уже именуют город в средствах массовой информации. Необходимо отметить, что такое развитие стало возможным благодаря планомерной государственной политике и вниманию со стороны правительства.

Если же обратиться к таким аспектам развития как экономика, туризм и культура, то и здесь заметны значительные достижения:

- ◆ в целом в экономическом аспекте показательным является увеличение доходов, поступающих в бюджет региона, по сравнению с доолимпийским периодом в 3,5 раза%;

- ◆ уровень развития города Сочи как туристского центра повысился: от межсезонного до всесезонного, от всероссийского до мирового. В 2016 году Российский курорт посетили туристы из 120 стран мира. В указанном году Сочи посетило 6,5 миллионов туристов, город стал третьим по посещаемости в России, уступив по этому показателю только Москве и Санкт-Петербургу. Краснодарский край стал самым популярным регионом среди туристов, приняв 15,8 миллионов человек;

- ◆ в 2014–2016 годах проведено 129 культурно-массовых мероприятий, 96 конгрессов и форумов.

Спорт, как и физическая культура в целом, одна из важнейших составляющих историко-культурного наследия человечества, выполняющий ряд важнейших функций, как специфических, так и общих, в ряду которых в данном исследовании необходимо выделить функцию социальной интеграции и социализации личности, коммуникативную и экономическую, каждая из которых способствует устойчивому развитию, как на региональном, так и на международном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Будущее, которое мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН "РИО +20", Рио –де –Жанейро, 2012.
2. Ермилова В.В. "Волонтерский туризм" как фактор устойчивого развития// Материалы итоговой научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф.Лесгафта, 2012. С.101–102
3. Ермилова В.В. Толерантность в системе формирования концепции устойчивого туризма// Материалы итоговой научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф.Лесгафта, 2011. С.101
4. Захаров К.С., Волков П.А. Необходимость и опыт оценки туристской привлекательности регионов России// Экономика и предпринимательство. 2017. №5–1 (82–1). С. 384–387
5. Захаров К.С., Волков П.А. Рейтинговая оценка инвестиционного климата в туризме// Экономика: вчера, сегодня, завтра.2017. Том 7. № 2А. С. 85–94
6. Мазуров Ю.Л. Спорт как универсальная культура // Вестник РМОУ. № 4, 2012. С42–47
7. Мальцева С.Г. Экскурсионная и выставочная деятельность в контексте социальных технологий: Монография. –СПб.: Изд-во "ЛЕМА", 2013. – 151 с.
8. David Chernyshenko/ Sustainability and Sport, 2011.
9. International Olympic Committee "Sport for sustainable development"[Электронный ресурс]. URL: <http://www.olympic.org/>
10. Sport for Development and Peace. The UN System in Action [Электронный ресурс]. URL:<http://www.un.org/>

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА РЫБОПРОДУКЦИИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

THE FORMATION OF THE MARKET OF FISH OF RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

*S. Senotrusova
V. Svinukhov
I. Makarova*

Annotation

Analysis of the data on the import of fish products of heading 0304 HS, says that in 2013 the main supplier was China (34,9 thousand tons), Vietnam (25.1 thousand tons), Norway (20.7 thousand tons), which accounted for 80, 7 thousand tons or 67,4% of all shipments. After the embargo, Norway lost its position to other countries. Currently Norwegian supplies in lieu of other countries – Vietnam (25.3 thousand tonnes), China (14.2 thousand tons), Faroe Islands (1.5 million tons), India (6.8 thousand tons).

Keywords: fish, fish products, prohibitions, embargoes, import, export.

*Сенотрусова Светлана Валентиновна
Д.б.н., профессор, Московский
государственный университет
им. М.В. Ломоносова, РФ, г. Москва
Свинухов Владимир Геннадьевич
Д.г.н., профессор, ФГБОУ ВО
"Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова"
Макарова Ирина Геннадьевна
Ст. преподаватель, ФГБОУ ВО
"Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова"*

Аннотация

Анализ данных по импорту рыбопродукции товарной позиции 0304 ТН ВЭД, говорит о том, что в 2013 году основным поставщиком являлась Китай (34,9 тыс. тонн), Вьетнам (25,1 тыс. тонн), Норвегия (20,7 тыс. тонн), на которые приходилось 80, 7 тыс. тонн или 67,4% всего объема поставок. После введения эмбарго, Норвегия уступила свои позиции другим странам. В настоящее время норвежские поставки заменяют другие страны – Вьетнам (25,3 тыс. тонн), Китай (14,2 тыс. тонн), Фарерские острова (1,5 тыс. тонн), Индия (6,8 тыс. тонн).

Ключевые слова:

Рыба, рыбопродукция, запреты, эмбарго, импорт, экспорт.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" Правительство Российской Федерации ввело запрет на ввоз в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. В перечень сельскохозяйственной продукции, страной происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия, и которые запрещены к ввозу в Российскую Федерацию, вошли различные сельскохозяйственные товары, в том числе рыба и рыбопродукция (группа 03 ТН ВЭД ЕАЭС) [1].

Анализ динамики импорта (табл. 1) показывает общую тенденцию к сокращению ввоза товаров группы 03 ТН ВЭД ЕАЭС. Данное уменьшение вызвано введением российского продовольственного эмбарго. Под запретом среди других товаров оказалась рыба и рыбная продукция, на которую раньше приходилась треть всего российского рынка. Максимальный стоимостной объем импор-

та приходился на 2013 год и составлял 2,862 млрд. долларов США, уменьшение импорта в 2016 году от базового 2013 года, составило почти 50%, в денежном выражении эта потеря составила 1,465 млрд. долларов США.

Анализ импорта товаров позволяет говорить о том, что товарные позиция 0301 (живая рыба) ТН ВЭД практически не ввозится на территорию Российской Федерации, ее стоимостные объемы минимальны и практически не играют роли в общей стоимости и объемах ввозимых товаров группы 03 ТН ВЭД ЕАЭС. Если анализировать ввоз по позиции 0304 (филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые) то окажется что с 2011 по 2014 годы импорт составлял от 119,6 до 125,8 тыс. тонн. Однако в 2015 г импорт значительно упал и теперь составляет около 61,9 тыс. тонн. Между тем это остается одной из крупных статей российского импорта продовольствия. По объему импорта рыбной продукции позиции 0304 ТН ВЭД Россия занимает 20-е место среди стран мира. При этом ключевыми экспортёрами рыбной продукции на мировой рынок в 2015 г. являлись Китай (\$4383

Таблица 1.

Объем импорта товаров группы 03 ТН ВЭД ЕАЭС (тонн).

Товарная позиция	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
03	800206	832254	884209	758825	471257	439174
0301	365	491	825	761	480	217
0301	128105	180379	142316	86260	29 696	25 842
0301	449666	433718	512971	438038	301 397	270 650
0301	125873	123591	119608	125176	69 761	61 925
0301	10725	13396	12024	17681	22 457	23 313
0301	58160	53809	62567	52123	23 042	32 320
0301	27312	26836	33865	38741	24 402	24 881
0301		34	33	45	22	26
темп прироста, %	-	4	6	-14	-38	-7

Источник: данные ФТС России.

Таблица 2.

Стоимость импорта и экспорта товара позиции 0302 ТН ВЭД ЕАЭС в разрезе ведущих стран мира по итогам 2015 года.

Импорт, млн. долларов США		Экспорт, млн. долларов США	
США	5452	Китай	4383
Япония	2815	Вьетнам	2234
Германия	1724	Чили	1893
Франция	1386	Норвегия	1452
Великобритания	1086	США	1162
Испания	737	Исландия	780
Швеция	701	Нидерланды	652
Россия	180	Россия	289

млн.), Вьетнам (\$2234 млн.), Чили (\$1893 млн.), Норвегия (\$1452 млн.) и другие страны (табл. 2). Объем мирового импорта товаров группы "Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые" в 2015 году превысил 21 млрд долларов (согласно отчетности 144 стран) [2].

Из представленных данных следует, что товары группы 0304 ТН ВЭД с одной стороны ввозятся в Россию (180 млн. долларов), с другой стороны экспортируются из России (289 млн. долларов). Исследование экспорта и импорта товаров группы 03 ТН ВЭД показало, что в последние годы Россия становится все более экспортно

ориентированной страной. Ограничение импорта рыбной продукции предполагало переориентацию экспорта на удовлетворение потребностей внутреннего рынка страны, но рыбодобывающая отрасль России по-прежнему сохраняет экспортную направленность. Экспортируется, в основном, продукция с низкой добавочной стоимостью – то есть, сырье для иностранных перерабатывающих предприятий (позиция 0303 ТН ВЭД).

Может ли введение запрета на ввоз в Российскую Федерацию товаров позиции 0304 ТН ВЭД оказать негативное влияние на рынок? Одновременно с оценкой стоимости и объемов ввозимого товара позиции

Таблица 3.

Объем импорта товарной позиции 0304 ТН ВЭД (тонны).

Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Аргентина	3296	2449	3076	3723	2580	1 484
Беларусь	0	113	1776	827	116	11
Казахстан	0	58	140	28	166	514
Вьетнам	26289	26547	25100	22661	17613	25 273
Испания	398	318	117	0	0	0
Исландия	11109	13894	7666	26198	9060	0
Индия	6372	6252	4422	3003	2341	6 885
Индонезия	2407	3471	1974	675	1141	1 202
Литва	480	596	836	985	0	0
Канада	687	0	125	1723	0	0
Китай	33282	32781	34938	32151	18702	14 252
Мавритания	0	0	0	810	465	285
Новая Зеландия	47	81	295	647	764	616
Норвегия	32424	29393	20710	11827	0	52
Перу	164	233	383	690	633	1 106
Соед.Королевство	102	200	129	316	0	0
США	5019	3400	7772	7314	0	0
Таиланд	1584	1970	1608	5689	5197	2 739
Фарерские остр	150	26	6713	3473	3 845	1 561
Франция	46	321	216	283	0	0
Чили	55	49	120	689	1 938	2 288
Эквадор	1107	727	351	618	687	975
Шри-Ланка	0	0	0	0	23	40
Япония	40	37	54	0	955	429
Все страны	125865	123649	119748	125204	69927	60967

Источник: данные ФТС России [3].

0304 ТН ВЭД за последние несколько лет, оценим географическую направленность поставок и таможенные платежи.

За счет каких стран произошло перераспределение импорта по позиции 0304 ТН ВЭД? Анализ данных по импорту товарной позиции 0304, говорит о том, что в 2013 году основным поставщиком являлась Китай (34,9 тыс. тонн), Вьетнам (25,1 тыс. тонн), Норвегия (20,7 тыс. тонн), на которые приходилось 80,7 тыс. тонн или 67,4% всего объема поставок (табл. 3). Но после

введения эмбарго, Норвегия уступила свои позиции другим странам. Теперь бывшие норвежские поставки пытаются заместить другие страны – Вьетнам (25,3 тыс. тонн), Китай (14,2 тыс. тонн), Фарерские острова (1,5 тыс. тонн), Индия (6,8 тыс. тонн). Однако выйти на прежние объемы по поставкам рыбопродукции пока ещё не удаётся – импорт обрушился с 119,7,4 тыс. тонн в 2013 г. до 60,9 тыс. тонн в 2016 г., т.е. уменьшился в 2,0 раза (или в стоимостном выражении – импорт уменьшился с 295,0 млн долларов до 157,8 млн долларов, т.е. почти в 1,9 раза).

Таблица 4.

Стоимость импорта в Россию рыбной продукции товарной позиции 0304 ТН ВЭД (тыс. долларов).

Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Аргентина	12070,9	8657,0	10575,1	12531,8	8 037	4 899
Вьетнам	62954,4	55465,8	47226,3	47031	39 872	49 556
Испания	2695,9	2467,1	961,2	0	0	0
Исландия	23865,9	31984,1	15302,8	49386,4	16 325	0
Индия	17511,1	20798,5	10963,4	6637,2	5 379	16 220
Индонезия	13800,8	24107,8	14389,4	3489,9	5 502	5 595
Литва	2963,7	2683,4	2886,8	2703,9	0	0
Канада	1297,8	0	251,6	2662,4	0	0
Китай	95937,5	80428,6	92381	82045,4	44 673	32 827
Новая Зеландия	105,4	135,9	843,3	1865,7	2 411	1 952
Норвегия	67224,5	82916,4	45108,4	23562,9	0	317
Перу	422,7	615,7	880,2	1439,7	1 243	2 612
Соед. Королевство	244,8	422,5	243,3	552,8	0	0
США	17004,4	10651,9	20776,8	18296,3	0	0
Таиланд	4669,9	6070,8	5918	18031,7	16 947	8 260
Фарерские ост	264,3	56,1	11884,4	6597,1	8 611	3 621
Франция	574,6	1150,5	698	1059,7	0	0
Чили	165,5	176,2	545,4	6297,5	14 405	21 879
Эквадор	5349,3	4517,0	1885,9	3022,2	2 866	4 406
Япония	261,2	446,6	621,9	0	3 736	2 138
Все страны	332988,8	338186,7	295016,8	298702,3	180798,8	157828

Источник: данные ФТС России.

Между тем анализируя данные таможенной статистики, отметим, что в Российскую Федерацию в основном импортируются товарные позиции 0303 (рыба мороженая) и 0304 (филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые). До 2014 года, основными поставщиками рыбы и рыбопродукции этих товарных позиций являлась Норвегия, Ирландия, Исландия, Канада и некоторые другие страны ЕС.

Доля стран, попавших под санкции, до введения ограничений составляла около 28,6% (\$84,5 млн). Больше всех от ответных санкций потеряли Исландия (\$15,3 млн), Норвегия (\$45,1 млн), США (\$20,7 млн), Литва (\$2,8 млн). Незначительно нарастили поставки после 2013 г. – Вьетнам с \$47,2 в 2013 г. до \$49,5 млн в 2016 г. Индия с \$10,9 до \$16,2 млн., Таиланд с \$5,9 в 2013 г. до \$8,2 млн в 2016 г. (табл. 4).

Для оценки бюджетных поступлений от таможенного оформления импорта в работе рассчитывались средние значения адвалорных ставок импортного Таможенного тарифа ЕАЭС по отдельным товарным позициям, а также долевой вклад каждой товарной позиции в таможенные платежи [4, 5].

Среднее значение адвалорной ставки пошлины по j -ой позиции рассчитывалось по формуле:

$$\bar{X}_j = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n_j}, \quad j = 1, 2, \dots, n$$

где x_{ij} – значение i -й ставки пошлины j -й позиции импортного Таможенного тарифа;
 n_j – количество ставок пошлин в j -й позиции импортного Таможенного тарифа.

Произведение средней величины адвалорной ставки раздела тарифа на величину соответствующей стоимости отражает вклад в таможенные платежи от таможенных пошлин на товары позиции, то есть

$$Y_j = \bar{X}_j \cdot D_j$$

где D_j – общая стоимость перемещенных через таможенную границу товаров, относящихся к j -ой позиции ТН ВЭД.

Общий вклад от таможенных платежей в бюджет государства определяется соотношением:

$$Y = \sum_{j=1}^n Y_j$$

Долевой вклад платежей от таможенных пошлин в соответствующий раздел импортного Таможенного тарифа рассчитывается по формуле:

$$A_j = \frac{\bar{X}_j \cdot D_j}{\sum_{i=1}^n Y_j} \cdot 100\%, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Прежде чем оценивать поступления таможенных платежей, отметим, что к товарам, ввозимым из развивающихся стран, применяются ставки таможенного тарифа с коэффициентом 0,75. К товарам, ввозимым с территории стран СНГ, применяется ставка таможенной пошлины 0%. К товарам, ввозимым из развитых стран, применяется базовая ставка тарифа ЕАЭС [6].

Таблица 5.

Стоимость ввезенного товара (тыс. долларов), средняя адвалорная ставка по товарной позиции (в % от таможенной стоимости), пошлинный платеж (тыс. долларов) по товарной позиции 0304 ТН ВЭД .

Страна	2013 г.			2016 г.		
	Стоимость	Ставка	Итого	Стоимость	Ставка	Итого
Аргентина	10575,1	5,93%	626,57	4 898,80	4,70%	230,24
Вьетнам	47226,3	5,93%	2798,16	49 556,00	4,70%	2329,13
Гренландия	112,3	7,90%	8,87	5 181,10	6,30%	326,41
Индия	10963,4	5,93%	649,58	16 219,50	4,70%	762,32
Индонезия	14389,4	5,93%	852,57	5 595,40	4,70%	262,98
Исландия	15302,8	7,90%	1208,92	0	6,30%	0,00
Китай	92381	5,93%	5473,57	32 826,90	4,70%	1542,86
Латвия	161,3	7,90%	12,74	0	6,30%	0,00
Литва	2886,8	7,90%	228,06	0	6,30%	0,00
Новая Зеландия	843,3	7,90%	66,62	1 951,70	6,30%	122,96
Норвегия	45108,4	7,90%	3563,56	317,40	6,30%	20,00
Перу	880,2	5,93%	52,15	2 611,60	4,70%	122,75
США	20776,8	7,90%	1641,37	0	6,30%	0,00
Таиланд	5918	5,93%	350,64	8 260,30	4,70%	388,23
Тайвань	2611,8	5,93%	154,75	108,10	4,70%	5,08
Фарерские остр	11884,4	7,90%	938,87	3 621,00	6,30%	228,12
Чили	545,4	5,93%	32,31	21 879,00	4,70%	1028,31
Эквадор	1885,9	5,93%	111,74	4 406,40	4,70%	207,10
Япония	621,9	7,90%	49,13	2 138,20	6,30%	134,71
<i>Итого</i>	294868,5		19187,56	161 906,10		7741,39
<i>Разница</i>						60%

Источник: данные ФТС России.

Оценим поступление пошлинного таможенного платежа по позиции 0304 ТН ВЭД. Таможенная пошлина, уплаченная при ввозе рыбной продукции странами поставщиками в 2013 г. была около 19,2 млн. долларов, в то время как по всей товарной позиции в 2016 г. она достигала примерно 7,7 млн. долларов. Отметим, что снижение таможенного пошлинного платежа составило около 60%. Ведущими плательщиками таможенных платежей в 2013 г. являлись Вьетнам (2,7 млн. долларов), Китай (5,4 млн. долларов), Норвегия (3,5 млн. долларов), а в 2016 г. – Вьетнам (2,3 млн. долларов), Китай (1,5 млн. долларов).

Таким образом можно оценить влияние запретов, введенных Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" на ввоз рыбоп-

родукции позиции 0304 ТН ВЭД. В настоящее время выйти на прежние объемы по поставкам рыбопродукции пока ещё не удаётся – импорт сократился с 119,7,4 тыс. тонн в 2013 г. до 60,9 тыс. тонн в 2016 г., т.е. уменьшился в 2,0 раза (или в стоимостном выражении – импорт уменьшился с 295,0 млн долларов до 157,8 млн долларов, т.е. почти в 1,9 раза). Анализ данных по импорту рыбопродукции товарной позиции 0304, говорит о том, что в 2013 году основным поставщиком являлась Китай (34,9 тыс. тонн), Вьетнам (25,1 тыс. тонн), Норвегия (20,7 тыс. тонн), на которые приходилось 80,7 тыс. тонн или 67,4% всего объема поставок. Но после введения эмбарго, Норвегия уступила свои позиции другим странам. Теперь бывшие норвежские поставки замещают другие страны – Вьетнам (25,3 тыс. тонн), Китай (14,2 тыс. тонн), Фарерские острова (1,5 тыс. тонн), Индия (6,8 тыс. тонн).

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Правительства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4f8cdf8eeb731522d2.pdf>.
2. <http://data.trendeconomy.ru/commodities/Export/0401?period=2009,2012,2014>.
3. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru>
4. Сенотрусова С.В., Свиных В.Г., Макарова И.Г. Продовольственная безопасность России: последствия продовольственного эмбарго на мясо свинины // Экономика сельского хозяйства России, №11, 2016 г. с. 44–48.
5. Сенотрусова С.В., Свиных В.Г., Макарова И.Г. Обеспечение продовольственной безопасности: результаты российского продовольственного эмбарго на мясо птицы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, № 3, 2017. С. 50–53.
6. Свиных В.Г., Сенотрусова С.В. Правовое регулирование предоставления льгот и преференций при уплате таможенных платежей // Право и экономика. 2012. № 8 С. 69–74.

© С.В. Сенотрусова, В.Г. Свиных, И.Г. Макарова, (svetlsen@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



РОЛЬ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

THE ROLE OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX IN THE INNOVATIVE TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

D. Timofeev

Annotation

The article discusses current issues related to the urgent need for the innovative transformation of the Russian economy. Identified current trends and prospects of development of world and domestic energy. Examines the state of the fuel and energy complex of Russia and its role in the economy. Reflects indicators characterizing the level of innovative activity in the energy industries. Substantiates the assumption that one of the drivers of innovative transformations of the domestic economy may become fuel and energy complex.

Keywords: innovation, innovative type of development, fuel and energy complex, scientific and technological development, technology, transformation.

Тимофеев Дмитрий Владимирович

Аспирант, Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с назревшей потребностью инновационной трансформации экономики России. Определены современные тенденции и перспективы развития мировой и отечественной энергетики. Анализируется состояние топливно-энергетического комплекса (ТЭК) России и его роль в экономике. Отражены показатели, характеризующие уровень инновационной активности в отраслях ТЭК. Обосновывается предположение, что одним из драйверов инновационных преобразований отечественной экономики может стать ТЭК.

Ключевые слова:

Инновации, инновационный тип развития, топливно-энергетический комплекс, научно-технологическое развитие, технологии, трансформация.

В течение последних лет российская экономика находится в продолжительной стагнации, в качестве отдельных причин сложившейся ситуации научным сообществом называются действие внешних факторов, таких как введение санкций со стороны США, ЕС и их союзников, ограничивающие доступ к финансовым и технологическим ресурсам. А также резкое падение цен на нефть в 2014 г. и соответствующее сокращение нефтегазовых доходов, вызвавшее определенные проблемы в бюджетной системе. Однако, по нашему мнению, экономический спад имеет и другие глубинные внутренние причины, связанные со сложившимися структурными дисбалансами в отечественной экономической системе.

Экспортно-сырьевая модель российской экономики практически исчерпала свои возможности генерировать экономический рост и превратилась в одну из главных причин стагнации, стране необходим переход к диверсифицированной экономике с доминированием высокотехнологических отраслей [6, с. 121–122]. Необходимость перехода к более прогрессивной модели развития, способной обеспечить устойчивый экономический рост и повысить конкурентоспособность российской экономики, сегодня вряд ли кто будет отрицать.

На современном этапе возрастающее воздействие науки, технологий и инноваций на прогрессивное разви-

тие экономики и общества это доказанный и общепризнанный факт. Создание, распространение и пользование новых знаний, технологий, а также совокупность процессов, связанных с инновационной деятельностью, составляют значимый ресурс для решения социально-экономических задач, повышения конкурентоспособности страны и ее успешного развития [2, с. 24–25].

В то же время, переход к инновационной экономике становится возможным лишь в том случае, если инновационная компонента станет основой функционирования всех структурных элементов отечественной экономической системы, важнейшей составной частью совокупности стратегий развития государства [5, с. 12].

Сегодня перед Россией стоит актуальная задача, в кратчайшие сроки сделать значительные шаги на пути инновационной модернизации экономики и представляется, что основной движущей силой назревших преобразований может стать топливно-энергетический комплекс (ТЭК), являющийся одним из наиболее привлекательных и обеспеченных ресурсами сфер применения инноваций.

За последние десятилетия в мировой экономике произошли глубокие изменения в приоритетах государственных энергостратегий и сделаны значительные шаги

в развитии технологий, связанных с энергетикой. Отличительными чертами энергетической политики все большего числа стран, в том числе и развивающихся, становится ориентация на экологию, энергетическую безопасность и ресурсосбережение, что определяет вектор на снижение зависимости от углеводородов.

Возрастающий результат воздействия научно-технологических факторов в совокупности с усилиями бизнеса, направленные на повышение эффективности энергетики от добычи, транспортировки, переработки до потребления, позволили развитым странам вывести на мировой рынок значительные объемы конкурентоспособных углеводородов и продолжают работать на повышение энергоэффективности, а также развитие альтернативных источников энергии. Все это вместе порождает ожидания скорого радикального изменения мировой энергетики, но не путем каких-либо кардинальных технологических революций, а на базе совершенствования уже доступных технологий [10, с. 5].

Рассматривая перспективы развития ТЭК России, следует отметить, что в "Прогнозе научно-технологического развития отраслей топливно-энергетического комплекса России на период до 2035 года" ("Прогноз") выделены четыре приоритетные направления: 1) нефтегазовый сектор; 2) угольная отрасль; 3) электроэнергетика; 4) альтернативные источники энергии. Примечательно, что среди долгосрочных факторов, определяющих динамику ТЭК, особое место отводится технологиям. То есть, по мнению авторов "Прогноза", степень развития соответствующей технологической базы, будет оказывать решающее значение на предложение на рынках углеводородного сырья и станет причиной усиления конкуренции [8].

В этой связи уместно вспомнить, высказанное научным сообществом мнение, о том, что санкции в отношении России, коснувшиеся в том числе крупных предприятий ТЭК таких как ПАО "Газпром", ПАО "НК "Роснефть", ОАО "Сургутнефтегаз", ПАО "Лукойл" выступают в первую очередь механизмом конкурентной борьбы за мировое лидерство на рынках углеводородов [15, с. 116]. Поэтому усиление экономических и политических вызовов, требует корректировки ориентиров развития ТЭК России, включая постановку в качестве стратегической цели обеспечение его технологической независимости и развития достаточных знаний во всех критически важных для развития комплекса видах деятельности.

Также, проведенный в "Прогнозе" анализ состояния и тенденций технологического развития российского ТЭК, позволяет говорить о том, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе его основными драйверами станут: 1) потребность модернизации, устаревшей и

низкоэффективной производственной базы отраслей ТЭК; 2) необходимость замещения зарубежных источников технологий, оборудования, материалов и услуг в критически важных для функционирования ТЭК видах деятельности на отечественные либо лицензионные. А в долгосрочной перспективе, определяющей станет задача обеспечения развития ТЭК на основе отечественных технологий, конкурентоспособных как на внутреннем, так и внешних рынках и обладающих высоким экспортным потенциалом [8].

ТЭК представляет собой совокупность отраслей экономики, связанных с производством и распределением энергии разного типа и происхождения. ТЭК – это сложная межотраслевая система добычи и производства различных видов топлива, энергии, их транспортировки, распределения и использования. Базу ТЭК составляют: 1) топливная промышленность; 2) добыча и производство ядерного топлива; 3) электроэнергетика [14, с. 261–262]. Причем отрасли современного ТЭК трансформировались из сырьевой сферы деятельности и представляют собой сложную технико-экономическую и эколого-социальную систему, постоянно адаптирующуюся к новым ситуациям и проблемам [1, с. 4].

Следует отметить особую роль ТЭК в экономике России, так как экспорт его продукции и динамика развития напрямую влияют на устойчивость национальной экономической системы. Так, по итогам первого полугодия 2016 г. доля ТЭК в валовом внутреннем продукте составила – 25 %, доля нефтяных и газовых доходов в федеральном бюджете – 36 %, доля ТЭК в российском экспорте – 57 %, процент занятых в ТЭК от общей численности занятых – 3,6 % [9].

В состав ТЭК входят отрасли национальной экономики, характеризующиеся наиболее высоким уровнем обновления и ввода в действие основных производственных фондов и имеющие относительно высокие показатели экономической эффективности (табл. 1).

Анализ представленных в таблице данных показывает, что в 2015 г. коэффициент обновления основных фондов, например, в отрасли "добыча топливно-энергетических полезных ископаемых" в 3,3 раза превышал совокупный показатель по экономике, а уровень рентабельности продукции в 2,8 раза соответственно.

Важным фактором воздействия ТЭК на развитие экономики являются капиталовложения, осуществляемые в отраслях комплекса. Эффективная инвестиционная политика в ТЭК способна оказать значительное воздействие на динамику развития национальной экономической системы, так как на отрасли комплекса приходится более четверти всех инвестиций в основной капитал в отечественной экономике (табл. 2).

Таблица 1.

Коэффициент обновления основных фондов и показатели рентабельности продукции по некоторым отраслям ТЭК, % [13, с. 291, 564; 11, с. 119].

Отрасли	Коэффициент обновления основных фондов			Уровень рентабельности продукции		
	2010	2013	2015	2013	2014	2015
Экономика всего	3,7	4,6	3,9	10,0	7,3	8,1
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	12,0	14,1	12,8	29,2	20,8	22,3
Производство кокса и нефтепродуктов	14,9	21,8	13,5	25,5	9,3	7,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,9	11,4	8,1	7,1	4,4	4,9

Таблица 2.

Удельный вес инвестиций некоторых отраслей ТЭК в экономике, % [17].

Отрасли	2014	2015	2016
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	14,1	15,6	17,9
Производство кокса и нефтепродуктов	3,5	3,4	2,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,5	7,1	6,4
Итого	26,1	26,1	26,8

Отметим, что решение задачи перехода национальной экономики на инновационный тип развития, зависит в первую очередь от степени качественного и комплексного осуществления инвестиционного обеспечения данного процесса [4, с. 3]. Поэтому потенциальная потребность ТЭК в инвестиционных ресурсах преимущественно инновационного свойства, необходимых для качественного обновления производственного аппарата предприятий (инновационной технике и технологиях), может стать основой для повышения научной и инновационной активности в реальном секторе экономики и развития наукоемких отраслей.

Тем не менее несмотря на то, что в качестве основного решения стратегических задач, стоящих перед ТЭК России, заявлено инновационное развитие его отраслей и проводится планомерная политика, а также уже утверждены ряд мероприятий по стимулированию разработки и внедрения в ТЭК современных отечественных технологий и материалов [7; 12].

Существует ряд проблем, которые сдерживают прогрессивные тенденции в динамике отраслей ТЭК.

Так, объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг по отраслям ТЭК (ниже приведены показатели, полученные в результате суммирования соответствующих данных Росстата по отраслям "добыча топливно-энергетических полезных ископаемых", "производство кокса и нефтепродуктов", "производство и распределение электроэнергии, газа и воды" за 2015 г.), составил 1233592,9 млн. руб., что соответствует 5,7 % от общего объема отгруженных работ, товаров и услуг [11, с. 24–34, 291–295]. При этом показатель удельного веса инновационных товаров, работ и услуг в целом по экономике России был выше и равнялся 8,4 % [18].

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе предприятий, характеризуется следующими показателями по отраслям ТЭК: "добыча топливно-энергетических полезных ископаемых"

– 6,3 %; "производство кокса и нефтепродуктов" – 21,6 %; "производство и распределение электроэнергии, газа и воды" – 4,3 % [11, с. 290]. Для сравнения, указанный показатель в целом по экономике России в 2015 г. составлял – 8,3 %, а в некоторых развитых странах в 4 – 6 раз выше, например, в Германии – 52,6 %; Франции – 40,9 %; Бразилии – 38,2 %; Китае – 35,4 % [3, с. 302–303].

В 2015 г. на предприятиях ТЭК, относящихся к отраслям "добыча полезных ископаемых" и "производство и распределение электроэнергии, газа и воды" были разработаны 62 передовые производственные технологии, что составляет 4 % от общего числа разработанных технологий в целом по Российской Федерации [20]. В то время, как общее число используемых передовых производственных технологий предприятиями этих же отраслей ТЭК в 2015 г. составило – 31838 [19].

Также, согласно статистических данных 2015 г. по указанным отраслям ТЭК, было заключено 119 соглашений с зарубежными партнерами, связанных с импортом технологий, на общую сумму 1575,9 млн долл. США (что составляет 110313,0 млн руб., при пересчете по курсу доллара США по отношению к рублю на декабрь 2015 г.) [13, с. 520]. Данная сумма составляет внушительные 64 % от общих затрат на технологические инновации в рассматриваемых отраслях ТЭК, которые в 2015 г. составили 172267,8 млн руб. [11, с. 299–302].

Рассматривая состояние материально-технической базы, оказывающей определяющее воздействие на результаты функционирования ТЭК, следует указать, что несмотря на достаточно высокий коэффициент обновления основных фондов, степень износа зданий, сооружений, машин и оборудования в отраслях ТЭК России на 2016 г. составляла более 50 % [16].

Таким образом результаты проведенного анализа хозяйственной деятельности в некоторых отраслях ТЭК позволяет сделать вывод о том, что предприятия сохраняют невысокую восприимчивость к внедрению инноваций и развитию эффективности производства на базе современных достижений научно-технического прогресса. Также можно говорить о сохраняющейся высокой степени зависимости ТЭК России от импортных технологий и оборудования.

Обозначившиеся пределы природно-ресурсного потенциала нашей планеты диктуют необходимость сохранения окружающей среды и невозпроизводимых природных ресурсов, так как их дальнейшее интенсивное потребление может стать социально опасным. В то же время задачи удовлетворения растущих и постоянно меняющихся потребностей человека стоят не менее актуально.

Поэтому, на современном этапе динамики мирового хозяйства с учетом обозначенных тенденций, переход отечественной экономики на инновационный тип развития, сопровождающийся ростом эффективности производства на базе достижений науки и применением ресурсосберегающих технологий, может способствовать преодолению как экологических, так и геополитических вызовов.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать выводы, что ТЭК, обладая значительными финансовыми ресурсами, способен играть более значимую роль в процессах инновационной трансформации экономики России. И стать в перспективе одним из основных потребителей инновационной и наукоемкой продукции, тем самым способствовать развитию отечественной науки и наукоемкой промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балукова В.А., Садчиков И.А., Песля В.И. Социально-экономическая значимость устойчивого развития НГК // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и Право. – 2017. – № 5. – С. 4–9.
2. Власова В., Кузнецова Т., Рудь В. Анализ драйверов и ограничений развития России на основе информации Глобального инновационного индекса // Вопросы экономики. – 2017. – № 8. – С. 24–41.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с.
4. Инновационное наполнение инвестиционной политики: монография / отв. ред. В.И. Кушлин. – Москва: Проспект, 2016. – 240 с.
5. Инновационный тип развития экономики: Учебник / [Архангельский В.В., Архангельский В.Н., Иванов В.В. и др.] под общ. ред. А.Н. Фоломьева. – Москва: Экономика, 2013. – 562 с.
6. Маневич В. Альтернативные стратегии преодоления стагнации и "новая модель роста" российской экономики // Вопросы экономики. – 2017. – № 8. – С. 121–137.
7. Министерство энергетики Российской Федерации. Инновационное развитие отраслей ТЭК [Электронный ресурс] URL: <https://minenergo.gov.ru/node/4844> (дата обращения 21.09.2017).
8. Министерство энергетики Российской Федерации. Прогноз научно-технологического развития отраслей топливно-энергетического комплекса России на период до 2035 года [Электронный ресурс] URL: <https://minenergo.gov.ru/node/6366> (дата обращения 21.09.2017).

9. Презентация А.В. Новака "Итоги работы топливно-энергетического комплекса Российской Федерации в первом полугодии 2016 года" [Электронный ресурс] URL: <https://minenergo.gov.ru/en/view-pdf/5659/63766> (дата обращения 21.09.2017).
10. Прогноз развития энергетики мира и России 2016 / под ред. А.А. Макарова, Л.М. Григорьева, Т.А. Митровой; ИНЭИ РАН-АЦ при Правительстве РФ. – Москва, 2016. – 196 с.
11. Промышленное производство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 347 с.
12. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.07.2014 № 1217-р "Об утверждении плана мероприятий "дорожной карты" "Внедрение инновационных технологий и современных материалов в отраслях топливно-энергетического комплекса" на период до 2018 года" [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru/docs/all/92075/> (дата обращения 21.09.2017).
13. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 725 с.
14. Социально-экономическая география: понятия и термины. Словарь-справочник. Отв. ред. А.П. Горкин. – Смоленск: Ойкумена, 2013. – 328 с.
15. Фальцман В. Импортозамещение в ТЭК и ОПК // Вопросы экономики. – 2015. – № 1. – С. 116–124.
16. Федеральная служба государственной статистики. Степень износа основных фондов на конец года [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/STIZN_ved.xls (дата обращения 21.09.2017).
17. Федеральная служба государственной статистики. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-OKVED.xls (дата обращения 21.09.2017).
18. Федеральная служба государственной статистики. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n4.xls (дата обращения 21.09.2017).
19. Федеральная служба государственной статистики. Число используемых передовых производственных технологий [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/3-12.xls (дата обращения 21.09.2017).
20. Федеральная служба государственной статистики. Число разработанных передовых производственных технологий [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/3-09.xls (дата обращения 21.09.2017).

© Д.В. Тимофеев, (timofeev.fin@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ НИОКР В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПУТЁМ ИХ КОНГЛОМЕРАЦИИ

Цыбулевский Сергей Евгеньевич

Нач. Департамента

корпоративного управления,

ФГУП "Организация "Агат", Россия

Муракаев Ильнур Марсович

К.э.н., зам. директора по корпоративному

управлению и ревизионной работе,

ФГУП "Организация "Агат"

TO THE ISSUE OF INCREASING
THE EFFECTIVENESS OF THE RESULTS
OF RESEARCH, DEVELOPMENT
AND TECHNOLOGICAL WORK
IN THE PRODUCTION ACTIVITIES
OF DEFENSE INDUSTRY ENTERPRISES
THROUGH THEIR CONGLOMERATION

S. Tsybulevsky

I. Murakayev

Annotation

The article discusses the possibility of applying the conglomeration of previously conducted research and development (R & D) while performing the defence industry of government contracts in the field of research and development as a factor of ensuring the minimization of aleatorily get results and improve their effectiveness. The proposed innovation conceptual approach in working with R & D focused primarily on approaches and enhancing the effectiveness of investment in research and production activity, including through the practical implementation of earlier achieved results of R & D, which in turn will reduce the cost of scientific development, to reduce the time of their conduct, and will also provide the opportunity to capitalize (to increase the value of the assets) of the enterprise without the use of additional financial reserves, including the possibility of further decomposition of the previously created (received) results of conducted R & D in high-tech industries.

Keywords: High-tech industries of the defense industry complex, efficiency of research and development, recovery of R & D results, innovative and recuperative approach in R & D management, cost management, innovation of project management, aleatory risks in R & D production, conglomeration of R & D results.

Аннотация

В статье рассматривается возможность применения конгломерации результатов ранее проведённых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) при выполнении предприятиями ОПК государственных контрактов в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок как фактора, обеспечивающего минимизацию алеаторности получаемых результатов и повышения их эффективности. Предложенный инновационно-концептуальный подход в работе с результатами НИОКР ориентирован прежде всего на выработку подходов и обеспечение повышения эффективности инвестиций в научно-производственную деятельность, в том числе путем практического внедрения ранее достигнутых результатов НИОКР, что в свою очередь позволит обеспечить снижение стоимости научных разработок, сократить сроки их проведения, а также даст возможность капитализировать (увеличить стоимость активов) предприятия без использования дополнительных финансовых резервов, включая возможность последующей декомпозиции ранее созданных (полученных) результатов проведенных НИОКР в высокотехнологичных отраслей промышленности.

Ключевые слова:

Высокотехнологичные отрасли промышленности предприятия оборонно-промышленного комплекса, эффективность научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, рекуперация результатов НИОКР, инновационно-рекуперационный подход в управлении НИОКР, управление себестоимостью, новации проектного управления, алеаторные риски в производстве НИОКР, конгломерация результатов НИОКР.

Проводимая отечественным оборонно-промышленным комплексом (ОПК) работа по выходу на новый технологический уровень создаваемых образцов как военной, так и гражданской техники подразумевает проведение эффективных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических ра-

бот с целью определения технической возможности создания перспективных, основанных на новых физических принципах, образцов (прототипов) техники, либо качественной, соответствующей мировым стандартам, модернизации уже существующих изделий, включая разработку конструкторско-технологической документации и по-

следующее испытание опытных образцов. НИОКР теоретическо-экспериментальной и поисковой направленности как правило носят характер работ, выполняемых с целью определения технико-технологического потенциала, и возможностей создания новой техники, и по сложившейся практике относятся к научно-исследовательским работам, соответственно работы по разработке конструкторской и технологической документации на опытные образцы изделий, а также их изготовление и последующее испытание – к опытно-конструкторским.

Вышеуказанные процессы модернизации и повышения эффективности научных исследований в ОПК создали условия для последующего реформирования облика ОПК, одной из характеризующих черт которого является поиск оптимальных путей взаимодействия участников научных проектов в части соблюдения взаимных интересов участвующих сторон, начиная от заказчика, как правило, являющегося главным распорядителем бюджетных средств, исполнителя соответствующего государственного контракта, заканчивая представителями соответствующих министерств и ведомств, осуществляющих государственную политику по соответствующим направлениям деятельности.

Одна из точек пересечения взаимных интересов в данном случае проявляется в виде преимущества от такого взаимодействия, иными словами в виде эффективности как для каждой из сторон, так и процесса модернизации и повышения эффективности НИОКР в целом.

При этом необходимо исключить, либо минимизировать алеаторные риски, возникновение которых свойственно работам, выполняемым в рамках НИОКР и ТР в силу факторов неопределённости, неподдающихся прогностическим оценкам на стадии формирования цели и задач выполняемой работы по причине отсутствия полноты исходной информации.

В данном контексте понимание термина "эффективность" НИОКР должно отражать цели и задачи, стоящие перед участвующими сторонами, и не сводиться к эффективности самой НИОКР, а характеризовать совокупную эффективность достигаемых работой целей и решаемых при этом задач, как в научной сфере (фундаментальные исследования и новации), так соответственно и в производственно-технологической (применение новых технологий и снижение производственных издержек) и социально-экономической (решение организационно-управленческих и других задач).

Поэтому исследование подходов, оценивающих эффективность НИОКР, представляется одной из актуальных задач при использовании как задельных, так и планируемых к получению результатов научно-технической деятельности.

Исходя из сказанного, с точки зрения интересов лиц, участвующих в процессе создания НИОКР, можно выделить понятие эффективность для участников НИОКР и ввести термин "конгломерация результатов НИОКР", классифицировав данное понятие по следующим основным группам:

I. НИОКР с подавляющим коммерческим эффектом, направленные на последующее качественное изменение технических параметров выпускаемой продукции с целью, как-то вытеснения конкурентов с рынка, так и освоения новых сегментов. Данное направление характеризуется научными разработками, нацеленными на получение значительной доли финансового дохода или в процессе самой разработки (продажа патентов, лицензий, т.п.) или в результате использования результатов разработки;

II. НИОКР с преобладающим научным эффектом, характеризующиеся расширением новых знаний в областях науки, техники и технологии. Данные работы воспроизводят новые знания, выдвигают новые технические решения, создают предпосылки для научного изучения других направлений научно-технического прогресса в целом. Коммерческая составляющая данных проектов незначительна, либо полностью отсутствует, что не позволяет определить эффективность таких работ с точки зрения классического понимания.

В основном к данным работам можно отнести разработки, направленные на обеспечение обороноспособности и безопасности государства. В качестве примера данного типа НИОКР можно привести работы по созданию новых образцов военной техники, включая финансово – убыточные с коммерческой точки зрения работы;

III. НИОКР с преобладающим прикладным аспектом и остаточным некоммерческим эффектом. Сюда можно отнести разработки по модернизации социально значимых систем, а также работы, нацеленные на создание новых видов продукции, включая расширение производства, совершенствование технологических и управленческо-организационных процессов при решении задач социальной, экологической и другой направленности и характеризующихся тем, что получение социального эффекта, а не финансового результата от такой разработки лежит в качестве фактора, определяющего её основную цель.

Изложенное, даёт основание полагать, что ошибочными являются нередко встречающиеся попытки узкого понимания эффективности НИОКР – например, попытки понимать эту эффективность как соотношение доходов и расходов. Для правильной оценки эффективности НИОКР необходимо опираться на широкое понимание эффективности как меры соответствия результатов какого-либо действия целям и интересам субъектов, во-

влеченных в это действие. В частности, эффективность НИОКР, финансируемых из государственного бюджета, должна трактоваться как мера соответствия работы целям и задачам государственной политики.

В отечественных условиях основными критериями эффективности НИОКР, применяемыми в производственной деятельности предприятий ОПК можно, считать:

- ◆ наличие четко сформулированных целей и задач НИОКР, соответствующих утверждённым программно-целевым документам, включая соответствие целей приоритетам, определенным в прогнозах и программах социально-экономического развития Российской Федерации, государственных программах Российской Федерации, государственной программе вооружения, отраслевой доктрине, концепциях и стратегиях развития на среднесрочный и долгосрочный периоды;

- ◆ соответствие НИОКР: программным мероприятиям, реализуемым в рамках федеральных целевых программ, ведомственным целевым программам и соответствующим региональным программам, а также целям деятельности, определённым для соответствующих государственных корпораций;

- ◆ соответствие НИОКР потребностям отрасли по таким показателям, как: внутренняя норма доходности, запас финансовой реализуемости, полезность для организаций-исполнителей, соответствие мировым тенденциям развития науки и техники, новизна, научная перспективность, патентоспособность, наличие необходимых финансовых и материальных ресурсов, включая кадровое обеспечение, наличие научно-технического задела, содействующего проведению НИОКР, обеспечение производства новых видов и модернизация уже существующих видов продукции, расширение рынка сбыта продукции и повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке, расширение номенклатуры и объёмов производимой продукции, использование оборудования и технологических процессов, обеспечивающих снижение материальных затрат, включая использование импортозамещающих материалов, совершенствование технических, технологических и организационных решений при строительстве и реконструкции зданий, сооружений и объектов, увеличение сроков полезного использования машин, оборудования и других видов основных фондов и другие.

Основной задачей, которую необходимо решить при обусловленном подходе, связанном с использованием вышеуказанных критериев, является систематизация информации о полученных ранее и получаемых в процессе выполнения НИОКР результатах, включая использование механизмов декомпозирования и сегментирования, предполагающих наличие специально разработанных схем деления, в зависимости от сферы использования каждого результата научно-технической деятельности, в целях исключения вероятности неоправданного дублирования при осуществлении планирования новых

перспективных направлений НИОКР в случае наличия уже ранее полученных аналогичных результатов, включая возможность использования ранее полученных результатов НИОКР при решении новых научных и научно-технических проблем на основе принципов преемственности и рационального заимствования.

В настоящее время сложившаяся практика взаимоотношений между участниками научных проектов в области НИОКР по заключаемым предприятиями ОПК контрактам не выработала единого методологического подхода к пониманию эффективности и дальнейшему использованию полученных результатов научно-технической деятельности, поскольку система показателей и критериев, закладываемых на этапе обоснования и последующего отбора проектов, носит многокритериальный (многофакторный) характер, зачастую неподдающийся приведению к единому знаменателю.

Отличительной особенностью проектов в области НИОКР является, либо должна являться как таковой, их инновационная направленность, что диаметрально отличается данные проекты от проектов, направленных на максимальное извлечение прибыли, так называемые инвестиционные проекты, подразумевающие максимально выгодное использование (вложение) оборотного капитала, оцениваемые по общетиповым методикам на основе получаемой доходности.

Существенными отличиями подходов к оценке эффективности НИОКР в ОПК являются:

1. Научная направленность исследовательских и опытно-конструкторских работ, нацеленная главным образом на решение научно-технических проблем и получение новых знаний по соответствующим направлениям развития вооружений и военной техники. Вопросы доходности в данном случае не относятся к первостепенным задачам и имеют в большей мере потенциально перспективный характер, растянутый на неопределённое время.

2. Высокая доля алеаторности и неопределённости внешнего окружения, свойственная данным исследовательским направлениям деятельности, повышающая риск дальнейшего прогнозирования конечного результата проекта как в обозримой, так и в дальнейшей перспективе.

По этой причине целесообразно говорить о необходимости комплексного подхода к оценке эффективности НИОКР в производственной деятельности предприятий ОПК.

Комплексно-систематизированный анализ подходов, связанных с оценкой эффективности НИОКР, позволяет сформулировать следующие основные подходы к оценке эффективности проектов:

Подход, основанный на оценке достижения качественных критериев НИОКР в части соответствия достигнутого результата ранее поставленным целям и задачам, способных вывести проект на качественно иной научно-технический уровень, тем самым обеспечив техническое и технологическое стратегическое превосходство над конкурентами, представляет собой оценку полученных научных разработок на основе методики экспертного оценивания НИОКР. Как правило данные проекты в силу значительных финансовых издержек реализуются с участием государства, как стороны проекта, способной взять на себя весь спектр функций по обеспечению политики, направленной на создание (модернизацию) производственной базы, и последующее воспроизводство знаний в области научных военно-технических разработок.

В этом случае предполагается проводить оценку эффективности НИОКР путём интегральной оценки с точки зрения конгломеративности всего спектра их результатов.

Проводимые государством широкомасштабные бюджетные инвестиции в области НИОКР, как правило, не поддаются оценке эффективности традиционно принятыми методами в силу несопоставимости понесённых финансовых затрат и фактически полученного результата.

В качестве примера необходимо сказать о том, что экспертная оценка широко применяется зарубежом, в том числе и в США, где данный подход положен в основу определения эффективности понесённых бюджетных расходов по федеральным программам в области R&D (research and development), являющейся аналогом НИОКР. При этом основной вектор усилий федеральных ведомств США направлен на решение задач по выработке и последующей формулировке наиболее значимых программных целей, критериев и показателей, обуславливающих возможность адекватной оценки темпов реализации и продвижения к намеченным целям в сравнении с другими федеральными программами.

Разрабатываемая система показателей оценки эффективности НИОКР проходит процедуру постоянной актуализации на предмет динамики достижения запланированных показателей и включает в себя наиболее общие критерии, способные обеспечить сопоставление различных видов выполняемых научно-исследовательских работ, начиная от стадии фундаментальных научных исследований и заканчивая стадией разработок и демонстрацией созданных прототипов, и представлена в следующих основных аспектах, присущих любой программе R&D (НИОКР):

- ◆ соответствие (relevance) – необходимость обоснования важности и возможности осуществления инвестирования программы за счёт средств федерального бюджета;

- ◆ качество (quality) – необходимость обоснования того, как инвестирование бюджетных средств обеспечит наилучшее качество результатов R&D (НИОКР);

- ◆ результативность (performance) – необходимость обоснования наиболее эффективного использования полученных бюджетных инвестиций.

Использование экспертных оценок как инструмента критериальной оценки эффективности R&D (НИОКР) в том числе и в оборонно-промышленном комплексе США представляет собой инструмент экономического воздействия в целях повышения итогового результата научных исследований, рационального расходования бюджетных инвестиций, создания условий по трансферу технологий в частный сектор.

При этом как отечественный, так и зачастую зарубежный опыт практически не уделяют внимания вопросам конгломерации результатов научно-технической деятельности в виде материальных и нематериальных активов, полученных при выполнении различных по тематике НИОКР, но возможных к использованию как единое целое, и их последующему инвестированию в НИОКР, а также оценке полученных от этого эффектов.

Другой, более известный в экономических кругах расчётно-аналитический подход основан на затратном методе оценки эффективности достигнутых результатов НИОКР и связан по большому счёту с рентабельностью и окупаемостью самого проекта, а также использованием широкого спектра методов оценки эффективности проектов, основанных на приведении затрат, осуществляемых в различные периоды времени, к сопоставимым величинам и к сожалению также не учитывающий "специфики", связанной с уже имеющимися научно-техническими заделами, позволяющими выйти на качественно иной уровень оценки эффективности НИОКР.

В данном случае речь идёт о методах сравнения будущих доходов и произведённых затрат в сопоставимом (приведённом) виде – дисконтировании с учётом таких факторов как инфляция, отрицательная динамика промышленного производства, изменение процентных ставок и другие.

В свою очередь указанные основные методы оценки эффективности, применяемые к НИОКР, условно можно разделить на методы с использованием принципов дисконтирования, учитывающих поправки на инфляцию: profitability index (PI), представляющий метод индекса рентабельности, net present value (NPV) метод, иначе представляемый в виде "чистого дисконтированного дохода"; internal rate of return (IRR), как метод использующий внутреннюю норму доходности и без таковой, так и использующий лишь учётную оценку (pay back period (PP)), либо учитывающий только период окупаемости

(average rate of return (ARR), представляющие собой коэффициент эффективности инвестиций (debt cover ratio (DCR)).

Использование вышеуказанных расчётно-аналитических методов, а также подходов, основанных на экспертной оценке расчётов эффективности НИОКР предприятий ОПК путём применения методологии использования системы взвешенных балльных оценок показателей, имеют как свои сильные, так и слабые стороны.

Не вызывает сомнения тот факт, что расчётно-аналитические показатели достаточно ёмко характеризуют

эффективность НИОКР, но только односторонне, в части выгоды вложения инвестиций, без привязки к долгосрочным, либо отсроченным нефинансовым эффектам, что не позволяет учесть качественные и количественно неизмеримые и с трудом формализуемые факторы.

Наблюдаемая тенденция последних лет, в том числе и в зарубежной практике характеризуется комплементарностью вышеперечисленных подходов в целях получения объективных, универсальных результатов оценки эффективности, что несомненно представляется целесообразным использовать и в отечественной экономической практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цыбулевский С.Е. Обеспечение устойчивого инновационного развития ракетно-космической промышленности через формирование её нового корпоративного облика // Вестник ФГУП "ЦНИИ "Центр", М.: Выпуск № 3, 2016, с. 104–115.
2. Напреенко В.Г., Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е., Костенев Д.Л. "Оценка эффективности НИОКР в высокотехнологичных отраслях производства" // Монография Издательство ООО "МАКС Пресс" 2017 г.
3. Напреенко В.Г., Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е., Костенев Д.Л. "Оценка инвестиционных проектов в высокотехнологичных отраслях производства" // Монография Издательство ООО "МАКС Пресс" 2017 г.
4. Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е. "Перспективы развития высокотехнологичных отраслей отечественной промышленности с учетом технологического уклада российской экономики на примере ракетно-космической промышленности" // Научно-прикладной журнал "Микроэкономика" Выпуск № 2, 2017, с.29–32.
5. Муракаев И.М., Цыбулевский С.Е. "О применении метода декомпозиции ранее полученных результатов НИОКР и ТР для последующего формирования из них материальных и нематериальных активов, используемых в производственной деятельности предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности" // Периодический научный сборник Современные тенденции развития науки и технологий Выпуск № 1 часть 5, 2017 г. По материалам XXII Международной научно-практической конференции г. Белгород, 31 января 2017 г.

© С.Е. Цыбулевский, И.М. Муракаев, (tsybulevsky@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



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

РЕКЛАМА

ТЕНДЕНЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ТНК

TRENDS IN TNC MARKETING COMMUNICATIONS STRATEGIES

V. Chernova
V. Starostin
A. Zobov

Annotation

The article studies the problem of changing the global communication strategies of the largest transnational corporations. The preconditions for their change in the market of consumer goods are singled out. Presented is the author's vision of the content of the global strategy of marketing communications. Structural features of financing global marketing communications strategies are singled out. Trends of financing of communication strategies in the Russian market of consumer goods are revealed. The author identifies the reasons for the change in TNC communication strategies associated with the change in consumer behavior, the influence of the innovation factor in this process is noted.

Keywords: marketing communication strategies, transnational corporations, consumer goods.

Чернова Вероника Юрьевна
К.э.н., ассистент, Российский университет дружбы народов
Старостин Василий Сергеевич
К.э.н., Государственный университет управления
Зобов Александр Михайлович
К.э.н., Российский университет дружбы народов

Аннотация

В статье исследуется проблема изменения глобальных коммуникационных стратегий крупнейших транснациональных корпораций. Выделены предпосылки их изменения на рынке товаров народного потребления. Представлено авторское видение содержания глобальной стратегии маркетинговых коммуникаций. Выделены структурные особенности финансирования глобальных стратегий маркетинговых коммуникаций. Раскрыты тенденции финансирования стратегий коммуникаций на российском рынке товаров народного потребления. Автором выделены причины изменения коммуникационных стратегий ТНК, связанные с изменением потребительского поведения, отмечается влияние инновационного фактора в данном процессе.

Ключевые слова:

Маркетинговые коммуникационные стратегии, транснациональные корпорации, товары народного потребления.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие мировой экономики и сопряженных с этим маркетинговых процессов в крупнейших компаниях в последние десятилетия характеризуется рядом взаимосвязанных между собой изменений, образующих в совокупности систему специфических тенденций. Такая система тенденций обуславливает использование новых маркетинговых коммуникационных стратегий.

Условия для более тесной межгосударственной экономической интеграции оказали влияние на состояние мирового рынка товаров народного потребления – на его количественные и качественные характеристики [9, 10]. Тенденции мирового потребления оказывают прямое влияние на глобальные маркетинговые стратегии и стратегии маркетинговых коммуникаций крупнейших транснациональных корпораций. Всё это, в условиях политики импортозамещения, приводит к необходимости решения ряда задач прикладного характера. В настоящем исследовании к таким задачам отнесены:

1. выделение ключевых тенденций, оказывающих влияние на формирование маркетинговых коммуникационных стратегий мировых ТНК;
2. уточнение содержания элементов маркетинговых коммуникационных стратегий, используемых современными ТНК;
3. раскрытие особенностей формирования глобальных маркетинговых коммуникационных стратегий современных ТНК;
4. выявление основных тенденций в реализации глобальных маркетинговых коммуникационных стратегий современных ТНК.

Обзор литературы

Общетеоретическим и отдельным практическим вопросам формирования маркетинговых коммуникационных стратегий уделено внимание в трудах отечественных и зарубежных исследователей, в том числе Д. Аакера [1], Дж. Барнета и С. Мориарти [2], К.А. Бокшта [3], Ф. Котлера [8], О.В. Сагиновой [19], М. Стелзнера [21], Д. Траута

[23], и многих других. В теории маркетинга также исследуются различные аспекты разработки и реализации глобальных маркетинговых коммуникационных стратегий компаний. Можно, в частности, выделить труды таких исследователей как Н.И. Диденко [4], С.В. Карповой [7], Н.К. Моисеевой [12], К.В. Садченко [20], и др.

Уточняя теоретико-методологические аспекты рассматриваемой проблематики, важно, ввиду отсутствия единства в теории маркетинга, сделать оговорки касательно элементов маркетинговой коммуникационной стратегии. Исследователи по-разному подходят к решению данной теоретической проблемы (табл. 1).

Однако несмотря на широкий охват теоретических трудов, происходящие в последние годы тенденции в мировой экономике и глобальных маркетинговых стратегиях крупнейших ТНК, требуют проведения дополнительных исследований в области систематизации практик.

Результаты

Происходящие в мировой экономике тенденции становятся причиной изменений в технологиях продаж товаров народного потребления [24], формирования глобальных маркетинговых стратегий ТНК и их стратегий маркетинговых коммуникаций. К числу количественных трендов, оказывающих прямое влияние, можно назвать

увеличение объемов потребления рассматриваемой группы товаров народного потребления (таблица 2). К товарам народного потребления традиционно относится продукция, произведенная для продажи населению с целью личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью [13]; промышленная и сельскохозяйственная продукция, используемая населением для личного потребления в домашнем хозяйстве и мелкотоварном производстве [14].

Увеличение стоимостных объемов мировых продаж товаров народного потребления связано не только с инфляционными процессами, но и с физическим увеличением потребления. Такие изменения целесообразно рассмотреть прежде всего с точки зрения тенденций в расходах на маркетинговые коммуникации и их структуре. Оговоримся, что, учитывая особенности ведения финансового учёта современных ТНК, основные затраты на реализацию маркетинговых коммуникационных стратегий включаются в статьи расходов, связанных с рекламными коммуникациями. При этом нередко в практике деятельности ТНК маркетинговые коммуникационные стратегии отождествляются с рекламными стратегиями. В этой связи анализ тенденций в части осуществления затрат на реализацию маркетинговых коммуникационных стратегий будет осуществляться в отношении изменения объемов и структуры расходов на рекламные коммуникации.

Таблица 1.

Объем импорта товаров группы 03 ТН ВЭД ЕАЭС (тонн).

Автор	Элементы маркетинговой коммуникационной стратегии
Дж. Барнет С. Мориарти	анализ; цели и задачи коммуникаций; целевые аудитории; выбор коммуникаций-микс; выбор стратегий маркетинговых сообщений; выбор средств доставки маркетинговых обращений; определение бюджета; реализация стратегии; оценка результатов
П. Дойль [6]; Протасова Л.Г., Васильцова Л.И., Кузьмин Е.А. [16]	цели и задачи коммуникационной стратегии; бюджет; выбор каналов и инструментов коммуникаций; учет территориальных различий
Е.Г. Лашкова [11]	уровень корпоративной стратегии; уровень маркетинговой стратегии; цели по коммуникациям, по продукции, по ценообразованию, по позиции, по бренду; стратегия маркетинговых коммуникаций; тактика маркетинговых коммуникаций; план действий по маркетинговым коммуникациям; - контроль маркетинговых коммуникаций
А.А. Романов, А.В. Панько [18]	Включают элементы модели интегрированных маркетинговых коммуникаций: цели и задачи маркетинговой стратегии; цели и задачи маркетинговых коммуникаций; целевые аудитории; формулирование коммуникационных посланий; выбор инструментов коммуникаций; разработка кампаний; реализация кампаний; оценка эффективности коммуникаций
А.А. Чалова	анализ внешней и внутренней среды; определение целей организации и целей маркетинговых коммуникаций; оценка продукции с точки зрения её конкурентных преимуществ; определение бюджета маркетинговых коммуникаций; направления реализации стратегии маркетинговых коммуникаций; реализация комплекса маркетинговых коммуникаций; оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.

Таблица 2.

Динамика основных показателей мировой торговли товарами народного потребления, 2000 - 2016 гг., млрд. долл.

Год	Торговля товарами народного потребления в мире, в % от ВВП, %	Объём мирового импорта товаров народного потребления, млрд. долл.	Объём мирового экспорта товаров народного потребления, млрд. долл.
2000	39,1	6 691	6 502
2005	45,1	10 835	10 580
2010	46,7	15 491	15 403
2011	50,3	18 497	18 458
2012	49,6	18 700	18 611
2013	49,3	19 009	19 070
2014	48,4	19 080	19 123
2015	44,3	16 736	16 585
2016	50,0	16 218	16 055

Источник: составлено автором на основе данных Всемирного Банка [28].

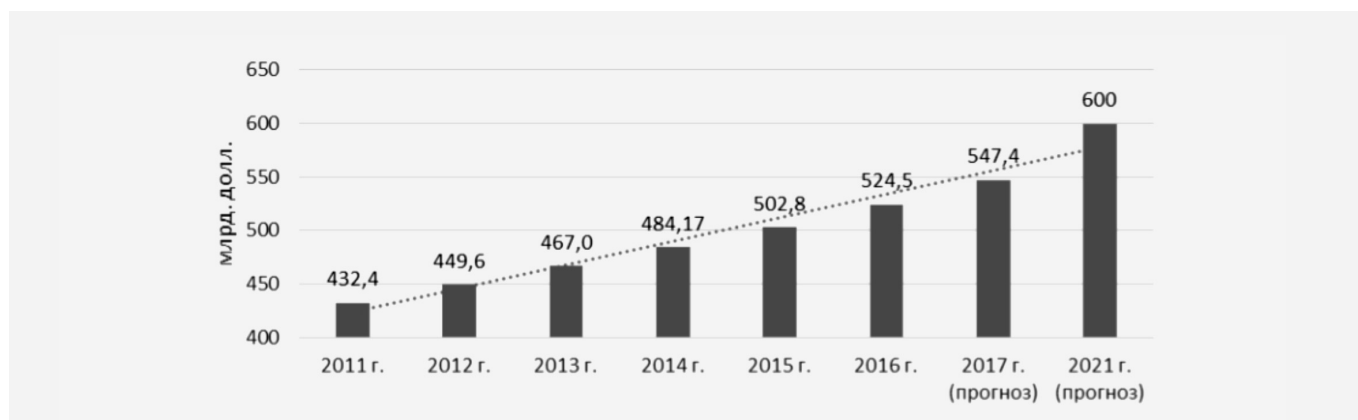


Рисунок 1. Количество спортивных мероприятий, проведенных в городе Сочи в 2014-2016 гг.

В последние годы наблюдается динамичный рост затрат на реализацию глобальных коммуникационных стратегий ТНК (рис. 1).

Среднегодовой рост мировых затрат на рекламные коммуникации за период с 2011 по 2016 гг. составил 4,4 % или 19,3 млрд. долл. в стоимостном эквиваленте. Несколько иная тенденция наблюдается в реализации глобальных коммуникационных стратегий ТНК на российском рынке товаров народного потребления.

Не удивительно, что из 30 крупнейших российских рекламодателей, абсолютное большинство (29) функционирует на рынке товаров народного потребления (рис. 2).

В последние годы на российском рынке товаров народного потребления происходит снижение маркетинговой коммуникационной активности ТНК. Это связано прежде всего с падением доходов ТНК на российском рынке товаров потребительского назначения, обусловленным снижением реальных доходов населения. Однако, согласно данным исследований, в ближайшие годы компании планируют увеличить бюджеты на реализацию стратегии маркетинговых коммуникаций [27].

В последние годы в части формирования структуры затрат на отдельные инструменты и каналы коммуникаций крупнейших ТНК мира наблюдается четкий тренд, связанный с "иртуализацией" коммуникационных кампаний (табл. 3).

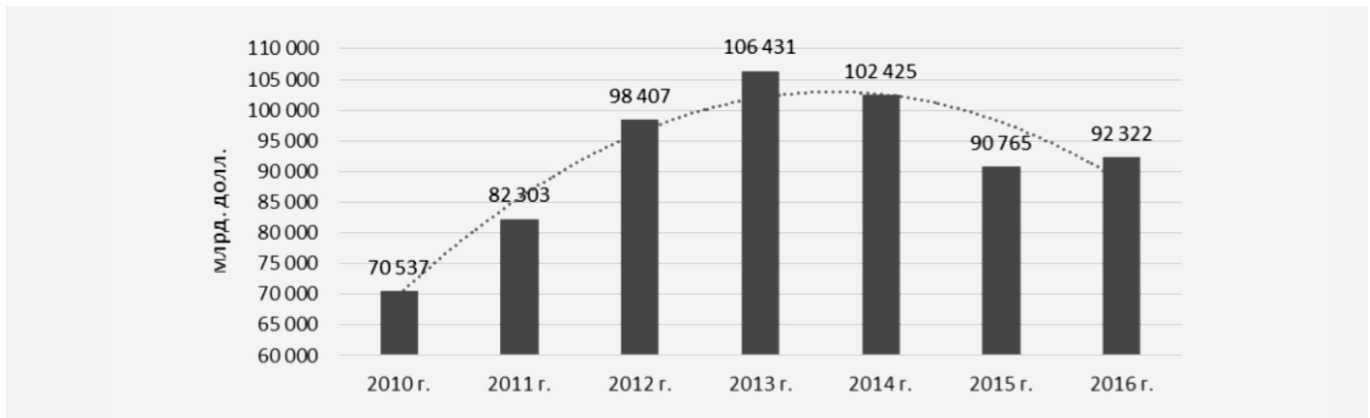


Рисунок 2. Динамика затрат на рекламные коммуникации крупнейших ТНК на российском рынке товаров народного потребления, млрд. руб.

Источник: составлено на основе исследований [5].

Таблица 3.

Структура глобальных затрат на маркетинговые коммуникации.

Показатели затрат на инструменты коммуникации	2016 / 2015		Доля в 2016 г. от общего объема, %	Прогноз прироста в 2017 г., %	Прогноз ср.год. темпы роста 2016 - 2021 г., %
	млрд. долл.	%			
<i>Территории</i>					
Всего в мире, в том числе:	27	5,7	100	3,6	4,0
США	12	6,9	37	1,7	2,9
Северная Америка	12	6,7	39	1,8	3,0
Западная Европа	4	3,9	20	2,4	2,2
Центральная и Восточная Европа	1	6	3	5,6	4,9
Латинская Америка	1	5,5	5	6,2	6,2
Азиатско-тихоокеанский регион	7	5,3	30	5,4	5,3
<i>По каналам коммуникаций</i>					
<i>Цифровые каналы коммуникаций (он-лайн коммуникации)</i>	26	16,9	36	13,3	10,9
Поисковая реклама и социальные сети	23	23,5	25	17,0	12,4
Мобильные коммуникации	26	47,5	16	31,4	21,8
<i>"Офф-лайн" коммуникации</i>	1	0,3	64	-1,8	-0,9
Телевидение	7	3,8	38	-0,1	1,0
Печатная реклама	-7	-9,1	14	-9,4	-9,0
Радио реклама	-0,1	-0,5	6	-0,7	-1,0
Наружная реклама	1	3,3	6	3,7	2,9

Как видно, на цифровые каналы коммуникаций (поисковая реклама, реклама в социальных сетях и мобильные коммуникации уже приходится 36 % от затрат на коммуникации ТНК. При этом согласно прогнозам междуна-

родных агентств, к 2021 г. на виртуальные коммуникации будет приходиться 50 % от совокупных расходов на реализацию маркетинговых коммуникационных стратегий ТНК (рис. 3).



Рисунок 3. Прогноз изменения затрат на рекламу по типам каналов коммуникаций.

Обсуждение

Крупнейшие ТНК, даже при условии их доступа к значительным финансовым ресурсам, в современных условиях идут по пути стандартизации маркетинговых коммуникационных стратегий (большой части их компонентов). К примеру, такие крупнейшие компании на рынках товаров народного потребления длительного пользования (GM, Volkswagen AG, Toyota Motor Corporation, BMW AG, Samsung, Siemens и др.), товаров кратковременного потребления (Procter&Gamble, Pepsico, Mars Inc., Unilever, L Oreal, Danone, Henkel и др.), как правило, стандартизируют следующие составляющие своих глобальных коммуникационных стратегий:

- ◆ использование стандартных методик анализа национальных рынков сбыта товаров народного потребления;
- ◆ использование единых методик целеполагания в отношении элементов комплекса маркетинга, различных групп целевых аудиторий;
- ◆ использование стандартных методик бюджетирования коммуникационных активностей;
- ◆ использование единой концепции позиционирования продукции для различных территориальных рынков;
- ◆ использование схожих по смыслу маркетинговых коммуникационных обращений для различных территориальных рынков;
- ◆ схожая структура и пропорции затрат на различные инструменты коммуникаций и соотношение затрат на "он-лайн" и "офф-лайн" коммуникации;
- ◆ использование единых методик оценки эффективности реализации маркетинговой коммуникационной стратегии.

Ключевым фактором, отличающим глобальные маркетинговые коммуникационные стратегии от прочих (на-

циональных и региональных), является охват ими многих разнородных территориальных рынков. Такие рынки могут отличаться друг от друга по множеству факторов существенных с точки зрения принятия решений в отношении выбора маркетинговых коммуникационных стратегий.

Решая указанную выше проблему в рамках настоящего исследования и, учитывая современную практику стратегического планирования ТНК, можно выделить следующие их обязательные элементы (табл. 4).

Глобальные стратегии маркетинговых коммуникаций крупнейших ТНК строятся прежде всего "от потребителя", то есть на основе проведения маркетинговых исследований, направленных на глубокое изучение запросов и потребностей целевых аудиторий и потенциальных потребителей продукции ТНК. Это обстоятельство также оказывает влияние на изменение маркетинговых коммуникационных стратегий. К примеру, для российского рынка товаров народного потребления уже были проведены специальные исследования, направленные на выявление отличий потребителей поколений "Y" и "Z". Такие исследования учитываются глобальными ТНК.

К примеру, у выделенных поколений потребителей разнятся источники поиска и потребления информации: если поколение "Z" в качестве ключевой платформы использует ресурс "Youtube" по всем категориям товаров народного потребления, то поколение "Y" пользуется более "традиционными" способами поиска, используя ресурсы крупных поисковых сайтов [15].

Происходит изменение отношения потребителей к считавшимся традиционным и эффективным элементам маркетинговых обращений. К примеру, согласно результатам исследований, снижается коммуникационная эф-

Таблица 4.

Элементы глобальных маркетинговых коммуникационных стратегий ТНК.

№	Элемент глобальной коммуникационной стратегии	Направленность использования инструментов	
		Глобальный охват	Территориальный охват
1	Инструменты маркетингового стратегического анализа	+	+
2	Инструменты целеполагания в отношении элементов комплекса маркетинга, отдельных групп потребителей и их взаимосвязи с коммуникационной стратегией	-	+
3	Выбор целевых аудиторий	-	+
4	Методы бюджетирования коммуникационной стратегии	+	+
5	Выбор маркетинговой коммуникационной стратегии	-	+
6	Разработка стратегии маркетинговых обращений	-	+
7	Реализация маркетинговых коммуникационных стратегий	+	+
8	Оценка эффективности глобальных маркетинговых коммуникационных стратегий	-	+

Источник: составлено автором.

эффективность кампаний, имеющих интимный характер [17].

Другим фактором, обуславливающим изменения в реализации глобальных стратегий маркетинговых коммуникаций ТНК на рынке товаров народного потребления, является активное использование инноваций такими компаниями.

За последние годы модель потребительского поведения при выборе того или иного товара народного потребления существенно изменилась. К примеру, увеличилось число пользователей мобильных приложений для осуществления покупок. Для потребителя такие инновации позволяют облегчить процесс покупок; для ТНК они являются новым инструментом коммуникаций. Но, как показывают исследования, не все крупные мировые компании сумели адаптироваться к таким изменениям [22].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

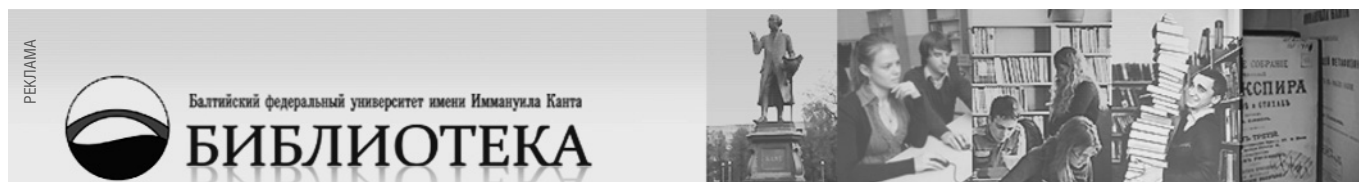
В последние годы формирование и реализация глобальных маркетинговых коммуникационных стратегий крупнейших ТНК претерпевает ряд изменений. Количественные изменения затрагивают преимущественно вопросы финансирования коммуникационных кампаний, формирования бюджетов на них, расчёта бюджета на отдельные каналы коммуникаций. Одной из основных глобальных тенденций является "виртуализация" маркетинговых коммуникационных стратегий. В современных условиях крупные ТНК используют как традиционные способы реализации коммуникационных стратегий (использование ресурсов крупных "поисковиков"), так и относительно новые, инновационные способы осуществления коммуникаций, в том числе с использованием ресурсов социальных сетей, использованием потенциала мобильных коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Как обойти конкурентов. Создаем сильный бренд. – СПб.: Питер, 2012.
2. Барнетт Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход. – М.: Питер, 2001.
3. Бокшт К.А. Построение отдела продаж с "нуля" до максимальных результатов. – М.: Питер, 2006.
4. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Международный маркетинг. учебник для бакалавров. – Люберцы: Юрайт, 2016.
5. Динамика бюджетов крупнейших рекламодателей. Топ-30 компаний по закупкам рекламы в СМИ 2008–2016 [Электронный ресурс] / Adindex. URL – <https://adindex.ru/landings/budget-map.phtml> (дата обращения 22.07.2017)

6. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999.
7. Карпова С.В. Международная реклама. Учебник и практикум. – М.: Издательство Юрайт, 2014.
8. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг–менеджмент. – СПб.: Питер, 2012.
9. Кузьмин Е.А. Проблематика обособленной экономической безопасности в условиях свободной торговли: взгляд на взаимодействие России и ВТО // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Серия Социально–экономические науки, № 6, 2012. С. 44–59.
10. Кузьмин Е.А. Теоретическое и эмпирическое исследование экономической безопасности при либерализации торговых отношений. Часть 2. Эмпирическая апробация методики фрагментарной экономической безопасности // Национальная безопасность / nota bene, № 2, 2013. С. 255–267.
11. Лашкова Е.Г. Планирование рекламной кампании. – Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет. 2010.
12. Моисеева Н.К. Международный маркетинг и бизнес. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА–М, 2013.
13. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303–2013 "Торговля. Термины и определения" [Электронный ресурс] / Гарант. URL – <http://base.garant.ru/70795476/> (дата обращения 12.07.2017)
14. Письмо Минэкономики РФ N МЮ–636/14–151, Госкомстата РФ № 10–0–1/246 от 27.07.1993 "О Методических рекомендациях по отнесению промышленной и сельскохозяйственной продукции к товарам народного потребления" // Закон, № 2, 1996.
15. Поколения Y и Z: как вызвать доверие и какие каналы проложат путь к их сердцам? [Электронный ресурс] / Трейд–маркетинг. URL – <http://трейд–маркетинг.рф/index.php/analytics/59–5–minut/290–pokoleniya–y–i–z–kak–vyzvat–doverie–i–kakie–kanaly–prolozhat–put–k–ikh–serdtsam> (дата обращения 21.07.2017)
16. Протасова Л.Г., Васильцова Л.И., Кузьмин Е.А. Инфраструктурный маркетинг в системе управления развитием территорий // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 2 (34). С. 104–109.
17. Рекламные исследования: секс больше не работает [Электронный ресурс] / Sostav. URL – <http://www.sostav.ru/publication/reklamnye–issledovaniya–seks–bolshhe–ne–rabotaet–27231.html> (дата обращения 21.07.2017)
18. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. – М.: Эксмо, 2006.
19. Сагинова О.В. Интегрированные коммуникации. – М.: изд. дом Академия, 2013.
20. Садченко К.В. Основы современного международного маркетинга. – М.: ДиС, 2013.
21. Стелзнер М. Контент–маркетинг. – М.: МИФ, 2012.
22. Топ–10 самых мобильно адаптированных мировых брендов [Электронный ресурс] / Трейд–маркетинг. URL – <http://трейд–маркетинг.рф/index.php/analytics/64–7–minut/272–10–samykh–mobilno–adaptirovannykh–mirovyykh–brendov> (дата обращения 21.07.2017)
23. Траут Д., Ривкин С. Новое позиционирование. Все о бизнес–стратегии №1 в мире. – СПб.: Питер, 2007.
24. Fyodorov M.V., Kuzmin E.A. Agriculture and economic security of Russia: retrospective research // Journal of international scientific researches, Vol. 5, No. 1–2, 2013. P. 42–45
25. Global Advertising Forecast [Электронный ресурс] / Magna. URL – <https://www.magnaglobal.com/wp–content/uploads/2016/12/MAGNA–December–Global–Forecast–Update–Press–Release.pdf> (дата обращения 20.07.2017)
26. Global advertising spending from 2010 to 2017 (in billion U.S. dollars) [Электронный ресурс] / Statista. URL – <https://www.statista.com/statistics/236943/global–advertising–spending/> (дата обращения 20.07.2017)
27. Marketing index 2016/2017: динамика бюджетов [Электронный ресурс] / Трейд–маркетинг. URL – <http://трейд–маркетинг.рф/index.php/analytics/59–5–minut/265–marketing–index–2016–2017–dinamika–byudzhetov> (дата обращения 21.07.2017)
28. Merchandise exports (current US\$) [Электронный ресурс] / The World Bank. URL – <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.MRCH.CD.WT> (дата обращения 14.07.2017)

© В.Ю. Чернова, В.С. Старостин, А.М. Зобов, (veronika_urievnva@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

DIVIDEND POLICY OF OIL AND GAS COMPANIES

A. Kataev

Annotation

Financing of the oil and gas complex of the Russian Federation is currently associated with serious difficulties due to Western sanctions imposed on Russia and a lack of national capital. In these conditions, Russian oil and gas companies should make maximum efforts to increase their investment attractiveness in order to successfully compete for limited financial resources. Dividend policy of companies is the most important factor of investment attractiveness. The article analyzes the world experience of the dividend policy of oil and gas companies and formulates recommendations in this area for Russia.

Keywords: oil and gas complex, oil and gas companies, dividends, dividend policy, financing, investment attractiveness, investments, Lukoil.

Катаев Александр Николаевич

*Московский государственный институт
международных отношений Министерства
иностраннных дел Российской Федерации*

Аннотация

Финансирование нефтегазового комплекса РФ сопряжено в настоящее время с серьезными трудностями из-за наложенных на Россию западных санкций и нехватки национального капитала. В этих условиях российские нефтегазовые компании должны приложить максимальные усилия для роста своей инвестиционной привлекательности, чтобы успешно бороться за ограниченные финансовые ресурсы. Дивидендная политика компаний – важнейший фактор инвестиционной привлекательности. Статья анализирует мировой опыт дивидендной политики нефтегазовых компаний и формулирует рекомендации в этой области для России.

Ключевые слова:

Нефтегазовый комплекс, нефтегазовые компании, дивиденды, дивидендная политика, финансирование, инвестиционная привлекательность, инвестиции, Лукойл.

Нефтегазовый комплекс России традиционно считается локомотивом российской экономики. Именно поэтому повышение инвестиционной привлекательности нефтегазового комплекса является очень актуальной и важной задачей. Большую роль в росте инвестиционной привлекательности нефтегазового сектора может и должна сыграть дивидендная политика нефтегазовых компаний.

К сожалению, общая ситуация с финансированием российской экономики в настоящее время далека от идеальной. Ощущается нехватка национального капитала, да и с иностранным капиталом в последние годы возникли серьезные трудности из-за наложенных на Россию западных санкций. Между тем, денежные средства являются кровью экономики, и от интенсивности их движения зависит судьба всей нефтегазовой отрасли и страны [3].

Недостаток национального капитала обусловлен низким уровнем развития российских финансовых институтов и нехваткой денег в стране. Банковская система до сих пор не может предоставить долгосрочные кредиты под низкие проценты, а небанковские финансовые институты вообще не играют заметной роли в экономике и нуждаются в существенном улучшении практики ведения бизнеса и корпоративного управления [18] [20] [26]. К

тому же, новые международные инициативы по ужесточению контроля над финансовыми институтами будут оказывать большее влияние на скорость развития национальных финансовых институтов [23].

На внешних рынках капитала происходят достаточно противоречивые процессы. До недавнего времени наблюдались процессы финансовой глобализации, которые позволяли получить доступ к иностранным финансовым ресурсам компаниям из любых стран. Россия тоже втянулась в орбиту мировых финансовых потоков [2] [14] [17] [24]. Но мировой финансово-экономический кризис 2008г. повернул процессы финансовой глобализации вспять и затормозил переток капитала между странами [19] [21] [22]. Наложённые на Россию западные санкции усугубили проблему привлечения иностранного капитала. Более того, специалисты отмечают, что в целом стал наблюдаться отток капитала из России [15].

Рассмотрим ситуацию с финансированием нефтегазового комплекса России более подробно. Для организации геолого-разведочной деятельности, строительства нефтегазопроводов, терминалов загрузки и разгрузки, линий электропередач, строительство огромной инфраструктуры НКГ (снабжение металлопрокатом, трубами, цементом, оборудованием, специальным транспортом и

т.д.) и инфраструктуры смежных областей требуется огромные объемы средств. Государство не может вкладывать долго самостоятельно такие огромные средства в развитие нефтегазового комплекса. Такие большие затраты выходят за пределы возможностей нашего бюджета. Местный банковский капитал тоже не может в достаточной мере решить задачу финансирования. Дефицит средств приводит к тому, что нефтегазовая отрасль обращается к внешним заимствованиям, привлечению прямых и портфельных инвестиций в крупные энергетические проекты, реализуемые в нашей стране.

Отечественные и иностранные инвесторы увеличивают активы российских нефтегазовых компаний, покупая акции этих компаний. Главной целью приобретения акций акционерных обществ является доход на вложенный капитал. Доход акционера складывается из двух источников – текущего дохода, выплачиваемого в виде дивидендов на акцию и прироста курсовой стоимости, реализуемого при продаже акций. Дивидендом является часть прибыли Общества, распределяемая между держателями акций одной категории (типа) пропорционально числу имеющихся у них акций. В странах Запада акционерное общество заинтересовано в выплате дивидендов, следствием которого является рост доверия к Обществу на финансовом рынке и получение им дополнительных льгот [13].

Какую же информацию использует инвестор при покупке этих акций? Среди инвесторов до сих пор не прекращается спор о том, какой показатель более информативен для оценки стоимости обыкновенной акции предприятия: прибыль или дивиденды. Конечно же, прибыль имеет большое значение для акционеров, т.к. именно она является основой выплаты дивидендов. Однако большую роль играют и дивиденды. Именно дивиденды – это то, что акционеры получают от компании и именно они лежат в основе моделей дисконтирования дивидендов. Чем больше увеличенная менеджером доля прибыли, распространяемая между акционерами в виде дивидендов, тем богаче акционер. Этот факт говорит о том, что решение о размере выплачиваемых дивидендов (dividend decision) очень важно для инвестора [25].

Практика показывает, что инвестор использует такие показатели, как коэффициент рентабельности собственного капитала ROE, который равен отношению чистой прибыли компании к собственному капиталу. Этот показатель в современных условиях должен быть как можно больше, но в любом случае должен быть на 5–10% больше чем инфляция.

Или же показатель EBITDA (англ. Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – это прибыль до налогов, процентов и амортизации. EBITDA равна сумме операционной прибыли и амортизации [6].

Также используется показатель выручки на единицу персонала, который в настоящих условиях в России должен быть от одного миллиона рублей в успешных компаниях.

Наряду с этими важнейшими показателями, практика показывает, что объявление о росте или уменьшении дивидендов компании обладает мощным сигнальным эффектом и информационной составляющей для инвесторов.

Что же представляет из себя понятие дивидендов? Дивиденды – это выплаты, производимые компаниями своим акционерам. Они рассматриваются как менеджментом, так и акционерами в качестве эквивалента выплаты процента, устанавливаемого для кредитора, т.е. как компенсация за отложенное потребление акционеров. Дивиденды также рассматриваются как распределение недавно полученной прибыли между собственниками (акционерами) [5] [12].

Инвестор предполагает, что управляющие, которые принимают решение о размере дивидендов в компании, более осведомлены о размере ожидаемой прибыли компании, чем остальные участники и акционеры предприятия. Этот случай асимметричной информации (asymmetric information) предполагает, что менеджеры сделают информацию общедоступной лишь в том случае, если они будут заинтересованы в этом. Как раз объявление об изменении величины дивидендов компании является одним из случаев распространения такой информации.

Таким образом, такая информация об изменении величины дивидендов служит в качестве сигнального механизма.

Простой взгляд на изменение величины дивиденда состоит в том, что объявленное увеличение указывает на возросшую оценку менеджерами фирмы уровня ожидаемой прибыли. Отсюда объявление о росте дивидендов будет "хорошей новостью" и, в свою очередь, повышает ожидания инвесторов относительно величины ожидаемой прибыли.

Напротив, объявление об уменьшении дивидендов служит сигналом о слабой оценке менеджерами величины ожидаемой прибыли. Поэтому объявленное уменьшение дивидендов является "плохой новостью" и, в свою очередь, ухудшает ожидания инвесторов в отношении будущей прибыли, которая ожидается.

Суть в том, что объявление о повышении дивидендов вызовет рост цен на акции фирмы, а объявление о понижении приведет к падению цен.

Специалисты вывели модель, на основании которой можно рассчитать размер дивидендов, которые с боль-

шей вероятности будут объявлены акционерам. Это уравнение показывает, что величина текущих дивидендов зависит от величины прибыли за этот год и прошлогодних дивидендов:

$$D_t = a \cdot p \cdot E_t + (1-a) D_{t-1}$$

где,

D_t – величина текущих дивидендов,

a – коэффициент скорости корректировки, который находится между нулём и единицей. (для различных компаний эта величина индивидуальна, т.к. компании по разному подходят к выплате дивидендов и реально выплачивают лишь часть от желаемого),

p – целевой коэффициент выплаты дивидендов. (Например, если прибыль компании составила \$5 млн, а целевой коэффициент составил 60%, то она скорее всего выплатит дивиденды в размере \$3 млн (0,6x \$5млн). Если, например, в прошлом году компания выплатила дивиденды в размере \$2 млн, это говорит об увеличении дивидендов на \$1 млн (\$3млн-\$2млн). Однако, если $a=50\%$, то в реальности компания увеличит дивиденды лишь на \$500 тыс (0,5x\$1млн). Таким образом, реальные дивиденды составят \$2,5 млн (\$2млн + \$500 тыс), т.е величину, равную дивидендам за прошлый год плюс изменения дивидендов в этом году по сравнению предыдущим),

E_t – прибыль компании.

D_{t-1} – величина прошлогодних дивидендов [25].

Интересно, что коэффициент скорости корректировки вытекает из мнения некоторых экономистов о том, что большая часть прибыли необходимо реинвестировать в развитие компании. И это для менеджеров вполне приемлемо и понятно для большинства инвесторов.

Например, такие исследователи дивидендной политики компаний как Модильяни и Миллер опубликовали ещё в 1961 году важную статью о дивидендах и их воздействии на благосостояние акционеров. В этой статье получила развитие теорема разделения Фишера. Из этой теоремы следует вывод о том, что директорам нет смысла волноваться о выплате дивидендов. Если компания будет реализовывать все инвестиционные проекты с положительной NPV, дисконтированной по стоимости капитала, благосостояние акционеров достигнет максимума. Те средства, которые останутся после этого, следует выплачивать акционерам в виде дивидендов.[12]

Традиционно считается, что дивидендное решение важно для акционера и акционеры оценивают дивиденд более высоко, чем эквивалентный объём средств, реинвестированный в бизнес.

Модильяни и Миллер показали также, что акционеры могут отказаться от дивидендов, реинвестируя их в ту же компанию. Например, некоторые британские компании делают эту процедуру сравнительно несложной для акционеров. Такие компании как, Royal and Sun Alliance

Group plc и компания розничной торговли Kingfisher plc предоставляют своим акционерам выбор: получать дивиденды в форме денежных средств или в виде дополнительных акций.

Ряд компаний будет использовать причитающиеся отдельным акционерам дивидендные выплаты для покупки для них акций компании на фондовой бирже, с тем чтобы покупка акций акционерами была сделана с наименьшими издержками для них. К таким компаниям относятся, например, British Petroleum plc, Dixons Group plc. [25]. Такой подход, конечно же, тоже используется российскими компаниями НГК.

Итак, с точки зрения Модильяни и Миллера:

- ◆ дивиденды должны выплачиваться только в том случае, если компания не может использовать доступные средства, – по крайней мере, настолько же эффективно, как это могут сделать сами акционеры (т.е. инвестировать во все проекты с положительным значением NPV при дисконтировании денежных потоков по ставке, равной альтернативной стоимости капитала);

- ◆ в качестве дивидендов следует выплачивать только средства, оставшиеся после инвестирования. Дивиденд – это остаток и решение о величине выплачиваемых дивидендов в малой степени значимо для акционеров;

- ◆ цена акции – это современная стоимость будущих дивидендов. Для акционеров не будет иметь значения, из чего складывается текущая стоимость (т.е. каков размер дивидендов за конкретные годы). Если более низкие выплаты в текущем году приводят к более высоким выплатам в последующие годы таким образом, что текущая стоимость (и цена акции) возрастает, то благосостояние акционеров увеличится;

- ◆ отдельные держатели акций могут регулировать выплаты соответственно своим интересам: если они не получили дивидендов либо получили мало, но им необходимы денежные средства, то они могут продать несколько акций и получить необходимую сумму ("создать" дивиденды самостоятельно);

- ◆ если они предпочитают не получать дивиденды от компании, то могут приобрести ещё некоторое количество акций за счёт дивидендных выплат и таким образом увеличить свои инвестиции в компанию [8].

Если рассматривать международный опыт реализации дивидендной политики, то, например, в США выплата дивидендов осуществляется поквартально. В рамках реализации лучшей практики корпоративного управления в США существует специальный индекс "дивидендных аристократов", в который включаются компании, стабильно повышающие выплаты акционерам на протяжении 25 лет. Достаточно один раз пропустить повышение, чтобы компанию вычеркнули из элитного списка. Так, к 2010 году на протяжении последних 25 лет из компаний индекса S&P 500 ежегодно повышали дивиденды

денды 43 компании. К этим компаниям кстати относится и американская Exxon Mobil, а в европейском индексе S&P Europe 350 насчитывалось 48 эмитентов, которые повышали дивиденды в течение последних 10 лет. В этом списке значатся такие нефтегазовые компании как BP и Royal Dutch Shell [1].

В КНР в 2007 году для компаний с государственным участием, находящихся под надзором SASAC, было введено требование об уплате дивидендов на уровне 0–10% от чистой прибыли. В 2011 году показатель был изменён и составил 5–15%. В 2013 году на высшем государственном уровне была объявлена цель – обеспечить к 2020 году уровень дивидендных выплат в размере до 30% от чистой прибыли. Однако, этот уровень ниже уже существующих в промышленности США (50–60% от чистой прибыли) и средних размеров дивидендов, выплачиваемых компаниями с государственным участием в пяти странах с развитой экономикой (33%) [8]. Можно сделать вывод, что в мировой экономике одним из важнейших факторов привлечения инвестиций является именно осуществление грамотной дивидендной политики.

Но вернёмся к влиянию информации об изменении величины дивиденда на стоимость акций.

Один из способов проверить, является ли факт изменения величины дивидендов источником получения информации для инвесторов, состоит в изучении цен акций на сообщения об изменении дивидендов. Однако, при этом требуется особое внимание, поскольку фирма нередко объявляет о размере дивидендов одновременно с объявлением о величине прибыли. Поэтому, когда такие объявления делаются одновременно, любое изменение цены обыкновенных акций фирма может отнести на счёт того или иного (или обоих) сообщений.

В одном исследовании была сделана попытка решить данную проблему, для чего учитывались только те случаи, когда сообщение о величине прибыли фирма делала с разрывом во времени от сообщения об уровне дивидендов по крайней мере в 11 торговых дней. На рис. 1 представлена информация о средней, отличной от нормальной доходности, связанной с сообщением о размере дивидендов для фирм, которые объявили о своих дивидендах через 11 и более дней после объявления о своей прибыли.

В случаях, когда фирмы объявляли об увеличении своих дивидендов, наблюдался значительный рост цен их акций. Напротив, в случаях, когда фирмы объявляли об

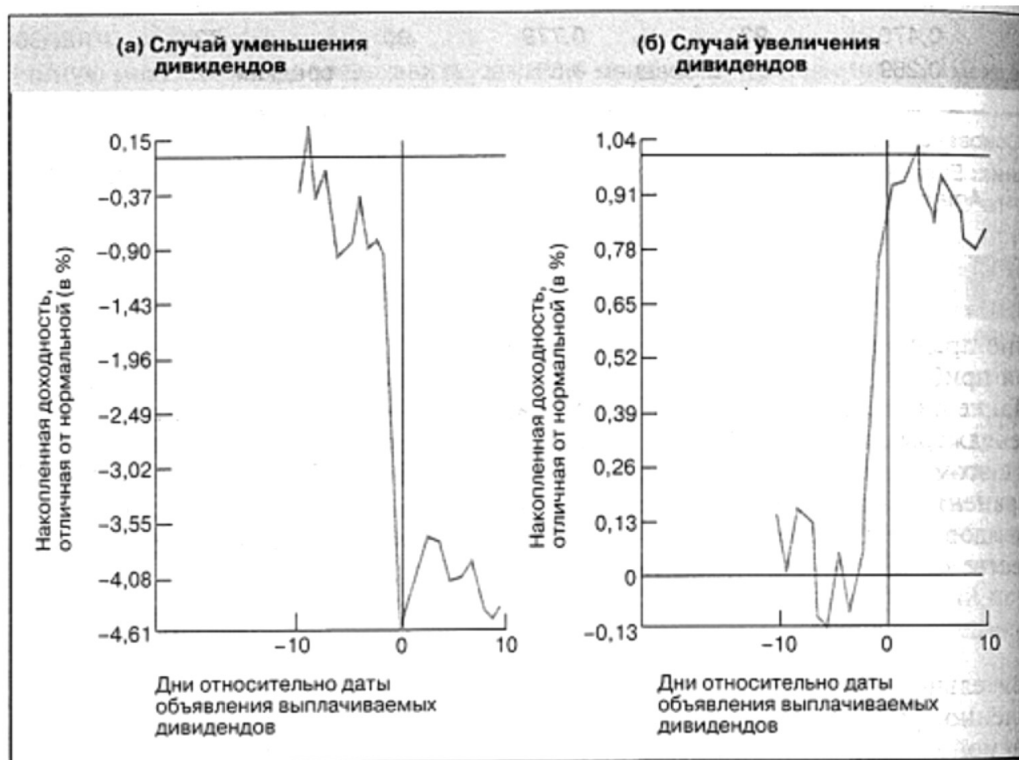


Рис. 1 Накопленная, отличная от нормальной доходность за период, начиная с 10 дней до даты объявления дивидендов

Источник: Joseph Aharony and Itzak Swary, «Quarterly Dividend and Earnings Announcement: Stockholders' Returns: An Empirical Analysis», *Journal of Finance*, 35, no. 1 (March 1980), p. 8.

уменьшении своих дивидендов, реакция ценна акции была отрицательной. Данные результаты подтверждают гипотезу об информационной составляющей дивидендов (information content of dividends hypothesis), в соответствии с которой объявление о величине дивидендов в неявном виде содержит информацию о положении и перспективах фирмы.

Следует отметить, что нет никакого несоответствия между рассмотрением уровня дивидендов в качестве показателя положения фирмы и аргументами Миллера и Модильяни, сказанными выше, о малой значимости для акционеров решения о величине выплачиваемых дивидендов.

В частности, положение акционеров не измениться ни в лучшую, ни в худшую сторону, если уровень дивидендов относительно прибыли будет низким или высоким. Однако изменение величины дивидендов может играть важную роль, так как оно содержит информацию для инвесторов о перспективах прибыли в будущем [25].

В России одним из примеров хорошей дивидендной политики является дивидендная политика нефтяной компании ПАО "ЛУКОЙЛ".

Выплата конкурентных дивидендов акционерам Компании исторически является приоритетом этой компании. В 1994 году ЛУКОЙЛ одним из первых в России принял практику ежегодной выплаты дивидендов, и в течение уже 20 лет непрерывно наращивает размер дивиденда на акцию. Начиная с 2012 года, ЛУКОЙЛ начал выплачивать дивиденды дважды в год – промежуточные и по итогам финансового года.

Для обеспечения максимальной прозрачности и прогнозируемости дивидендов в октябре 2016 года Совет директоров ПАО "ЛУКОЙЛ" утвердил новое Положение о дивидендной политике Компании.

Дивидендная политика ПАО "ЛУКОЙЛ" основывается на балансе интересов Компании и её акционеров, на повышении инвестиционной привлекательности Компании и её капитализации, на уважении и строгом соблюдении прав акционеров, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации, Уставом Компании и её внутренними документами.

В Положении о дивидендной политике ПАО "ЛУКОЙЛ" также закреплены следующие основные принципы дивидендной политики:

- ◆ приоритетность дивидендных выплат при распределении денежных потоков.
- ◆ обязательство направлять на выплату дивидендов не менее 25 % консолидированной чистой прибыли по Международным стандартам финансовой отчётности, которая может быть скорректирована на разовые расходы и доходы.
- ◆ стремление ежегодно повышать размер дивиденда на одну акцию не менее чем на уровень рублёвой инфляции за отчётный период.

На рис. 2 показаны дивиденды, выплаченные ПАО "ЛУКОЙЛ" за последние годы.

Теперь же рассмотрим, каким образом объявление о повышении дивидендов повлияло на стоимость обыкновенной акции ПАО "ЛУКОЙЛ". 23 июня 2016 года акционеры "ЛУКОЙЛА" на годовом собрании акционеров ут-

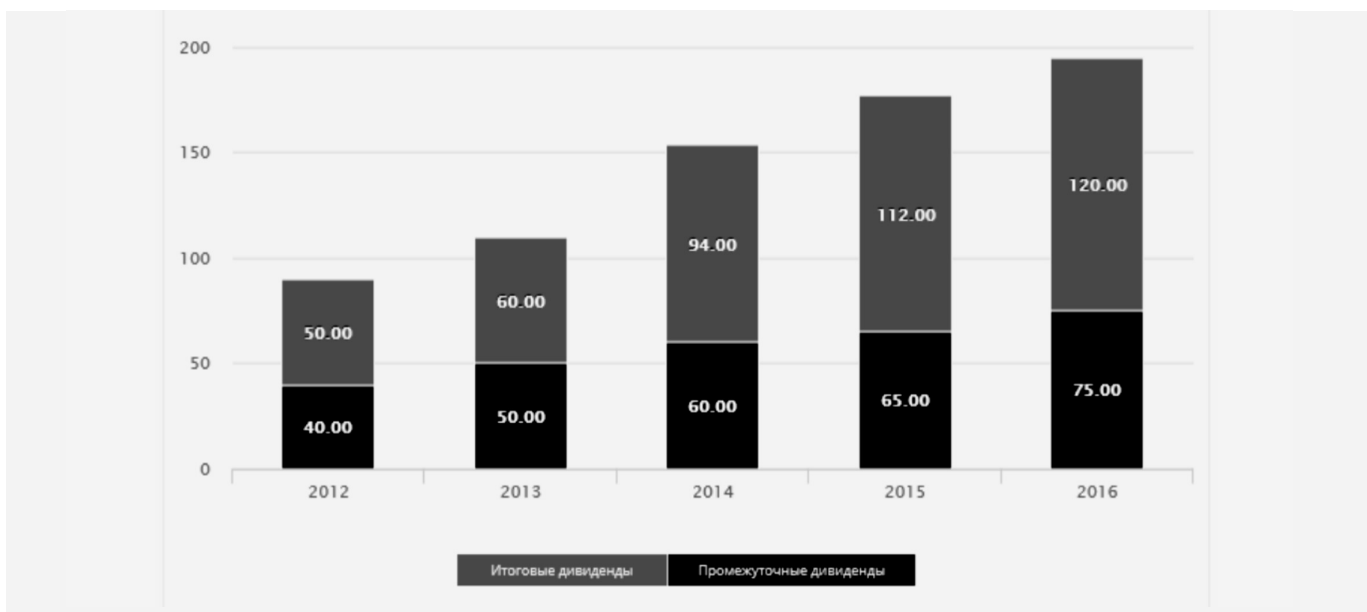


Рисунок 2. Дивиденд на обыкновенную акцию (рубли) ПАО "ЛУКОЙЛ"

Источник: сайт www.lukoil.ru [4].

вердили финальные дивиденды за 2015 г в размере 112 рублей за акцию, что было на 19% выше уровня выплат за 2014 год. Чистая прибыль "ЛУКОЙЛА", относящаяся к акционерам компании, по МСФО за 2015 год снизилась на 26% до 291 млрд рублей. Промежуточные дивиденды за январь–сентябрь составили 65 рублей на акцию. Таким образом, размер дивидендов за 2015 год составил 177 рублей на акцию, что на 15% выше уровня совокупных выплат за 2014 год [10].

Каким же образом это сообщение повлияло на стоимость акций "ЛУКОЙЛА". На рис. 3 мы видим несомнен-

ный рост стоимости акций в течении последующих за объявлением об увеличении дивидендов.

Ситуация повторилась и в 2017 году когда на годовом собрании акционеров 21 июня 2017 года акционеры "ЛУКОЙЛА" приняли решение о выплате дивидендов за 2016 год в размере 120 рублей на акцию, что было на 7% выше финальных выплат за 2015 год. Промежуточные дивиденды за январь–сентябрь таким образом составили 65 рублей на акцию, а финальные в размере 112 рублей на акцию, что на 15 % выше уровня совокупных выплат за 2014 год [11].

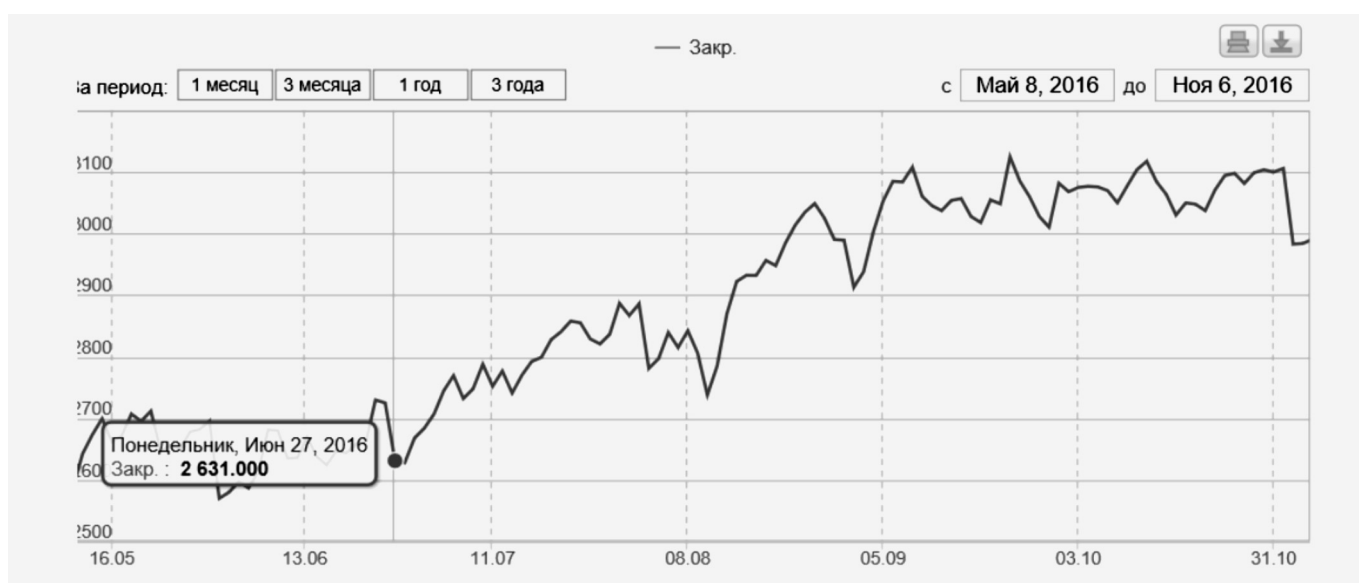


Рисунок 3. График изменения стоимости акции ПАО "ЛУКОЙЛ" с 8 мая до 6 ноября 2016 года.

Источник: сайт www.investfunds.ru [7].

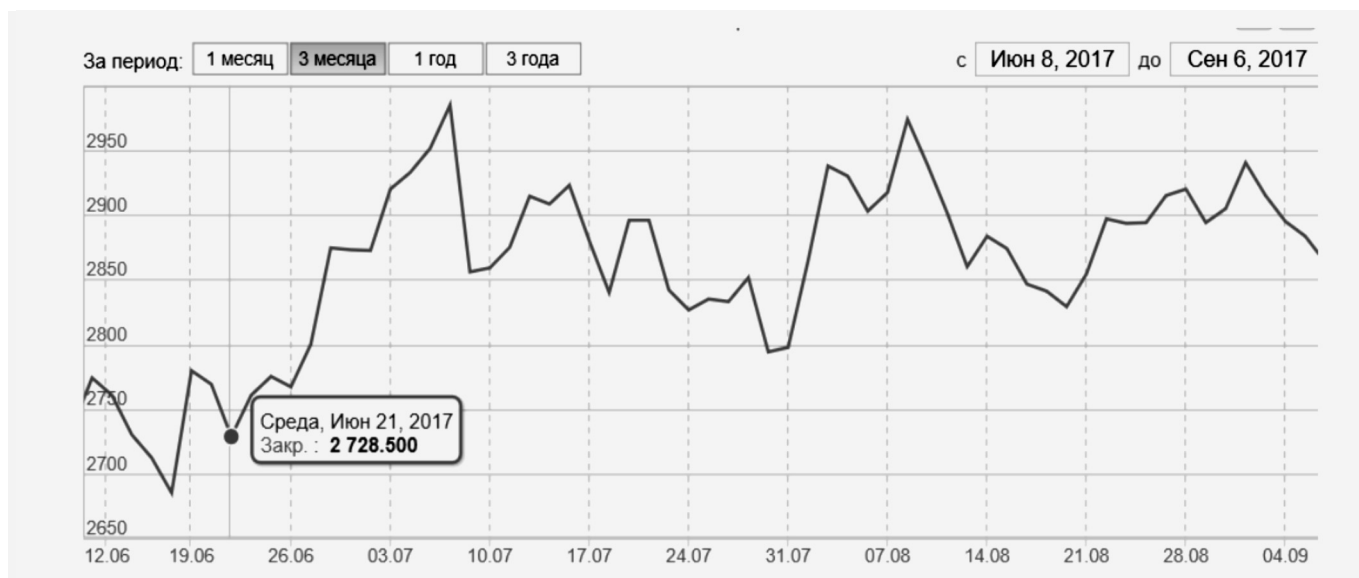


Рисунок 4. График изменения стоимости акции ПАО "ЛУКОЙЛ" с 8 июня до 6 сентября 2017 года.

Источник: сайт www.investfunds.ru [7].

Затем последовал резкий рост стоимости акций.

Мы видим несомненное подтверждение гипотезы о том, что объявление о росте дивидендов влияет на стоимость акций в положительную сторону.

В России начиная с 2015 года, в связи с проблемами финансирования госбюджета, планка ежегодной выплаты дивидендов была повышена до 50% от чистой прибыли по РСБУ или МСФО, в зависимости от того какая из них больше. На 2016–2019 г.г. МФ РФ предложил оставить этот коэффициент выплат (50%), только теперь от прибыли по МСФО (от чистой прибыли) для всех госкомпаний.

Вот параметры дивидендной политики некоторых нефтегазовых компаний России:

- ◆ "Газпром": выплата от 17,5% до 35%.
- ◆ "Газпромнефть": не менее 25% от чистой прибыли по МСФО.

- ◆ "Роснефть": не менее 35% от чистой прибыли по МСФО.

- ◆ "Транснефть": не менее 10% от чистой прибыли по МСФО.

В 2015 году менее 50% госкомпаний выполнили директиву государства о 50% дивидендных выплат. Коэффициент выплат (доля от прибыли) некоторых российских госкомпаний нефтегазового сектора:

- ◆ "Роснефть": 0,39 (РСБУ) и 0,35 (МСФО);
- ◆ "Башнефть": 0,56 (РСБУ) и 0,49 (МСФО);
- ◆ "Транснефть": 1,00 (РСБУ) и 0,08 (МСФО) [9].

В заключение, можно сделать вывод, что проведение правильной дивидендной политики может повысить инвестиционную привлекательность и капитализацию компаний нефтегазового комплекса и рекомендуется уделить этому большое внимание. Изучая мировой опыт дивидендной политики в нефтегазовой отрасли и учитывая настоящие реалии нашей экономики необходимо выработать правильную политику выплаты дивидендов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бочарова И.Ю. Дивидендная политика в системе корпоративного управления компаний / И.Ю.Бочарова // Финансы и кредит.–2011.– № 47.– С.4–6
2. Буторина О.В. Международные экономические отношения. Базовые параметры / О.В. Буторина, С.А. Галкин, В.Н. Ткачев; под ред. О.В. Буториной – М.: Весь Мир, 2013. – 134 с. – ISBN 978–5–7777–0534–1.
3. Деньги. Бурлачков В.К., Катасонов В.Ю., Ткачев В.Н. Учебное пособие / М.: МГИМО, 2010.
4. Дивидендная политика ПАО "ЛУКОЙЛ" [Электронный ресурс] / материалы сайта www.lukoil.ru. (Дата обращения: 07.09.2017 г.)
5. Инвестиции в топливно–энергетическом комплексе России: основные показатели, источники и методы финансирования. Катасонов В.Ю., Петров М.В., Ткачев В.Н. М.: МГИМО, 2003.
6. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании / Н.А. Казакова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 240 с
7. Котировки обыкновенной акции ПАО "ЛУКОЙЛ" [Электронный ресурс] / материалы сайта www.investfunds.ru (Дата обращения: 07.09.2017 г.)
8. Котляров М.А., Рыкова И.Н. Дивидендная политика китайских компаний с государственным участием в системе обеспечения доходов бюджета // Финансы.–2015.– № 10.– С.58
9. Лукасевич И.Я. О дивидендной политике компаний / И.Я.Лукасевич // Финансы.–2017.– № 2.– С.40–44
10. Лукойл увеличил финальные дивиденды за 2015 год на 19% [Электронный ресурс] / материалы сайта www.kogalym.org (Дата обращения: 06.09.2017 г.)
11. Лукойл увеличил финальные дивиденды за 2016 год [Электронный ресурс] / материалы сайта www.finan.ru (Дата обращения: 06.09.2017 г.)
12. Маклейни Эдди. Финансы Бизнеса. Теория и практика./ Эдди Маклейни.–М.: Издательский дом ИНФРА–М, 2008.– 619 с.
13. Маренков Н.Л. Основы управления инвестициями: Учебник./ Н.Л.Маренков – М.: Едиториал УРСС, 2007. – 480 с
14. Международные финансы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. Д. Миловидов [и др.]; отв. ред. В. Д. Миловидов, В. П. Битков. – М.: Издательство Юрайт, 2017.
15. Нагорный Д.А. Проблема оттока капитала из Российской Федерации./ Д.А. Нагорный // Валютное регулирование и контроль.–2016.– №1.– С.34–37.
16. Соколов Ю. Дивиденды акционерного общества / Ю.Соколов – Ежегодник ФАЦ.–2001.–М., АCADEMIA–Рандеву–AM, 2002–560 с
17. Ткачев В. Глобализация мировых финансовых рынков. Страховое дело. 2000. № 8. С. 22–30.
18. Ткачев В. Реформирование банковской системы России. Финансовый бизнес. 1999. № 7. С. 17–21.
19. Ткачев В.Н. Анализ сущности денег через призму кризисных явлений. Финансовый бизнес. 2011. № 6 (155). С. 40–48.
20. Ткачев В.Н. Денежно–кредитная статистика, М.: МГИМО, 2008.
21. Ткачев В.Н. Международное движение капитала и проблема финансовых кризисов. Российский аспект. Москва, 2008.
22. Ткачев В.Н. Мировой финансовый кризис XXI века: причины и последствия. Мировое и национальное хозяйство. 2008. № 4.
23. Ткачев В.Н., Бацунова С.И. Базель II для Швейцарии: шаг к прозрачности? Финансовый бизнес. 2012. №1 (156). С. 38–44
24. Ткачев. В.Н. Интересы России в мировой финансовой архитектуре 21 века. Бизнес и банки. – 2008. – № 37, октябрь. – С. 1–5
25. Шарп У. Инвестиции / У.Шарп, Г.Александр, Дж.Бейли.– Пер. с англ.–М.: ИНФРА–М, 2015.– 1028с.
26. Dementeva A.G., Tkachev V.N. Russian financial institutions: key issues and current trends in corporate governance. Russian International Studies. 2016. № 2. С. 138–160.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРМАНЕНТНОГО ХАРАКТЕРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ANALYTICAL JUSTIFICATION OF THE NEED TO ENSURE PERMANENT NATURE OF THE SOURCES OF THE FINANCIAL CAPACITY OF COMMERCIAL CORPORATE ORGANIZATIONS

*V. Manuilenko
M. Loktionova*

Annotation

The work was carried out to estimate the financial potential of the commercial enterprise of organizations from the standpoint of the adequacy of the permanent sources (private, long-term) for the formation of financial potential based on the structural method, identify the type of financial stability. The result revealed the need for sources of a permanent character in the commercial enterprise organizations.

Keywords: financial capacity, Corporation, permanent sources.

*Мануйленко Виктория Валерьевна
Д.э.н., доцент, Северо-Кавказский
федеральный университет,
Ставропольский филиал Московского
технологического университета
Локтионова Марина Александровна
Ставропольский филиал Московского
технологического университета*

Аннотация

В работе осуществлена оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций с позиции достаточности перманентных источников (собственные, долгосрочные) для формирования финансового потенциала на основе структурного метода, идентификации типа финансовой устойчивости. В результате выявлена потребность в источниках перманентного характера в коммерческих корпоративных организациях.

Ключевые слова:

Финансовый потенциал, корпорация, перманентные источники.

В современных условиях хозяйствования эффективность деятельности коммерческих корпоративных организаций в значительной степени определяет их финансовый потенциал. Считается, что правильно сформированный финансовый потенциал коммерческой корпоративной организации с позиции фактора времени способствует улучшению экономических условий. В этих условиях особое внимание должно уделяться изучению источников формирования финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций [1, 2] с позиции фактора времени. Итак, величина финансового потенциала – параметр, оценивающий в организациях возможности их финансовой деятельности в стратегическом направлении. Соответственно, для повышения финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций важно иметь в наличии перманентные источники финансирования, что обуславливает необходимость выявления потребности в них, подтверждая актуальность исследования.

Финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций за 5 лет поступательно вырос на

929626641 тыс. руб. (1767779459 – 838152818) или более чем в 2 раза. Более 96,5% финансового потенциала сконцентрирована в хозяйственных обществах, а именно 52,1% – 67,9% в ООО с повышающей тенденцией, далее следуют ПАО – 17,6% – 35,1%, НАО – 7,1% – 14,5%. На долю производственных кооперативов приходится не более 3,1% финансового потенциала всех коммерческих корпоративных организаций, а крестьянских фермерских хозяйств и хозяйственных товариществ – не более 0,1%.

Оценка финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях на основе структурного метода, к сожалению, позволяет констатировать, что на протяжении всего ретроспективного периода преобладают краткосрочные источники финансового потенциала – 42,7% – 61,7%, представленные преимущественно кредиторской задолженностью – 26,4% – 46,2%, с наибольшей отметкой в 2016 г. Если сопоставить краткосрочные заемные (7,1% – 13,8%) и долгосрочные заемные источники финансового потенциала (12,8% – 30,7%), то последние являются преобладающими. На долю собствен-

ных источников финансового потенциала приходится 21,4% – 42,4%, что ниже минимальной нормы 50%.

В АО, напротив, преобладают собственные источники финансового потенциала, доля которых колеблется в пределах – 47,1% – 54,4%, далее следуют краткосрочные источники финансового потенциала – 23,3% – 35,9% с преобладанием в 2014 – 2016 гг. краткосроч-

ных заемных финансовых ресурсов – 14,6% – 17,5%. Однако в целом в структуре финансового потенциала АО все же превалируют долгосрочные заемные финансовые ресурсы.

В абсолютном выражении финансовый потенциал вырос на 153755869 тыс. руб. (527862545 – 374106676).

Таблица 1.

Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций региона на основе идентификации типа финансовой устойчивости.

Показатели	Годы				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Собственные источники финансового потенциала, тыс. руб.	355359412	401772259	293121146	301696793	402269947
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	441916499	441753771	576017634	695236643	651054469
3. Собственный оборотный капитал, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)	- 86557087	- 39981512	- 282896488	- 393539850	- 248784522
4. Долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	107175302	140255331	372862717	372831216	241584283
5. Собственные и долгосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб. (стр. 3 + 4)	+ 20618215	+ 100273819	+ 89966229	- 20708634	- 7200239
6. Краткосрочные заемные источники финансового потенциала, тыс. руб.	80128746	70362407	243484393	180657688	243484393
7. Совокупные источники финансового потенциала, тыс. руб. (стр. 5 + стр. 6)	+ 100746961	+ 170636226	+ 333450622	159949054	+ 236284154
8. Запасы, тыс. руб.	131582001	173911511	197633468	220492650	286305412
9. Достаток / недостаток (+, -) собственных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб. (стр. 3 - стр. 8)	- 218139088	- 213893023	- 480529956	- 614032500	- 535089934
10. Достаток / недостаток (+, -) собственных и долгосрочных заемных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб. (стр. 5 - стр. 8)	- 110963786	- 73637692	- 107667239	- 241201284	- 293505651
11. Достаток / недостаток (+, -) совокупных источников финансового потенциала для поддержания бизнеса, тыс. руб. (стр. 7 - стр. 8)	- 30835040	- 3275285	+ 135817154	- 60543596	- 50021258
12. Модель, идентифицирующая тип финансовой устойчивости	(0, 0, 0), нулевой финансовый потенциал		(0,0,1), низкий финансовый потенциал	(0, 0, 0), нулевой финансовый потенциал	
13. Тип финансового потенциала	полная неплатежеспособность, состояние кризиса		удовлетворительная обеспеченность собственными источниками, предкризисное состояние	полная неплатежеспособность, состояние кризиса	

Источник: расчет автора по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [3].

В ПАО на протяжении ретроспективного периода доля собственных источников финансового потенциала более 51%, а в 2013 г. достигла наивысшей отметки 72,1%. ПАО также предпочитает долгосрочное заемное кредитование (13,5% – 21,3%) в противовес краткосрочному заемному кредитованию (2,2% – 15%). В целом источники финансового потенциала ПАО имеют перманентный характер. Доля кредиторской задолженности достигает наибольшей отметки в 2012 г. – 20,8%, а с 2014 г. наблюдается ее поступательный рост в структуре, достигнув в 2016 г. 13,5%. В абсолютной величине финансовый потенциал ПАО вырос на 17604419 тыс. руб. (311898361 – 294293942).

В НАО в 2012 – 2015 гг. преобладают краткосрочные источники финансового потенциала – 36,4% – 58% с существенной долей в 2014 – 2016 гг. краткосрочных заемных источников – 20,4% – 22%. Только в 2014 г. соотношение между долгосрочными заемными финансовыми ресурсами отражает преобладание первых (26,7% : 20,4%). НАО, в отличие от АО, ПАО имеют меньшую долю собственных источников финансового потенциала, изменяющуюся в диапазоне – 21% – 45,6%. Абсолютная величина финансового потенциала НАО выросла более чем в 2,7 раз (215964184 / 79812734).

Среди хозяйственных обществ структура источников финансового потенциала ООО в большей степени подобна структуре финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций в целом. На долю краткосрочных источников финансового потенциала приходится 51,6% – 74,9%, в составе которых также преобладает кредиторская задолженность – 39,9% – 61,1%. В структуре только в 2013 г. краткосрочные заемные финансовые ресурсы 11,4% незначительно превышают долгосрочные заемные – 10,8%. Доля собственных источников незначительна, особенно в 2014 – 2016 гг. – 4,8% – 9,1%. Источники финансового потенциала ООО не характеризуются перманентностью. В абсолютной величине финансовый потенциал ООО вырос более

чем в 2,7 раз (1199567199 / 436835550).

Оценка финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций на основе идентификации типа финансовой устойчивости (табл. 1), к сожалению, почти на протяжении всего ретроспективного периода позволяет констатировать нулевой финансовый потенциал, за исключением 2014 г. – низкий финансовый потенциал, предкризисное состояние.

Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [3].

В отличие от всех коммерческих корпоративных организаций в целом немного лучше имеют показатели АО, ПАО, НАО.

Так, АО, ПАО, НАО в 2012 – 2014 гг. имеют средний финансовый потенциал, сменяющийся в 2015 – 2016 г. на низкий финансовый потенциал. В производственных кооперативах в 2012 г. низкий финансовый потенциал в 2013 г. переходит в нулевой, в 2014 г. снова в низкий, а в 2015 – 2016 гг. отмечаются – лучшие показатели – средний финансовый потенциал. ООО, к сожалению, имеют худшие показатели, на протяжении ретроспективного периода – полная неплатежеспособность, нулевой финансовый потенциал.

Итак, на основе проведенных исследований:

◆ установлено, что в финансовом аспекте финансовый потенциал коммерческих корпоративных организаций определяют хозяйственные общества (ПАО, НАО, ООО);

◆ выявлено, что источники финансового потенциала коммерческих корпоративных организаций (НАО, ООО), за исключением ПАО имеют краткосрочный характер.

В результате обоснована необходимость приобретения источниками формирования финансового потенциала долгосрочного, перманентного характера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ: [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система "Консультант-плюс". – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Мануйленко, В. В. Концепция экономического капитала коммерческого банка / В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. – 2011. – №13 (445). – С. 8 – 17.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Рубцова Лариса Николаевна

*Д.э.н., профессор,
ФГОБУ ВО Финансовый университет
при Правительстве РФ,
Липецкий филиал*

Чернявская Юлия Анатольевна

*К.э.н., доцент
каф. "Финансы и кредит"
ФГОБУ ВО Финансовый университет
при Правительстве РФ,
Липецкий филиал*

THE ANALYSIS OF DYNAMICS OF FINANCIAL-ECONOMIC INDICATORS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY OF LIPETSK REGION

*L. Rubtsova
J. Cherniavskaya*

Annotation

The article shows the structure of the industry of the Lipetsk region, leaders in regional economic growth, among which a special place is occupied by the metallurgical industry, food industry, textile industry, manufacture of electrical equipment manufacture of machinery and equipment. On the basis of the analysis were calculated the average values of the main financial and economic indicators by industries. The result was concluded due to some factors is developing one or another sector: the expense of new enterprises or increasing the number or by these two factors.

Keywords: financial-economic analysis major indicators, industrial development, industrial cluster, innovation cluster.

Аннотация

В статье показана структура промышленности Липецкой области, определены лидеры роста региональной экономики, среди которых особое место занимают металлургическая промышленность, пищевая промышленность, текстильное производство, производство электрооборудования, производство машин и оборудования. На основе проведенного анализа были рассчитаны средние значения основных финансово-экономических показателей по отраслям. В результате были сделаны выводы о том, за счет каких факторов развивается та или иная отрасль: за счет новых предприятий, либо увеличения численности, либо за счет этих двух факторов.

Ключевые слова:

Финансово-экономический анализ, динамика основных финансовых показателей, развитие промышленности, промышленный кластер, инновационный кластер.

Необходимо заметить, что в настоящее время практически все объединенные по профилям производственной деятельности (условно – отраслям) совокупности промышленных предприятий Липецкой области дают положительную динамику роста. Однако при этом следует учитывать, что данная динамика представляется без учета инфляции. Ввести же единый коэффициент инфляции невозможно, т.к. в разных отраслях и относительно разной продукции – уровни инфляции оказываются далеко неодинаковыми. Для примера, можно взять среднегодовой уровень инфляции по промышленности, равный – 8%. Тогда "начальная" инфляция за 7 лет составит 56%. Это означает, что всякий рост выше 56% будет представлять из себя действительный, т.е., физический рост объемов производства.

В динамично растущих стоимостных объемах производства имеются как лидеры, так и аутсайдеры.

К аутсайдерам относятся следующие профили:

- ◆ целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность;
- ◆ обработка древесины и производство изделий из дерева;
- ◆ примерно такая же картина по профилю "прочие производства".

К лидерам роста относятся:

- ◆ Металлургическое производство (в дальнейшем при проведении анализа, "НЛМК" будет исключен из него);
- ◆ производство пищевых продуктов, включая напитки и табака;
- ◆ текстильное и швейное производство;
- ◆ производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (благодаря большим объемам выпуска продукции компании "Индезит");

◆ производство машин и оборудования.

Оборот промышленных организаций по профилям производственной деятельности в 2009–2016гг, млрд. руб. представлен в табл. 1.

Структура профилей (условно – отраслей) производственной деятельности, т.е. их доля в общем объеме промышленного производства оказывается, при незначительных колебаниях, остается весьма стабильной. Это означает их уверенное положение на рынке, стабильный, а в некоторых случаях и поступательный рост спроса (см. табл.2).

Стоимостной анализ и проведенный на его основе структурный анализ, кроме того, что он не учитывает фактор инфляции, также имеет ряд других недостатков. Следует понимать, что показатель оборота (выручки) не свидетельствует об эффективности профиля деятельности, тем более, что в некоторых из них происходит "смешение" отраслей. Он также не раскрывает организационно-экономическое "устройство" профилей и отраслей.

Необходимо подчеркнуть, что, при подобном анализе не представляется возможным учесть все отраслевые особенности, имеющиеся в каждом профиле.

Таблица 1.

Оборот промышленных организаций по профилям производственной деятельности в 2009-2016гг, млрд. руб.

Профиль производственной деятельности	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	29,59	37,82	47,3	58,68	62,28	77,67	78,98	84,76
текстильное и швейное производство	0,24	0,25	0,33	0,45	0,33	0,37	0,43	0,55
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,20	0,17	0,09	0,13	0,12	0,16	0,13	0,14
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,06	0,03	0,01	0,02	0,03	0,05	0,06	0,06
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,27	1,65	2,24	1,19	1,43	1,77	2,30	2,55
химическое производство	0,79	0,68	0,74	0,81	0,33	0,49	1,17	2,28
производство резиновых и пластмассовых изделий	1,15	0,58	1,45	5,67	4,57	5,98	6,08	6,48
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2,56	4,24	6,17	8,69	5,39	6,84	8,65	11,46
производство машин и оборудования	16,04	20,67	24,91	25,37	21,29	21,98	24,17	26,60
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,02	1,26	1,59	1,80	1,71	2,01	2,63	2,99
производство транспортных средств и оборудования	0,36	0,49	0,23	0,27	0,15	0,33	0,48	0,56
прочие производства	0,43	1,41	2,75	0,78	0,60	1,39	2,57	3,04
металлургическое производство	126,81	149,32	166,31	219,73	138,23	193,30	237,73	251,55

Таблица 2.

Динамика структуры промышленности Липецкой области
в 2009-2016 г.г., %.

Отрасль	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	56,1	54,6	53,9	56,5	63,4	65,2	62,9	59,9
текстильное и швейное производство	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,5	2,4	2,6	1,1	1,5	1,5	1,8	1,8
химическое производство	1,5	1,0	0,8	0,8	0,3	0,4	0,9	1,6
производство резиновых и пластмассовых изделий	2,2	0,8	1,7	5,5	4,7	5,0	4,3	4,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	4,9	6,1	7,0	8,4	5,5	5,7	6,7	8,1
производство машин и оборудования	30,4	29,9	28,4	24,4	21,7	18,5	19,2	18,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,9	1,8	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	2,1
производство транспортных средств и оборудования	0,7	0,7	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4
прочие производства	0,8	2,0	3,1	0,7	0,6	1,2	1,4	2,1
<i>ВСЕГО</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Так, в подотраслях легкой промышленности: кожевенно-галантерейной и кожевенно-обувной, текстильно-швейном производстве и т.п. крайне высока в себестоимости продукции доля сырья (кожа, пряжа) и материалов (ткань). Иногда эта доля достигает до 80–90%. Таким образом, рост объемов производства в стоимостном выражении в этих отраслях очень чувствителен даже к незначительным повышениям цен на сырье и материалы. Доля же добавленной стоимости, тем более учитывая традиционно низкие зарплаты в легкой промышленности – незначительна.

В рамках других производств, например, в металлургии при комбинированной организации: добыча руды и выплавка металлов, в цене значительна доля налога на полезные ископаемые и т.п. При этом исключить влияние указанных факторов, даже при структурно-стоимостном анализе – невозможно. И если от стоимостных показателей в условиях ограниченных статистических данных отказаться невозможно, то, по крайней мере, можно ограничить некоторое их негативное влияние, используя доступные натурально-вещественные показатели.

Таблица 3.

Количество предприятий в отрасли.

Отрасль	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	485	511	441	386	365	365	357	365
производство резиновых и пластмассовых изделий	43	38	45	60	59	60	68	73
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	174	182	180	184	224	236	241	254
производство машин и оборудования	175	163	169	169	190	183	210	211
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	78	70	74	86	103	113	123	117
производство транспортных средств и оборудования	17	20	19	18	16	21	27	18
прочие производства	102	93	107	94	103	117	121	137
текстильное и швейное производство	157	139	137	118	123	118	121	113
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	16	16	13	10	11	15	16	12
обработка древесины и производство изделий из дерева	94	78	89	78	116	88	90	91
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	80	84	123	131	154	156	157	167
химическое производство	46	48	49	52	48	47	50	48
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	109	124	118	148	160	170	182	174
<i>ВСЕГО</i>	1 576	1 566	1 564	1 534	1 672	1 689	1 763	1 780

Имеющимися в статистической отчетности натурально-вещественными показателями являются:

- ◆ данные о количестве предприятий в каждом профиле деятельности;

- ◆ данные о численности персонала в каждом профиле деятельности.

Несмотря на то, что указанные показатели будут в значительной степени укрупненными, анализ, приведенный с их помощью, как это будет показано ниже, позволит получить информацию, необходимую для формирования ориентиров в процессе создания промышленных кластеров.

Таблица 4.

Среднесписочная численность работников организаций, тыс. человек.

Отрасль	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	22,3	22,9	22,8	22,2	20,5	20,9	19,5	19,7
производство резиновых и пластмассовых изделий	1,4	1,2	1,3	1,9	2,1	2,1	2,4	2,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	42,7	41,4	41,7	40,1	37,8	35,5	35,9	36,6
производство машин и оборудования	17,6	17,3	16,1	15,4	12,8	11,5	12,0	12,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	3,8	3,4	3,7	3,7	3,5	3,5	3,6	3,5
производство транспортных средств и оборудования	1,3	0,7	0,7	0,6	0,6	1,2	1,1	1,3
прочие производства	0,6	0,5	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8	1,0
текстильное и швейное производство	2,6	2,5	2,9	2,3	2,3	2,1	2,2	2,2
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,2
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,5	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,3	0,2
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	1,6	1,7	1,8	2,1	1,9	1,8	1,8	1,9
химическое производство	2,0	2,0	1,3	1,0	0,9	1,0	0,7	0,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	5,8	5,6	6,2	6,9	5,7	5,4	5,4	5,5
<i>ВСЕГО</i>	102,7	99,9	99,9	97,4	89,5	86,5	86,0	88,2

На основе данных предыдущих таблиц составлена сводная таблица за период 2009–2016 гг, в которой будут рассчитаны:

◆ годовая выручка на одно предприятие отрасли (млн.руб);

◆ среднесписочная численность персонала в отрасли (тыс. чел.);

◆ среднемесячная численность одного предприятия в отрасли (чел);

◆ среднемесячная выработка, приходящаяся на одного среднесписочного работника в отрасли (млн.руб/чел.);

◆ среднемесячная заработная плата одного среднесписочного работника в отрасли (тыс.руб/мес).

Таблица 5.

Заработная плата в промышленности.

Отрасль	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	7 045	8 767	10 436	12 959	14 170	16 307	18 327	20 366
производство резиновых и пластмассовых изделий	4 820	7 607	9 813	14 516	15 235	18 195	19 622	20 382
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	12 250	14 240	19 031	23 806	23 776	28 908	31 092	34 638
производство машин и оборудования	7 073	8 927	11 360	13 730	13 472	16 412	18 091	20 929
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	5 304	6 625	8 427	9 595	10 828	12 772	13 673	16 374
производство транспортных средств и оборудования	8 300	10 101	11 950	15 571	16 109	18 692	21 429	24 634
прочие производства	3 010	5 653	6 897	9 557	11 977	14 120	13 860	16 002
текстильное и швейное производство	3 442	4 509	5 183	7 497	7 097	8 423	8 553	9 943
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4 587	5 673	5 959	7 354	6 118	5 202	6 235	9 077
обработка древесины и производство изделий из дерева	3 053	4 081	6 638	7 992	7 442	8 509	10 346	10 671
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	7 010	8 796	11 149	13 637	13 805	17 133	18 425	21 147
химическое производство	4 709	6 196	8 691	9 432	10 519	13 917	16 892	30 152
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7 719	9 605	13 649	16 095	14 203	15 921	18 427	20 705

Далее, производится расчет этих показателей на конец исследуемого периода – 2016 год.

Данная таблица дает более глубокую картину о при-

чинах развития (отставания), о факторах влияния на него. Из нее видно, за счет чего развивается отрасль: за счет новых предприятий, либо увеличения численности, либо за счет этих двух факторов.

Таблица 6.

Расчет средних значений показателей по отраслям.

Профиль деятельности	Выручка, млн.руб	Кол-во предприятий, ед	В среднем на 1 предприятие выручка, млн.руб	Среднесписочная числ. По отрасли, тыс.чел	Среднесписочная численность предприятия, чел	Среднемесячная выработка, приходящаяся на одного среднесписочного работника в отрасли (млн.руб / чел)	Средняя з/п, тыс. руб.
производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	84 758,49	365	232,215	19,7	54	0,358	20,4
текстильное и швейное производство	550,28	113	4,870	2,2	20	0,020	9,9
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	142,56	12	11,880	0,2	17	0,058	9
обработка древесины и производство изделий из дерева	57,06	91	0,627	0,2	2	0,026	10,7
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	2 551,79	167	15,280	1,9	11	0,116	21,1
химическое производство	2 279,64	48	47,493	0,6	13	0,304	30,2
производство резиновых и пластмассовых изделий	6 478,88	73	88,752	2,7	37	0,200	20,4
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	11 458,65	174	65,854	5,5	32	0,171	20,7
производство машин и оборудования	26 604,91	211	126,090	12,8	61	0,172	20,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2 988,80	117	25,545	3,5	47	0,045	16,4
производство транспортных средств и оборудования	558,87	18	31,048	1,3	72	0,036	24,6
прочие производства	3 041,27	137	22,199	1	7	0,264	16
металлургия	251 545,80	254	990,338	36,6	144	0,573	34,6

По результатам проведенного экономического анализа, можно сделать следующие выводы:

1. Несмотря на столь существенную долю черной металлургии в промышленности Липецкой области, определяющим ее моноструктурную специфику, промышленность области можно назвать полиотраслевой, так как каждая отрасль насчитывает значительное число, как малых, так и средних предприятий, а также имеет и крупные предприятия. Совокупные как отраслевые, так и межотраслевые технологические возможности предприятий, являются диверсифицированными, потенциально способными к производству сложной, с высокой добавленной стоимостью, конечной продукции производственного назначения, а резервы мощностей, несут возможность организации выпуска значительной гаммы товаров широкого спроса для конечного потребления;

2. Условия и основания для проведения кластеризации промышленности на экономическом пространстве Липецкой области присутствуют;

3. Не во всех отраслях кластеризация может дать высокие экономические результаты. В отраслях, на предприятиях которых используются непрерывные и

поточные процессы, в результате осуществления, которых создается готовый продукт, например, пищевые, швейные, химические, целлюлозно-бумажные и ряд других производств, возможности кластеризации ограничены, главным образом, кооперацией во вспомогательных, обслуживающих и непроизводственных сферах деятельности предприятий;

4. В отраслях, предприятия которых используют дискретные технологии, производят значительные массы продукции и/или сложную продукцию, диктующую необходимость развития и горизонтальной, и вертикальной интеграции, с высоким потенциалом эффективности (большим объемом вновь созданной стоимости) рабочих мест, способных совместно создавать конечную продукцию, как для производственного потребления, так и для нужд населения, кластеризация является приоритетным направлением развития;

5. В области можно стимулировать создание от 6 до 10 традиционных кластеров в четырех традиционных отраслях (профилях) промышленного производства;

6. В области можно ожидать создания 2–4 кластеров в новых перспективных направлениях развития промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеева Т.В. Финансирование инновационных территориальных кластеров в условиях экономического кризиса: Журнал "Экономика и социум" – №12 (31), 2016
2. Кластерная политика: концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности / Под ред. И.М. Бортника, Л.М. Гохберга, А.Н. Клепача, П.Б. Рудника, О.В. Фомичева, А.Е. Шадрин. СПб.: "Corvus", 2015.
3. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов на основе конкурентоспособности: отраслевой аспект. / Борисова О.А., Головецкий Н.Я., Выпржжина И.Б., Галий Е.А., Колесникова С.В., Гнездова Ю.В., Хрипулов И.В., Алексеев А.Н., Кузьменкова В.Г., Абалакин А.А., Андриянов С.В., Прокопенкова В.В., Павлова И.В., Романова Ю.А., Древинг С.Р., Абалакина Т.В., Егоренко А.О., Жуков П.Е., Сагайдачная О.В., Рубцова Л.Н., Чернявская Ю.А. и др. Коллективная монография / Под редакцией О.А. Борисовой. Москва, 2016., 230с.
4. Рубцова Л.Н., Нестерова Н.Н. Развитие производственно-экономического потенциала Липецкого региона в условиях кластеризации. /с Рубцова Л.Н., Нестерова Н.Н. В сборнике: Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. 2016. С. 480–487.

© Л.Н. Рубцова, Ю.А. Чернявская, (sherry1504@yandex.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



КОНСТИТУЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСОБЫХ РЕЖИМОВ И ЧРЕЗВЫЧАЙНОГО ПОЛОЖЕНИЯ В ИРАКЕ

CONSTITUTIONAL REGULATION OF SPECIAL REGIMES AND STATES OF EMERGENCY IN IRAQ

Al Rubaye Mohammed Qasim Nafi

Annotation

The article is devoted to the study of the constitutional regulation of special regimes and the state of emergency in Iraq. The author considers the problems arising in the establishment and application of restrictions. On the basis of the existing constitutional practice, the necessity of limiting the rights and freedoms of citizens is justified only in the case and to the extent that they are provided for by the constitutional law of the state and comply with the norms of international law.

Keywords: Constitution of the Republic of Iraq, rights and freedoms, constitutional restrictions, state of emergency.

Аль Рубайе Мохаммед Касим Нафл
Аль-Нахрин университет–Ирак,
Аспирант, Саратовский
государственный университет

Аннотация

Статья посвящена исследованию конституционного регулирования особых режимов и чрезвычайного положения в Ираке. Автором рассмотрены проблемы возникающие при установлении и применении ограничений. На основе сложившейся конституционной практики обоснована необходимость ограничения прав и свобод граждан только в том случае и в той мере, в каких они предусмотрены конституционным правом государства и соответствуют нормам международного права.

Ключевые слова:

Конституция Республики Ирак, права и свободы, конституционных ограничений, чрезвычайное положение.

Конституция является совокупностью правил, организующих деятельность власти в государстве, и документ определяющий, насколько законы соответствуют конституции как высшему правилу в государстве. Конституция определяет образ государства, его политическую систему, отношения правителей к гражданам, т.к. конституция это высший законодательный акт в государстве, которому подчиняются другие законы, а конституционный режим это тот режим, при котором, власть ограничивается конституцией, гарантирующей права и свободы граждан.

Чтобы четко познакомиться с законными и политическими условиями применения особых режимов и чрезвычайного положения, необходимо рассмотреть конституционную историю современного Ирака, возникшую в начале прошлого века, когда была принята первая конституция иракского государства в 1925 г. после революции 1920 г., направленная против британской колонизации и объявления королевского правления в Ираке. Также рассмотрим и другие конституции, организующие политическую жизнь Ирака: временную конституцию 1958 г., временную конституцию 1963 г., временную конституцию 1970 г., и постоянную конституцию Ирака от 2005 г. [1].

Рассмотрим кратко данные конституции.

Первая конституция Иракского государства королевского режима 1925 г.

Данная конституция является первой современной конституцией иракского государства после независимости и была утверждена королем 21-ого марта 1925г. При выходе в свет, она содержала 123 статьи, которые увеличились до 125 после поправок. Еще и временная статья, которая приписалась к конституции при поправке от 1958 г. Данная конституция включила в себя (введение, 10 глав).

При чтении статьи первой конституции Иракского Государства, мы отмечаем, что она включала в себя главу о разных гражданских правах (политических, экономических, и социальных), где был установлен принцип равенства между всеми гражданами разных национальностей и религий. Обеспечены личная свобода, невозможность ареста вне закона, свобода передвижения, местожительства, недопустимость высылки иракца, право на собственность, право на правосудие, свобода слова и публикации и др. гражданские права и свободы, которые распространились по международным конституциям после первой мировой войны.

Термин (особые режимы) был упомянут в 9-ом пункте 26-ой статьи второй главы (король и его права), в кото-

рой было записано: "король является главнокомандующим всех вооруженных сил, он объявляет войну при согласии кабинета министров, он может заключать мирное соглашение при условии не подтверждения его окончательно до того как Совет нации "парламент" соглашается. Король может объявить особые режимы или чрезвычайное положение по данному закону". 120-ая статья десятой главы объясняет способ объявления особых режимов и чрезвычайного положения. Данные конституционные статьи об объявлении особых режимов и чрезвычайного положения по конституции 1925 года показывают, что король был уполномочен объявить чрезвычайное положение при согласии кабинета министров, и раскрывают способ объявления чрезвычайного положения. Также определены причины объявления данного положения, которые были указаны в конституции (опасность, путч, угроза мира и всеобщего интереса).

Данный способ объявления чрезвычайного положения приводит к наложению запретов на права и свободы, т.к. приостанавливаются действующие законы в стране при объявлении чрезвычайного положения, к тому же исполнители особых режимов могут быть вынуждены приостановить законы до того как Совет нации объявит закон об их амнистии. К тому же те регионы, в которых объявляются особые режимы, определяются королевской волей. Статью 120 критиковали осуждали за то что срок особых режимов не определялся, за неустановления способа судебного процесса для путчистов и приговор без суда.

Следовательно, можно сказать, что были политические и законные условия объявления особых режимов и чрезвычайного положения по конституции 1925, а данные условия узаконяются советом министров и ратифицируются королевской волей. Таким образом, исполнительная власть сама распоряжается в стране, и временно прекращается правосудие, т.к. судебные дела в государстве приостанавливаются после объявления особых режимов из-за внутренней опасности, внешней атаки, и катастрофы, которой может подвергаться страна. Тогда король мог объявить особые режимы во всей стране или ее части, которая будет управляться особым образом. Иракская конституция закрепила эту возможность, чтобы возложить ответственность, которая может быть причинена этими мерами на кабинет министров до того как парламент проголосует за закон об освобождении от ответственности.

Вторая / временная конституция Ирака от 27 июля 1958

Данная конституция является непосредственным результатом революции, заменившей форму правления на республиканскую. Эта конституция включала в себя 30 статей, которые были оформлены и разделены на четы-

ре главы после введения, в котором речь шла о причинах отмены прошлой конституции, и о целях новой временной конституции. По содержанию данной конституции можно сделать несколько замечаний: Она является очень краткой, т.к. состоит из 30 очень коротких статей и не содержит статей по регулированию многих дел. Была названа (временной), т.е. она предназначена для определенного периода, который не был определен. Данная конституция не затронула особых режимов, чрезвычайного положения, и наложения запретов на права и свободы, но кратко было написано о правах и свободах в статьях 9–13, где говорилось о том, что иракцы равны перед законом, о свободе религии и веры, и о правах человека.

Но к глубокому сожалению, исторические факты показывают, что особые режимы были объявлены с первого дня революции 14-ого июля 1958 по декларации № 3, провозглашенной главнокомандующим вооруженных сил, и по данной декларации, особые режимы были объявлены по всему Ираку, начиная от 14-ого июля. Было решено объявить главнокомандующего военным правителем всего Ирака. Власти объявили, что особые режимы будут временными до того как объявится приказ об их отмене. Полномочия были абсолютными для военной администрации, что привело к приостановке законов о профсоюзах, свободы печати, дисциплины чиновников, деятельности судов, и др. [3]

Временная конституция 1958 г. долго не просуществовала, т.к. политический режим был свернут революцией 8-ого февраля 1963, но конституционная и политическая жизнь в стране никак не стабилизировалась.

Третья / временная конституция 29-ого апреля 1964 г.

Данная конституция состоит из введения и 60 статей, разделенных на пять глав. Третья глава была посвящена правам и свободам, таким как равенства всех граждан, иракцы одинаковы перед законом, свободы религии – статьи (18–39). 20-ая статья данной конституции установила принцип, что действие не считается преступлением, и не наказывается, если закон не говорит об этом.

48-ая статья 4-ой главы этой конституции касается особых режимов и чрезвычайного положения, т.к. она гласит: "Президенту можно объявить чрезвычайное положение при согласии кабинета. 48- статья не содержала законного конституционного способа, уполномочивающего президента наложить запреты на права и свободы граждан. Не были определены случаи, при которых президенту можно объявить чрезвычайное положение, поэтому сам президент решает о том, заслуживают ли обстоятельства объявить чрезвычайное положение или нет. Это значит подчинить судьбу страны, права человека и

его свободы личному желанию президента без всякого контроля. [4]

Четвертая / временная конституция Ирака от 21-ого июля 1968 г.

Данная конституция состоит из введения и пяти глав – 95 статей. Общие права и обязанности были приведены в 3-ей главе (статьи 20–40), где было упомянуто о социальных, политических, и экономических правах граждан – все граждане равны перед законом, нельзя дискриминировать граждан по расе, языку, религии, и национальности, было закреплено много положений, гарантирующих права на правосудие. Каждый гражданин имеет право на защиту в суде, был введен принцип презумпции невиновности, а так же недопустимости принуждения к признанию вины и запрет использования доказательств, полученных с нарушением закона.

Объявление чрезвычайного положения, и его конституционные и законные условия были предусмотрены в данной конституции в 50-ой статье, т.к., пункт которой гласит о том, что "Председатель революционного командования является главой государства, президентом республики, главнокомандующим вооруженных сил, председателем исполнительной власти, и имеет следующие полномочия: "г". Объявить чрезвычайное положение и прекратить его по указанным в законе условиям.

Текст данной статьи, показывает, что конституция дала президенту право объявить чрезвычайное положение и прекратить его по закону, а закон, который регулирует чрезвычайное положение по временной конституции 1968 – это закон национальной безопасности № 4 от 1965 [5, с.169].

Первая статья данного закона рассматривает возможность объявления чрезвычайного положения, т.к. она гласит: "можно объявить чрезвычайное положение по всему Ираку или в любом его регионе в следующих случаях:

1. При опасности агрессивной атаки, объявлении, возникновении войны, и любом случае, угрожающем возникновением войны.
2. При угрозе безопасности.
3. При общей эпидемии или общей катастрофе.

Вторая статья закона национальной безопасности включала в себя, что "объявление чрезвычайного положение начинается и прекращается республиканскими указами и при согласии Кабмина, а данные указы должны содержать:

1. Причину, вызывающую объявить чрезвычайное положение.
2. Определение места, охватываемого чрезвычайным положением.

3. Дату вступления в силу чрезвычайного положения.

Закон национальной безопасности № 4 от 1965 дает премьер-министру широкие исключительные полномочия при объявлении чрезвычайного положения [6]. Приводим самые важные их них:

1. Установить запрет на свободу людей передвигаться, проходить, и гулять в определенных местах в определенное время.
2. Арестовать лиц, подозреваемых в криминальном поступке, и заключать их в местах, выделенных для данной цели или наложить на них домашний арест.
3. Дать приказ об обыске людей и мест, где бы они не были, при условии определения лица или места, которое необходимо обыскивать.
4. Установить запрет свободы собраний, и разогнать собрания, группировки насильно в том случае если эти собрания приводят к нарушению общей безопасности.
5. Расформировать профсоюзы, если было доказано, что они занимаются той деятельностью, которая нарушает общую безопасность, или они работают на иностранное государство, или приводят к национальной розни народа.
6. Наложить запреты на поездки из Ирака и в Ирак.
7. Наложить запреты на газеты, журналы, книги, брошюры, и все публикации, и также можно приостановить издание газеты и журналов на определенное время, отменять их лицензии.
8. Установить контроль за почтовыми, телеграфными сообщениями.

По закону о национальной безопасности формируются суды государственной безопасности, рассматривающие преступления, которые приводятся в приказах, сообщениях, и решениях, принятых премьером или лицом, исполняющим его обязанности во время чрезвычайного положения. Государственные суды рассматривают преступления, которые затрагивают внутреннюю и внешнюю безопасность государства во время чрезвычайного положения.

Пятая / временная конституция от 16-ого июля 1970

Данная конституция состоит из 70-и статей, разделенных по пяти главам. Основные свободы и обязанности были приведены в третьей главе (статьи от 19-ой до 36-ой), в которых были указаны следующие права: равенство перед законом; нельзя разделять иракцев по расе, религии, и национальности; право защиты святое; подсудимый невиновен, пока его вина не доказана; наказание индивидуальное; судебные заседания должны быть публичными; достоинство человека гарантируется; физические и психологические пытки запрещаются;

нельзя арестовать и объявить человека вне закона; и др.

Что касается чрезвычайного положения, особых режимов, и конституционной основы их объявления, они были закреплены в пункте (з) / 62-ой статьи. Он гласит: "Кабмин занимается следующими полномочиями": 3 – объявить общее или частичное чрезвычайное положение, и прекратить его по закону [5, с. 198].

По тексту данной статьи, можно заметить, что полномочие объявить общее или частичное чрезвычайное положение было дано исполнительной власти. Не были указаны исключительные условия, требующие объявления чрезвычайного положения, не определен срок объявления чрезвычайного положения и его прекращения. В данном случае, конституция не закрепила чрезвычайное положение, но оно вводится по закону национальной безопасности № 4 от 1965 г., который действует при временной конституции 1970 г./ (По третьей поправке конституции от 1969 г., совет министров был отменен, и президент стал заниматься полномочиями, приведенными в 4-ой статье закона национальной целостности № 4 от 1965).

Можно сказать, что Ирак пережил тираническую власть, не уважающую права и свободы человека, поскольку по конституции 1970 г. беспрецедентны были нарушения права человека в Ираке в то время.

Шестая / постоянная конституция Ирака 2005 г.

Эта конституция состоит из шести глав, содержащих 144 статей. Она была опубликована в официальной газете № 4012 от 28 декабря 2005. В первой главе были приведены права, а во второй свободы. Можно сказать, что статьи конституции Ирака от 2005 г. соответствует сущности международного права и международной декларации прав человека, поэтому можно считать принятие данной конституции большим качественным скачком в области прав и свобод человека.

Что касается чрезвычайного положения, конституционных и законных условий его объявления, то оно было приведено в 9-ом пункте 61-ой статьи данной конституции, где гласит: "парламент имеет право на:

Девятый пункт /А – согласиться с объявлением войны, чрезвычайного положения при голосовании двух его третей за объявление при обоюдном заявлении президента и премьер-министров.

Б. чрезвычайное положение можно объявить на 30 дней, и допускается его продление каждый раз при согласии парламента.

Г. премьер министр обладает полномочиями, позволяющими ему управлять страной во время войны и чрезвычайного положения. Данные полномочия, определяются законом, не противоречащим этой конституции.

Д. премьер министр сообщает парламенту о мерах, принятых им и о результатах во время объявления войны и чрезвычайного положения в течение 15 дней, начиная от даты окончания войны и чрезвычайного положения [7].

По 9-ому пункту 61-ой статье, можно подытожить конституционные и законные основания объявления чрезвычайного положения:

1. Обусловлено согласие двух третей членов парламента для объявления чрезвычайного положения в результате исключительных внутренних или внешних обстоятельств, требующих объявления чрезвычайного положения, чтобы обеспечить общий порядок, общий интерес страны, и сохранение прав общества [5, с. 202].

2. Обязательно обоюдное заявление президента и премьер-министра (исполнительная власть) на имя парламента (законодательная власть), в котором они просят объявить чрезвычайное положение из-за исключительных обстоятельств, требующих объявления чрезвычайного положения.

3. Определен срок объявления чрезвычайного положения на 30 дней, а это явное условие установление срока чрезвычайного положения, которое нельзя нарушать, чтобы не смогла исполнительная власть дольше ограничить права во время чрезвычайного положения.

4. Премьер-министру (исполнительная власть) даны полномочия, которые позволяют ему управлять страной во время чрезвычайного положения. Данные полномочия закрепляются законом, не противоречащим этой конституции. Данные полномочия контролируются судебной и законодательной властью, чтобы не нарушались права человека, и наложение запретов не могло содержать злоупотребления полномочиями.

5. Для регулирования полномочий премьер-министра должен быть принят закон, поэтому конституция обусловила законодательно данные полномочия во время чрезвычайного положения. Конституция закрепила определение запретов, которые можно наложить по закону в тех регионах, в которых объявлено чрезвычайное положение с указанием даты вступления в силу данного положения и срока его прекращения в законе о защите национально целостности [8].

6. Премьер министр обязан сообщить парламенту о принятых им мерах через 15 дней после окончания чрезвычайного положения, чтобы представители народа (законодательная власть) смогли ознакомиться с принятыми мерами и их результатами, которые могут ограничить права и свободы людей во время чрезвычайного положения.

Проведя анализ конституций Ирака делаем вывод, что возможные ограничения прав и свобод граждан во время чрезвычайного положения должны коррелировать с международно-правовыми нормами и осуществляться в строгом соответствии с национальным законодательством, объем ограничений непременно

должен иметь конкретные пределы. Отсюда следует, что какие-либо ограничения прав и свобод граждан допустимы только в том случае и в той мере, в каких они предусмотрены конституционным правом государства и соответствуют нормам международного права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституции Ирака от 1876 г. до 2005. Судья Ваэл Абуль-Тайф Алфазил. Второе издание. – Багдад, 2006. (на арабском языке).
2. Алла Акаб Халаф. Иракская конституция и ее отражение на структуру государства и права гражданина // исследования третьей научной ежегодной конференции кафедры политических исследований. Багдад. – 2014. с. 200. (на арабском языке)
3. Раад Аль-джида. Конституционные законодательства. Бэиту Альхикма. Багдад. Первое издание. – 1998. с. 31–32.
4. Конституция Иракского государства 1925 (м /120) документы Иракского государства / Ваэль Абдултайф / с. 85–86.
5. Салах Муни Альбадали. Конституционные гарантии прав человека / сравнительное исследование. – Бейрут.: Юридические публикации Зайна. Ливан. – первое издание. с.169. (текст переведен с арабского)
6. Раад Аль-джида. Генеральная теория конституционного закона и конституционной системы Ирака. – Багдад, 1990. – с. 381. (текст переведен с арабского).
7. Раад Альджида. Конституционные законодательства в Ираке. Багдад.: Бэиту Альхикма. –1998. – с. 115.
8. Садик Джафар Аль-анбари. Конституция и группа законов регионов и областей. Багдад.: Законная библиотека. – 2005. с. 20.
9. Приказ о защите национальной целостности, "Иракские события", № 4039 от 18 апреля 2007

© Аль Рубайе Мохаммед Касим Нафл, (mmkkn2014@yahoo.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



MINGEOFORUM.RU

МИНГЕО СИБИРЬ

23-24 мая 2018
КРАСНОЯРСК • МДВЦ • «СИБИРЬ»

МОСКВА

КРАСНОЯРСК

РЕКЛАМА

XI МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГОРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Форум, Конференции, Семинары, Круглые столы,
Мастер-классы, Выставка МИНГЕО ЭКСПО 2018,
Инвестиционная ярмарка горных проектов

Приглашаем принять участие в работе Форума МИНГЕО СИБИРЬ 2018

ОСОБЕННОСТИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ОБЪЕКТЫ ДОЛЕВОГО НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

PECULIARITIES OF THE ACQUISITION OF THE OWNERSHIP RIGHT TO THE OBJECTS OF UNCOMPLETED CONSTRUCTION

O. Zhechko

Annotation

Due to the rapid development of the real estate market, which was observed until recently, and in connection with the current acute crisis of this market, the issues that arise regarding the objects of unfinished construction are extremely urgent. The authors note that the mechanisms for acquiring the right to unfinished objects are formed on the basis of the structure of the current legislation, but regulation should be indirect and controversial not only the mechanisms for acquiring such property rights, but also the possibilities for further investment parameters and the transfer of objects of uncompleted construction.

The purpose of this work is to analysis the civil problems in the acquisition and registration of ownership of new immovable property, as an object of unfinished construction, and its application, as well as the rationale for the proposals Aimed at improving the legal regulation of such facilities.

Keywords: unfinished construction, property right, objects of shared construction, investment parameters, conclusion of transactions.

Жечко Олег Олегович
Аспирант, Российский
Государственный Социальный
Университет, РГСУ

Аннотация

Вследствие стремительного развития рынка недвижимости, который наблюдался до недавнего времени, и, более того, в связи с текущим острым кризисом этого рынка, вопросы, которые возникают в отношении объектов незавершенного строительства, являются чрезвычайно актуальными. Механизмы приобретения права на недостроенные объекты формируется на основании структуры текущего законодательства, но при этом регулирование должно быть опосредованным. Спорными остаются не только механизмы приобретения такого права собственности, но также и возможность по дальнейшему инвестированию и оформлению объектов долевого незавершенного строительства в собственность.

Целью данной работы является анализ гражданско-правовых проблем приобретения и регистрации права собственности на новообразованное недвижимое имущество, как объектов незавершенного строительства, и практики его применения, а также обоснование предложений, направленных на совершенствование правового регулирования отношений по поводу таких объектов.

Ключевые слова:

Незавершенное строительство, право собственности, объекты долевого строительства, инвестиционные параметры, заключение сделок.

Положения Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)[2], регламентирующие приобретение права собственности на вновь созданное недвижимое имущество, соответственно, и объекты незавершенного строительства, претерпели ряд изменений. Право собственности на вновь созданное недвижимое имущество возникает только с момента государственной регистрации, которой предшествуют факты завершения строительства и сдачи объекта в эксплуатацию [9, с. 1184]. В ст. 130 ГК РФ закреплена позиция, выработанная судебной практикой, по которой до завершения строительства лицо считалась лишь собственником строительных материалов, которые были использованы в процессе строительства. Однако ГК РФ содержал такую формулировку: по заявлению заинтересованного лица суд может признать его собственником недостроенного недвижимого имущества, если было установлено, что часть работ не была выполнена согласно проекту, является незначительной. То есть практически приобрести право собственности на объект незавершен-

ного строительства было возможно лишь путем применения судебной процедуры, на основании решения суда. Для удостоверения договоров об отчуждении недостроенного недвижимого имущества нотариусу необходимо предоставить как правоустанавливающий документ решение суда о признании права собственности на недостроенное недвижимое имущество.

Такой законодательный подход практически усложнял возможность заключения сделок по распоряжению объектами незавершенного строительства. Соответственно, эти положения ГК РФ неоднократно были подвергнуты критике, поскольку такой "объект" необходимо рассматривать не как совокупность стройматериалов, а как целостный объект, цена на который складывается как на неподвижный объект, исходя, в частности, из процента готовности, состояния постройки, географического расположения.

В ст. 219 Гражданского кодекса РФ прямо указано, что право собственности на вновь созданное недвижимое имущество возникает с момента его государствен-

ной регистрации. Право собственности принадлежит застройщику не на здание, а на комплекс имущества, включая использованные материалы со всеми правовыми последствиями, в частности расходы на содержание, риск случайной гибели, необходимости возмещения причиненного вреда и др.

Объект незавершенного строительства становится недвижимым имуществом с того момента, с которого он приобретает критерии недвижимости, предусмотренные ст. 130 ГК РФ. Для совершения сделки с этим объектом как с объектом недвижимости необходимо зарегистрировать право на объект незавершенного строительства в порядке, предусмотренном ч. 2 ст. 25 Закона РФ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" [3]. Такой подход отражен в постановлении Президиума ВАС РФ от 18.12.2001 г. № 1125/00 [4]. Таким образом, особенности приобретения права собственности гражданами на создаваемое недвижимое имущество связаны с квалификацией объекта незавершенного строительства как недвижимости. Хотя оборот объектов незавершенного строительства и вызывает определенную сложность, данные объекты могут быть отчуждены и право собственности на них может быть зарегистрировано.

В случае необходимости лицо – собственник материалов, оборудования, которые были использованы в процессе строительства, может заключить договор относительно объектов незавершенного строительства, право собственности на который регистрируется органом, осуществляющим государственную регистрацию прав на недвижимое имущество, на основании документов, подтверждающих право собственности или пользования земельным участком для создания объекта недвижимого имущества, проектно-сметной документации, а также документов, содержащих описание объектов незавершенного строительства.

Достаточно длительное отсутствие надлежащей правовой регламентации, а также противоречивая правоприменительная практика в настоящее время обуславливают необходимость дальнейших научных исследований указанных вопросов, а также внесение соответствующих рекомендаций по совершенствованию законодательства и решению проблем правоприменительной практики в отношении такого объекта гражданских отношений, как объект незавершенного строительства.

Как отмечает К.Ю Татаров, недвижимостью в гражданском праве признается не любое имущество, отвечающее признаку связанности с землей, а только то, которое, обладая такими признаками, может быть объектом гражданских прав. Это означает, что как недвижимое имущество должно рассматриваться только имущество, на которое может быть установлено право собственности и иные права, а для возникновения таких прав необходимо осуществление государственной регистрации [10, с. 42].

Существует совершенно противоположная точка зрения, высказанная А.В. Васильевой [7, с. 32], которая считает, что недвижимое имущество подлежит государственной регистрации, однако вместе с тем противоречиво утверждать, что недвижимость как таковая возникает с момента ее регистрации. Поэтому более уместным будет считать, что государственная регистрация прав не признак, а следствие отнесения имущества к недвижимому.

Характерной особенностью возникновения права собственности на только построенное недвижимое имущество является то, что здесь не только возникает право собственности на недвижимое имущество, но и появляется сам объект гражданских правоотношений.

В статье 218 ГК РФ указано, что право собственности на новую вещь, изготовленную с соблюдением закона человеком для самого себя, им же и приобретается. Участие граждан в долевом строительстве многоквартирных домов – это один из способов приобретения прав частной собственности на жилые и нежилые помещения, охраняемый Конституцией РФ [1].

Однозначным представляется то, что незавершенное строительство является объектом гражданских правоотношений и это регламентировано законодательством. Однако нет определенности в понимании правового режима незавершенного строительства, временных границ возникновения и прекращения существования такого объекта, момента возникновения права собственности на новообразованное недвижимое имущество [8, с. 158].

На основании правоприменительной практики можно сделать вывод, что имеет место понимание объекта незавершенного строительства как здания или сооружения, не принятой в эксплуатацию. Юридически объект незавершенного строительства и созданный путем его достройки "завершенный строительством объект" (который возникает с момента подписания документа о принятии в эксплуатацию) – это два разных индивидуально определенных объекты недвижимого имущества.

В законодательстве есть прямое указание на возникновение права собственности на вновь созданное недвижимое имущество с момента государственной регистрации. До оформления регистрации вновь созданное недвижимое имущество не считается объектом права собственности, оно рассматривается законодателем как "незавершенное". Право собственности принадлежит "лицу, которое изготовило вещь из своих материалов" не на здание, а на комплекс имущества, то есть речь идет о использованных материалах, со всеми правовыми последствиями: в частности, несением расходов на содержание, риска случайной гибели, необходимости возмещения причиненного вреда и др.

Однако нужно заметить, что арбитражная практика Российской Федерации довольно негативно относится к тем случаям, когда с целью продажи незавершенного строительства вместо государственной регистрации

прав на объект незавершенного строительства, для достижения идентичного правового результата, заключают договоры купли-продажи "совокупности строительных материалов". В таком случае арбитражные суды совершенно справедливо рассматривают эти сделки как фиктивные, которые скрывают договоры купли-продажи объектов незавершенного строительства, и применяют к ним всю совокупность правил о купле-продаже недвижимости.

Объект незавершенного строительства необходимо рассматривать как объект недвижимости. Однако законодатель является неоднозначным в подходах к определению правового режима такого объекта гражданских правоотношений. Право собственности на вновь созданное недвижимое имущество возникает с момента завершения строительства (создания имущества). До завершения строительства (создания имущества) лицо считается владельцем материалов, оборудования, которые были использованы в процессе этого строительства (создания имущества). Вместе с тем, следует отметить, что сама этимологическая сущность объекта незавершенного строительства указывает на то, что этот объект выступает как такой ("незавершенное строительство") до момента завершения строительства – сдачи объекта в эксплуатацию. То есть объективно право собственности на объект незавершенного строительства не может возникнуть с момента завершения строительства. Возникает ситуация, при которой до завершения строительства – подписание документа о принятии в эксплуатацию и государственной регистрации – не существует такого недвижимого имущества, как объект незавершенного строительства, хотя этот объект отвечает законодательно установленным признакам недвижимого имущества. Объект незавершенного строительства в этом случае находится в пределах режима движимых вещей, а именно материалов, которые были использованы в процессе строительства. Зато, с момента завершения строительства – подписание документа о принятии в эксплуатацию и государственной регистрации – уже существует недвижимое имущество, но оно автоматически перестает быть "незавершенным строительством".

Учитывая действующее законодательство, существующую практику и то, что объекту незавершенного строительства присущи классические признаки недвижимого имущества, следует считать, что он возникает с момента приобретения им признаки недвижимой вещи – в виде тесной связи с землей и невозможности перемещения без непропорционального вреда его предназначению. А строительный материал перестает существовать как таковой с момента, когда его отделение от объекта незавершенного строительства стало невозможным без непропорционального вреда его предназначению. Соответственно, делаем однозначный вывод, что этот объект является недвижимым имуществом.

Наиболее широкое понятие недвижимости закреплено в ГК РФ, а именно, к недвижимым вещам (недвижи-

мому имуществу) относятся земельные участки, а также объекты, расположенные на земельном участке, перемещение которых является невозможным без их обесценивания и изменения их назначения. В науке гражданского права в течение последних лет была выдвинута теория о юридическом характере понятия "недвижимое имущество". С точки зрения ее сторонников, недвижимостью признается не всякое имущество, прочно связанное с землей, а только то, права на которое зарегистрированы.

Момент создания недвижимого имущества и момент возникновения права собственности на него, отличаются. Объект недвижимого имущества может существовать в течение довольно длительного времени даже в случае отсутствия зарегистрированного на него права собственности. Соответственно, ни ГК РФ, ни другие нормы законодательства не свидетельствуют о том, что если права на объект недвижимости не зарегистрированы, то он перестает быть объектом недвижимости.

Поэтому имеем как теоретические, так и нормативные основания определять объект незавершенного строительства, как недвижимость. Так, подходы к пониманию и нормативная база, в части правового регулирования таких объектов гражданских правоотношений, как объекты незавершенного строительства, существенно эволюционировали, однако не стали более эффективными и сейчас содержат целый ряд пробелов и несогласованностей. В частности, неопределенная ситуация сложилась с точки зрения государственной регистрации прав на объекты незавершенного строительства, что, в свою очередь, порождает ряд подобных препятствий в практическом применении такого "перспективного" правового института.

Поскольку право собственности и другие вещные права на недвижимое имущество, а также ограничения этих прав подлежат государственной регистрации, соответственно, право собственности на недвижимое имущество, подлежащее государственной регистрации, а именно, на новообразованное недвижимое имущество, как объект незавершенного строительства, возникает не с момента завершения строительства или сдачи в эксплуатацию, а только после регистрации этого права в установленном законодательством порядке.

В случае, когда собственник объекта незавершенного строительства не намерен совершать любые гражданско-правовые сделки с соответствующим имуществом, регистрация права собственности на этот объект осуществляется только после завершения строительства и принятия недвижимого имущества к эксплуатации.

Отношения, связанные с привлечением денег населения для долевого строительства, урегулированы федеральным законом об участии в долевом строительстве многоквартирных домов. В нем сказано, что объектом долевого строительства признается жилое или нежилое помещение, подлежащее передаче участнику до-

левого строительства после ввода в эксплуатацию объекта недвижимости. Застройщик поэтому же закону обязан объект сдать в срок, а гражданин – оплатить все вовремя.

В статьях 309 и 310 ГК РФ односторонний отказ от исполнения обязательства или изменение условий не допускается. На практике бывает, что в нарушение закона в положенный по договору срок гражданам квартиру не отдают по причине, что строительство не завершено. Исходя из постановлений пленумов – Верховного и Высшего арбитражного судов (N 10 и N 22 от 29 апреля 2010 года) утверждается, что объекты незавершенного строительства отнесены к недвижимому имуществу [5].

Высший арбитражный суд Российской Федерации отмечает, что объект незавершенного строительства может быть предметом гражданско-правовых сделок, а, следовательно, выступать объектом гражданского оборота. Однако отмечает, что для заключения сделок в отношении такого объекта необходима консервация строительства (для возможности фиксации и индивидуализации предмета гражданского оборота), а также государственная регистрация прав на него [6].

Согласно статье 219 ГК РФ, право собственности на недвижимость возникает с момента ее государственной регистрации. По постановлениям пленумов, о которых уже упоминали, иск о признании права собственности подлежит удовлетворению, если истец докажет, что у не-

го возникли такие права. На объект незавершенного строительства может быть признано право собственности по решению суда.

Действующее законодательство не предусматривает запрет на получение и нахождение в собственности граждан и юридических лиц объектов незавершенного строительства. Законом об участии в долевом строительстве урегулирован правовой механизм защиты прав участников такого строительства при неисполнении договорных обязательств. Признание за участником долевого строительства прав собственности на незавершенный объект или долю в нем – это одна из мер реализации такого механизма правовой защиты.

Для упрощения процедуры учета и контроля объектов незавершенного строительства необходимо ввести в действие Реестр объектов незавершенного строительства. Введение в действие такого Реестра должно иметь целью полноценное использование владельцами объектов незавершенного строительства прав в отношении них. Так, учитывая определенные особенности такого объекта, а именно – динамического изменения его степени готовности, и, соответственно, невозможности и нецелесообразности постоянной перерегистрации прав на объекты незавершенного строительства, фиксация прав в Реестре объектов незавершенного строительства должно быть предусмотрено не как обязанность, а как право, и применяться – только в случае необходимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)// Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ(ред. от 29.07.2017)(с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
3. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ(ред. от 03.07.2016)"О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ, 28.07.1997, N 30, ст. 3594.
4. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.12.2001 г. № 1125/0 // Документ опубликован не был.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 10, Пленума ВАС РФ N 22 от 29.04.2010(ред. от 23.06.2015)"О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав" // Российская газета, N 109, 21.05.2010.
6. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.1997 N 21"Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли – продажи недвижимости" // Специальное приложение к "Вестнику ВАС РФ", N 11 (ч. 2), 2003.
7. Васильева А.В. Незавершенное строительство: проблемы и пути их решения // В сборнике: информация как двигатель научного прогресса сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 30–34.
8. Ковалева О.А., Цветков М.А. Понятие здания и сооружения как объектов недвижимости // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2017. № 38. С. 152–160.
9. Надеин А.Ю. Правовой режим объектов незавершенного строительства в зарубежных странах // Экономика и социум. 2017. № 5–2 (36). С. 1181–1185.
10. Татаров К.Ю. Практические подходы к оценке объекта незавершенного строительства // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2017. № 2 (21). С. 38–44.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИХ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

THE IMPROVEMENT OF THE CRIMINAL LAW PROVIDING RESPONSIBILITY FOR TAX CRIMES

I. Kasnitskaya

Annotation

The article analyzes the criminal legislation providing responsibility for Commission of tax crimes, including taking into account the changes made to it by the Federal law from 29.07.2017 № 250-FZ, and also suggests changes to increase efficiency in the use of criminal law measures in the fight against tax crimes.

Keywords: tax crimes, insurance premiums, evasion from payment of taxes (fees), tax agent, withholding of funds, the arrears of taxes and (or) fees.

Касницкая Инна Юрьевна

*К.ю.н., ст. преподаватель,
Тюменский институт повышения
квалификации МВД России*

Аннотация

В статье проводится анализ действующего уголовного законодательства, предусматривающего ответственность за совершение налоговых преступлений, в том числе с учетом изменений, внесенных в него Федеральным законом от 29.07.2017 № 250-ФЗ, а также предлагаются соответствующие изменения с целью повышения эффективности использования уголовно-правовых средств в борьбе с налоговыми преступлениями.

Ключевые слова:

Налоговые преступления, страховые взносы, уклонение от уплаты налогов (сборов), налоговый агент, сокрытие денежных средств, недоимка по налогам и (или) сборов.

Государство как политико-правовой институт осуществляет функции по охране экономической безопасности страны, защите прав и законных интересов граждан во всех сферах жизнедеятельности общества. Для выполнения вышеуказанных функций государству необходимы денежные средства, основным источником поступления которых являются налоги. Статья 57 Конституции Российской Федерации устанавливает: "Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы...". Уклонение от их уплаты наносит серьезный вред интересам государства и общества, создает угрозу экономической безопасности страны, способствует росту преступности, перехватывая подлежащие зачислению в бюджет огромные суммы, которые так или иначе "подпитывают" теневую экономику, и является недопустимым.

Президент РФ в пункте 62 своего Указа от 31 декабря 2015 года № 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации" говорит, что в целях противодействия угрозам экономической безопасности органы государственной власти и органы местного самоуправления во взаимодействии с институтами гражданского общества реализуют государственную социально-

экономическую политику, предусматривающую обеспечение стабильности налоговой и правовой систем [1].

Законодатель предусмотрел уголовную ответственность за уклонение от уплаты налогов и сборов (ст.ст. 198 и 199 УК РФ) и, кроме того, Федеральным законом РФ от 08.12.03 № 162-ФЗ криминализировал иные деяния, которые ранее не считались преступными, дополнив число "налоговых" норм Уголовного Кодекса Российской Федерации (далее по тексту – УК РФ) двумя статьями-новеллами – ст. ст. 199¹ и 199² УК РФ [2].

В Налоговый кодекс Российской Федерации (далее по тексту – НК РФ) Федеральным законом от 03.07.2016 № 243-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с передачей налоговым органам полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование" с 1 января 2017 года введена глава 34 "Страховые взносы" [3].

Этим законодательным актом администрирование страховых взносов, общая ставка по которым составля-

ет 30%, было возложено на Федеральную налоговую службу РФ. До 1 января 2017 года данную функцию осуществляли Пенсионный фонд РФ и Фонд социального страхования РФ.

До 2017 года обязательными платежами, которые согласно НК РФ должны были исчислять, начислять, удерживать, перечислять налогоплательщики и плательщики сборов, были соответственно налоги и сборы.

В настоящее время, в связи с введением в НК РФ с 1 января 2017 года вышеуказанной главы 34, обязательными платежами являются и страховые взносы.

В связи с этим Федеральным законом от 29.07.17 № 250-ФЗ в статьи 198–199² УК РФ внесены изменения и введена уголовная ответственность за нарушения в сфере правоотношений, связанных с уплатой страховых взносов [4].

Кроме того, этим же были Федеральным законом криминализованы деяния, связанные с уклонением страхователя – физического лица (ст. 1993 УК РФ) и юридического лица (ст. 1994 УК РФ) от уплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в государственный внебюджетный фонд.

Налоговая преступность является распространенным явлением, с которым приходится бороться правоохранительным органам. Следует отметить, что проблема борьбы с налоговыми преступлениями не может быть решена в отрыве от проблемы борьбы со всей преступностью в целом. Решая первую проблему, мы тем самым решаем и проблему вторую, и наоборот. Особая роль в отмеченной взаимосвязи принадлежит предельно точной юридической оценке совершенных общественно-опасных деяний. Нельзя говорить о выявлении преступления, если соответствующее совершенное деяние мы не можем правильно оценить с позиции уголовного закона. Надлежащая уголовно-правовая оценка деяний, нарушающих налоговое законодательство, соответствующая закону их квалификация обеспечивает надлежащую охрану общественных отношений от преступных посягательств в сфере налогообложения. И главное здесь – точный анализ объективных и субъективных признаков совершаемых налоговых преступлений, при котором возникает множество непростых проблем квалификации налоговых преступлений, многом обусловленных динамикой изменений уголовного и налогового законодательства, их несовершенством, что в свою очередь способствует неприменению вообще или неправильному применению норм уголовного закона со стороны правоохранительных органов к лицам, виновным в совершении налоговых преступлений. И это обстоятельство является опасным, поскольку безнаказанность способствует росту налоговой преступности.

Обратим более пристальное внимание на составы преступлений, предусмотренных ст. ст. 199¹ и 199² УК РФ.

Статья 199¹ УК РФ устанавливает уголовную ответственность за неисполнение обязанностей налогового агента.

Часть 5 ст. 24 НК РФ предупреждает налогового агента об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на него обязанностей, установленных НК РФ, в соответствии с законодательством РФ.

Так, за неправомерное неперечисление (неполное перечисление) сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом, статьей 123 НК РФ предусмотрена ответственность в виде штрафа.

В диспозиции ст. 199¹ УК РФ ответственность установлена только за неисполнение обязанностей налогового агента по исчислению, удержанию или перечислению налогов и (или) сборов. Ненадлежащее исполнение данных обязанностей уголовно-наказуемым не является. Однако, на наш взгляд, мнение о необходимости введения такой ответственности не лишено здравого смысла, поскольку налоговый агент может уклониться от исполнения соответствующих обязанностей как в результате бездействия, то есть путем полного невыполнения обязанностей по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет налогов, так и в совершении определенных действий, которые заключаются в выполнении обязанностей не в полном объеме, или, иными словами, в ненадлежащем исполнении обязанностей, например, перечислять налог на доходы физических лиц лишь с некоторых своих работников, лишая другую их часть социальных гарантий, которые государство им обязуется предоставить в обмен на уплату определенных денежных средств. В качестве ненадлежащего исполнения налоговым агентом своих обязанностей может также рассматриваться перечисление налога в бюджет другого уровня, например, вместо федерального бюджета – в бюджет субъекта РФ или местный бюджет либо наоборот.

Исходя из буквального толкования положений ст. 199¹ УК РФ, можно сделать вывод о том, что вышеуказанные действия налоговых агентов, несмотря на наличие крупного или особого крупного размера, не влекут для них уголовно-правовых последствий, поскольку они выполняют свои обязанности, но делают это недобросовестно, то есть ненадлежащим образом.

Поэтому предлагается диспозицию ст. 199¹ УК РФ после слова "Неисполнение" дополнить словами "или ненадлежащее исполнение обязанностей налогового агента".

Хотелось бы обратить также внимание на то, что в ст. 199¹ УК РФ определен личный интерес налогового агента в качестве обязательного институционального признака субъективной стороны данного преступления. Однако следует учесть, что неисполнение обязанностей налогового агента не всегда осуществляется в личных интересах. Как быть с теми ситуациями, когда, например, налоговым агентом является организация, руково-

дителям которой не исчисляются, не удерживаются или не перечисляются определенные налоги, но при этом денежные средства, которые могут пойти на уплату налогов, тратятся на поддержание производственных нужд или жизнедеятельности самой организации? Руководитель при этом не является ни акционером, ни собственником организации и не использует полученные от не перечисления или не исчисления налога денежные средства для выдачи себе премий или приобретения иных материальных благ. В чем тогда его личный интерес? Где его личная заинтересованность? На наш взгляд, необходимо исключить из ст. 199¹ УК РФ указание на личный интерес налогового агента.

Особую сложность в раскрытии налоговых преступлений представляет установление личного мотива в действиях должностных лиц налогоплательщика (а равно налогового агента). Более того, половина производимых налоговых проверок при рассмотрении совершенных налогоплательщиками действий признаков преступления не содержат.

В соответствии со ст. 24 НК РФ налоговые агенты обязаны правильно и своевременно исчислять, удерживать из средств, выплачиваемых налогоплательщикам, и перечислять в бюджеты (внебюджетные фонды) соответствующие налоги. Согласно налоговому законодательству налоговые агенты уплачивают только три вида налогов: налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость и налог на прибыль. Норм, устанавливающих их обязанность по исчислению, удержанию, перечислению сборов с кого-либо, НК РФ не установлено. В связи с этим, включение в диспозицию ст. 199¹ УК РФ признака "сборы" не обосновано. Поэтому предлагается слова "и (или) сборов" исключить.

Статья 199² УК РФ устанавливает уголовную ответственность за сокрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно производиться взыскание недоимки налогов, сборов страховых взносов.

С объективной стороны преступление характеризуется действиями виновных лиц, направленных на сокрытие денежных средств, либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых в порядке, предусмотренном налоговым законодательством, должно быть произведено взыскание недоимки по налогам, сборам, страховым взносам.

Сокрытие – от глагола "сокрыть" или "скрыть" (спрятать, сделать незаметным) [5]. Однако не все действия субъекта преступления, направленные на воспрепятствование взыскания недоимки, могут представлять собой именно сокрытие денежных средств, имущества, и нести данную смысловую нагрузку. В частности, глава 53 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) предусматривает заключение договора доверительного управления имуществом. Согласно данному договору одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) имущество в довери-

тельное управление на срок, не превышающий 5 лет. Статья 1018 ГК РФ устанавливает, что обращение взыскания по долгам учредителя управления на имущество, переданное им в доверительное управление, не допускается, за исключением несостоятельности (банкротства) этого лица.

Таким образом, любой хозяйствующий субъект – недоимщик, заключив вышеуказанный договор, делает невозможным взыскание недоимки по налогам и (или) сборам за счет своего имущества, переданного в доверительное управление, совершая тем самым действия, не подпадающие под понятие "сокрытие".

В связи с чем, включение в диспозицию ст. 199² УК РФ лишь сокрытия денежных средств или имущества, является, на наш взгляд, нецелесообразным. Поэтому, предлагается дополнить объективную сторону состава преступления ст. 199² УК РФ, предусмотрев в ней ответственность и за "иные действия, направленные на воспрепятствование обращения взыскания недоимки по налогам, сборам, страховым взносам".

Хотелось бы обратить внимание на предмет рассматриваемого состава преступления, которым, как указано в законе, являются "денежные средства либо имущество". Из смысла ст. 128 ГК РФ следует, что деньги, как и ценные бумаги, относятся к имуществу. Кроме того, необходимо учитывать, что законодательство о налогах и сборах (ст. ст. 47, 48 НК РФ) предусматривает определенную очередность, в соответствии с которой осуществляется взыскание в зависимости от вида имущества. Последовательно взыскание обращается на: денежные средства на счетах в банке; наличные денежные средства и так далее. В связи с чем, предлог "либо", на наш взгляд, является неуместным, так как при одновременном сокрытии как денежных средств, так и имущества, правоприменителю придется выбирать за сокрытие чего именно привлекать к уголовной ответственности налогоплательщика. В данном случае возможна ситуация, когда суммы сокрытого имущества либо денежных средств может не хватить для определения крупного размера совершенного преступления, что позволит лицу избежать уголовной ответственности за содеянное.

Таким образом, нами предлагается заменить слова "...денежных средств либо имущества..." на "...денежных средств и (или) иного имущества...".

Действующий НК РФ (п.9 ст. 46) предусматривает взыскание пени за несвоевременную уплату налога, страховых взносов. Диспозиция ст. 199² УК РФ говорит лишь о "взыскании недоимки по налогам, сборам, страховым взносам", не установив уголовную ответственность за взыскание пени по налогам, страховым взносам. Часто хозяйствующий субъект – недоимщик, имеющий задолженность по уплате налогов, сборов и пени в бюджеты различных уровней, производит оплату только за недоимку по налогам и сборам, игнорируя платежи по пеням. В связи с этим сумма задолженности по ним зачастую превышает основную недоимку по налогам и

сборам. Учитывая сказанное, по нашему мнению, необходимо дополнить диспозицию ст. 199² УК РФ указанием на то, что преступлением является не только взыскание недоимки, но и пени по налогам, сборам, страховым взносам.

Согласно Налоговому законодательству (ч. 1 ст. 19 НК РФ) налогоплательщиками признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с настоящим Кодексом возложена обязанность уплачивать соответствующие налоги, сборы, страховые взносы. В ст. 48 НК РФ предусмотрен порядок взыскания налога, сбора, страховых взносов, пени, штрафов за счет имущества налогоплательщика (плательщика сборов, страховых взносов) – физического лица в случае неисполнения им обязанности по уплате тех или иных налогов и сборов. В связи с этим возникает вопрос – почему в ст. 199² УК РФ законодатель не распространил уголовно-правовую охрану на отношения, возникающие в связи с взысканием недоимки у физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями? Думается, что необходимо расширить перечень субъектов рассматриваемого состава преступления, предусмотрев в ч. 1 ст. 199² УК РФ наряду с индивидуальными предпринимателями уголовную ответственность физических лиц, не являющихся таковыми. А по ч. 2 ст. 199² УК РФ признать квалифицирующим обстоятельством совершение деяния должностным лицом либо лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, поскольку они несут ответственность за финансово-хозяйственную деятельность всей организации в целом, а также за лиц, в ней работающих, соответственно, их деяния носят более общественно-опасный характер, по сравнению с действиями физических лиц.

Относительно введение уголовной ответственности за сокрытие или уклонение от уплаты страховых взносов (ст.ст. 198–199² УК РФ) можно отметить следующее.

Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 213-ФЗ [6] в Российской Федерации был отменен единый социальный налог, уклонение от уплаты которого, в силу его правовой природы – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований – квалифицировалось по ст.ст. 198–199 УК РФ.

Однако после отмены единого социального налога и возвращения к сбору страховых взносов, возможности привлечения их неплательщиков к уголовной ответственности не было, поскольку в предмет соответствующих налоговых преступлений (ст. ст. 198, 199, 199¹, 199² УК РФ), были включены только денежные средства, подлежащие уплате в качестве налогов и сборов.

Вместе с тем эти платежи традиционно обеспечивались уголовно-правовой охраной. Например, ранее дей-

ствовали ст. 198 УК РФ "Уклонение физического лица от уплаты налога или страхового взноса в государственные внебюджетные фонды" и ст. 199 УК РФ "Уклонение от уплаты налогов или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с организации". До введения единого социального налога данные фискальные платежи также осуществлялись в форме страховых взносов. С введением единого социального налога и отменой страховых взносов необходимость специально оговаривать эти платежи в диспозиции названных норм УК РФ отпала [7].

Стоит отметить, что сумма недоимки по страховым взносам за 2016 год составила 230 млрд. рублей. Из этой суммы через банки было взыскано только 138,2 млрд. рублей [8]. Принимая во внимание тот факт, что с 2017 года увеличен перечень доходов, с которых взыскиваются страховые взносы [9, с. 58], то их суммы, подлежащие уплате, также заметно увеличатся.

Таким образом, в связи с изменением законодательства о налогах и сборах внесение соответствующих изменений в ст. ст. 198, 199, 199² УК РФ, считаем абсолютно оправданным и необходимым, позволяющим эффективно защищать фискальные интересы государства.

На наш взгляд, особый интерес вызывают новеллы уголовного законодательства – ст. ст. 1993 и 1994 УК РФ, анализ которых показывает определенную предвзятость законодателя при криминализации этих составов.

Статья 1993 УК РФ устанавливает уголовную ответственность за уклонение страхователя – физического лица от уплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в государственный внебюджетный фонд.

Статья 1994 УК РФ устанавливает уголовную ответственность за уклонение страхователя – организации от уплаты вышеуказанных страховых взносов.

До включения в УК РФ данных статей вопрос привлечения к ответственности страхователей – физических лиц и организаций, в руках которых сосредотачиваются крупные суммы денежных средств, на протяжении ряда лет являлся весьма спорным, поскольку диспозиции ранее действовавших норм, предусматривающих ответственность за налоговые преступления однозначно не указывали на возможность привлечения к уголовной ответственности вышеуказанной категории участников налоговых правоотношений.

Анализ санкций, предусматривающих ответственность по ст. ст. 1993 и 1994 УК РФ, показывает, что законодатель считает данные преступления менее общественно опасными, чем уклонение от уплаты страховых взносов в бюджетную систему Российской Федерации (ст.ст. 198 и 199 УК РФ).

Так, часть 1 ст. 198 УК предусматривает лишение свободы физического лица на срок до одного года, а 1993 УК РФ при уклонении того же физического лица от

уплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в государственный внебюджетный фонд, лишения свободы вообще не предусматривает. Аналогичная ситуация и по части 2 статьи 198 УК РФ, предусматривающая лишение свободы до 3 лет, а по ч. 2 ст. 199 УК РФ – всего лишь 1 год. По частям 1 и 2 ст. 199 УК РФ лишение свободы предусмотрено до 2 и 6 лет, а по ч.ч. 1 и 2 ст. 199 УК РФ – до 1 года и 4 лет соответственно. При этом не понятно по какой причине за преступления, совершенные теми же самими субъектами, но связанные с уклонением от уплаты во внебюджетный фонд указанных страховых взносов, установлено меньшее наказание.

По верному замечанию И.М. Середы, во-первых, уклонение от уплаты указанных платежей обладает той же общественной опасностью, что и уклонение от уплаты налогов. Внебюджетные фонды являются неотъемлемой частью бюджетной системы страны. Деньги, поступившие в указанные фонды, расходуются на ежемесячные выплаты ветеранам, инвалидам, на пособия по временной нетрудоспособности, пособия по беременности и родам, по уходу за ребенком, пособия при рождении ребенка, на решение иных вопросов социальной политики [10, с].

Подводя итог вышесказанному, предлагается санкции за совершение преступлений, предусмотренных ст. ст. 199¹ и 199² УК РФ, привести в соответствие со санкциями ст. ст. 198 и 199 УК РФ.

Кроме того, предлагается изменить редакции ст. ст. 199¹ и 199² УК РФ.

"Статья 199¹. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей налогового агента:

1. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей налогового агента по исчислению, удержанию или перечислению налогов, подлежащих в соответствии с

законодательством Российской Федерации о налогах и сборах исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд), совершенные в крупном размере, –

наказываются... .

2. Те же деяния, совершенные в особо крупном размере, –

наказываются... .

Статья 199² УК РФ. Соккрытие денежных средств и (или) иного имущества, за счет которых должно быть произведено взыскание недоимки, пени по налогам и (или) сборам

1. Соккрытие денежных средств и (или) иного имущества, за счет которых в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и (или) законодательством Российской Федерации об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, должно быть произведено взыскание недоимки, пени по налогам, сборам, страховым взносам, а равно иные действия, направленные на воспрепятствование обращению взыскания недоимки, пени по налогам, сборам, страховым взносам, совершенные в крупном размере, –

наказываются... .

2. Те же деяния, совершенные

а) должностным лицом либо лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации,

б) в особо крупном размере –

наказываются ...".

На наш взгляд, внесение предложенных нами изменений в УК РФ позволит повысить эффективность использования уголовно-правовых средств в борьбе с налоговыми преступлениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>. (дата обращения: 04.10.2017).
2. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 50. – Ст. 4848.
3. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27 (часть I). – Ст. 4176.
4. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2017. – № 31 (часть I). – Ст. 4799.
5. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – М.: Азбуковник, 1999. – С. 745, 726.
6. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 30. – Ст. 3739.
7. Федеральный закон от 08.12.2003 № 162-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 50. – Ст. 4848.
8. Годовой отчет Пенсионного фонда РФ за 2016 год // Официальный сайт "Пенсионный фонд". – URL: http://www.pfrf.ru/files/id/press_center/godov_oi_otchet/Annual_report_2016_3.pdf/ (дата обращения: 04.10.2017).
9. Гейц И.В. Страховые взносы. Новый порядок исчисления и уплаты. [Текст] / И.В. Гейц. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 176 с.
10. Середа И.М. Общественная опасность преступлений, предусмотренных статьями 198, 199 Уголовного кодекса РФ (уклонение от уплаты налогов и (или) сборов) // Пролог: журнал о праве / Prologue: Law Journal. – 2016. – № 1.

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ БРАКА

Тюленева Екатерина Сергеевна
Аспирант, Государственный
университет управления

THE ABUSE OF THE LAW TO THE CONCLUSION OF MARRIAGE

E. Tyuleneva

Annotation

This article examines into the problem related to misuse of the marriage law as well as to consequences of such illegitimate acts. The relevance of this issue is caused by shortcomings of the Russian Family Legislation that allows to circumvent the law in order to gain personal dividends. The matter of this inquiry is legal relations of potential and actual spouses. The analysis carried out in this article leads to the conclusion that there is a need for further enhancement of the Russian family legislation as well as for aggravating of the penalty related to a deliberate abusing of this law.

Keywords: the abuse of the law, the marriage, registration of marriage, the fake marriage, the annulment of marriage.

Аннотация

В настоящей статье рассматривается проблема злоупотребления правом на заключение брака, а также последствия таких неправомерных действий. Актуальность данной темы обусловлена наличием ряда пробелов в семейном законодательстве Российской Федерации, что при определенных условиях позволяет отдельным гражданам России и другим находить пути обхода с целью получения личной выгоды. Объектом исследования являются правоотношения потенциальных супругов, а также граждан, которые уже заключили брак. Проведенный автором данной статьи анализ судебной практики позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшего совершенствования семейного кодекса Российской Федерации и ужесточения наказания за преднамеренное злоупотребление его отдельными положениями.

Ключевые слова:

Злоупотребление правом, заключение брака, регистрация брака, фиктивный брак, признание брака недействительным.

Одной из важных проблем в семейном праве является злоупотребление на заключение потенциальными супругами брака, а также проблема злоупотребления правом на расторжение брака уже законных обладателей свидетельства о совершении акта регистрации совместного союза.

В связи с развитием общества, массовой доступности к невероятному количеству информации, а также необходимостью реализовывать свои потребности, люди не отстают в поисках находчивости в решении своих жизненных вопросах и ситуациях. Одним из решений таких ситуаций является злоупотребление правом на заключение и расторжение брака.

Согласно ст.10 Гражданского кодекса Российской Федерации под злоупотреблением правом подразумевается использование гражданских прав дозволенными средствами, но в целях, значительно отличающихся от целей правового регулирования соответствующих отношений[2].

Одним из видов злоупотребления правом является выход лица за пределы установленного объема субъективного права, влекущем искажение назначения права.

Так, например, иностранные граждане и граждане Российской Федерации, не имеющие намерений создать семью и преследующие такие цели, как приобретение Российского гражданства, получение разрешения на осуществление трудовой деятельности на территории России, создают фиктивный брак, тем самым злоупотребляя правом на заключение брака.

На сегодняшний день данный факт стал проблемой для России, так как переизбыток иностранной трудовой силы категорически ущемляет право российских граждан на трудоустройство на территории своего государства.

Несмотря на то, что процесс трудоустройства иностранцев жестко регламентирован и в миграционное законодательство постоянно вносятся дополнения и изменения, в основном, направленные на уточнение требований к работникам, не являющимся гражданами России[13], иностранные граждане находят способы обойти закон путём поиска решений для трудоустройства на территории России.

Так, например, порядок приема на работу иностранцев зависит от их статуса, способ приобретения которого будет найден в случае регистрации брака с граждани-

ном Российской Федерации. Такие статусы как "иностранцы, имеющие вид на жительство и постоянно проживающие на территории России" и "иностранцы, имеющие разрешение на временное проживание" трудоустраиваются в том же порядке, как и граждане России. Для ускоренного получения данных статусов иностранные граждане прибегают к различным правовым действиям, одним из них является фиктивный брак с гражданами России.

Такое заключение брака будет носить юридический характер при соблюдении всех условий данной процедуры, однако последствия фиктивного брака могут быть непредсказуемыми как для одного супруга, так и для другого.

Существует обширная практика в отношении таких браков. Так, например, в Ленинский районный суд г. Иваново, обратился Вичугский межрайонный прокурор с иском о признании брака ФИО1 и ФИО2 недействительным.

Из объяснений ФИО1 следует, что ей предложили заработать путем вступления в брак с иностранным гражданином для того, что иностранец получил прописку на территории Российской Федерации, при этом озвучила сумму в размере 10 000 руб., которую она получит за вступление брак. ФИО1 согласилась, в связи с тем, что в момент предложения нуждалась в денежных средствах.

Заключение фиктивного брака в данном случае нарушает интересы Российской Федерации, так как в дальнейшем дает право иностранному гражданину на получение гражданства Российской Федерации в упрощенном порядке. Согласно ст. 71 Конституции Российской Федерации, вопрос гражданства относится к исключительному ведению Российской Федерации.

Согласно данным, предоставленным отделом УФМС России, а также ответчиком в отдел УФМС России подано заявление на выдачу разрешения на временное проживание в Российской Федерации без учета квоты, утвержденной Правительством Российской Федерации. Таким образом, брак гражданки Российской Федерации ФИО1 и иностранного гражданина ФИО2 заключен без намерения создать семью, основной целью заключения брака являлось получение разрешения на временное проживание вне квоты, утвержденной Правительством Российской Федерации, а в последующем получение гражданства Российской Федерации, в связи с чем, данный брак является фиктивным. Установлено, что с момента заключения брака ответчики совместно не проживали, общих детей не имеют, совместного хозяйства не вели и не ведут, намерений для создания семьи не имели.

Учитывая изложенные выше обстоятельства, суд приходит к выводу о том, что брак гражданки Российской Федерации и гражданина Республики Афганистан был заключен без намерения создать семью, основной целью заключения брака являлось получение ответчиком разрешения на временное проживание вне квоты, утвержденной Правительством Российской Федерации, а в дальнейшем – для получения вида на жительство. На основании изложенного, суд решил исковые требования Вичугского межрайонного прокурора удовлетворить и признать брак недействительным со дня его заключения[4].

Однако это не останавливает граждан Российской Федерации и иностранных граждан от заключения подобных браков, что приводит к ряду неблагоприятных последствий. Отсюда всё более актуальным становится вопрос о возможной необходимости установить уголовную ответственность за заключение фиктивного брака. Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации рассматривает проекты изменений к Уголовному кодексу Российской Федерации, которые вводят уголовную ответственность за заключение фиктивных браков.

Введение уголовной ответственности необходимо в силу многочисленных ситуаций с иностранцами, которые заключают брачный союз, с целью разрешения на временное проживание или с целью получения гражданства России. Речь идет о лишении свободы со сроком до трех лет. Авторы законопроекта отмечают, что введение подобной нормы соответствует международному опыту. Так, например, в Соединенных Штатах Америки существуют такие меры ответственности за заключение фиктивного брака, как штраф и срок лишения свободы до пяти лет, а также существуют иные экономические меры ответственности в ряде других стран, преимущественно европейских, где такие браки стали давно финансово невыгодными.

В законодательных органах возник спор о столь суровом наказании как уголовная ответственность, так как существуют множество других намерений заключить фиктивный брак, одни из которых вполне положительные. Так, например, многие заключают брак с целью помощи инвалиду с лечением или матери одиночке, однако угроз в обмане колоссальное количество, поэтому добрые намерения не являются причиной заключения таких браков.

Последствия заключения фиктивного брака приобретают всё более масштабный характер, иностранные граждане всё чаще прибегают к такому способу для совершения выгодных сделок. Примером может послужить информация от органов ФМС, данные динамики поступления эмигрантов гласят о том, что больше половины

иностранных граждан в России при получении гражданства указывают причину семейное положение.

Однако это довольно опасная проблема, так как она может привести к тяжелым последствиям не только наплывом эмигрантов или материальным обманом российских граждан, но и привести к более агрессивным последствиям, таким как терроризм. Так, например, иностранный гражданин может заключить фиктивный брак с целью краткосрочного пребывания на территории Российской Федерации для совершения террористического акта.

Существуют двойные фиктивные браки, которые по добровольному согласию каждого супруга в отношении какой-то конкретной цели, где один из супругов заведомо обманывает другого с любой другой целью материального характера. Такой брак можно назвать вдвойне недействительным и противозаконным.

Практика показывает, что доказать в судебном порядке фиктивность брака достаточно сложно, а порой невозможно. Одним из верных решений на сегодняшний день могут стать лишь специально созданные государственные органы, которые смогут контролировать ситуацию в вопросе фиктивных браков, а так же отслеживать явные нарушения заключения брака без цели создания семьи, еще одним решением данного вопроса может способствовать увеличение государственной пошлины, как на заключение брака, так и на его расторжение, что вполне может остановить массовость таких браков.

Таким образом, в широком смысле слова фиктивным браком является брак, который юридически оформлен, однако не имеет намерений создать семью или же преследует такие цели, как получение гражданства, льгот от государственных и муниципальных служб, а также иных материальных благ.

Нужно отметить, что Семейный Кодекс Российской Федерации признает фиктивным не только брак, где оба лица заключали брак без намерения на создание семьи, но и тот союз, в котором одно лицо заключало брак без намерения создания семьи, а другое лицо предполагало, что брак регистрируется для создания семьи. В таком случае следует согласиться с специалистом в сферах истории политических и правовых учений О.Ф. Скакун, которая полагает, что "злоупотребление правом есть не нормальное осуществление права, которое выражается в недозволенных конкретных действиях, причиняющих вред другому лицу, или угрожающих чужому праву"[11,с.463].

В ст.28 СК РФ определен круг лиц, имеющих право на признание брака недействительным. При заключении фиктивного брака право требовать признания брака не-

действительным имеют прокурор и супруг, не знавший о фиктивности брака. Таким образом, в ситуации, когда оба супруга зарегистрировали брак без намерения создать семью, они не вправе требовать в судебном порядке признания брака недействительным. В любом случае не имеет права на предъявление иска о признании брака недействительным лицо, вступившие в брак без намерения создать семью, то есть виновное в заключение недействительности брака.

Так, например, Новосибирский районный суд Новосибирской области, рассмотрел гражданское дело по иску Карпиной Е. И. к Карпину В. Н. о признании брака недействительным.

Требования обоснованы тем, что Карпина Е. И. вступила с ответчиком в брак. От брака детей общих нет. Брачные отношения между ними прекращены. Из приговора суда ей стало известно, что в ходе судебного разбирательства была опрошена его жена Сидорова Т.А., проживающая в настоящее время на территории Республики Казахстан, брак с которой не расторгнут по настоящее время и она считает ответчика своим супругом. То есть ответчик, состоя в ранее зарегистрированном браке, вступил в новый брак, не имея намерения создать семью, руководствуясь целью скрыться от органов правосудия, получить материальную выгоду и место проживание.

Статья 27 пункт 1 СК РФ предусматривает признание брака недействительным в случае заключения фиктивного брака, то есть если супруги или один из них зарегистрировали брак без намерения создать семью.

Анализ собранных по делу доказательств дает суду основание сделать вывод о том, что Карпин В.Н., не расторгнув брака с Сидоровой Т. А., зарегистрировал брак с Карпиной Е. И., что является основанием для признания брака, заключенного между Карпиным В.Н. и Карпиной Е.И. недействительным.

Суд решил иски требования Карпиной Е. И. к Карпину В. Н. о признании брака недействительным, удовлетворить, признать брак недействительным[5].

Обладание семейными правами неразрывно связано с уважением прав других членов семьи, которые не должны нарушаться ни при каких обстоятельствах[3], однако не все граждане добросовестно пользуются своими правами.

Согласно п. 1 ст. 10 Гражданского Кодекса Российской Федерации о недопустимости злоупотребления правом и указывая на формы такого злоупотребления, Т.Е. Абова отмечает, что применительно к первой форме "акцент сделан на субъективном факторе – намерении

употребить право во зло другому. Наличие или отсутствие такого намерения в каждом конкретном случае устанавливает суд. ГК связывает пределы осуществления гражданских прав с ценностными критериями, носящими нравственно-правовой характер: не использовать право во зло другому, действовать разумно и добросовестно, не допускать злоупотребления своими правами в иных формах" [7].

Потенциальной возможностью недобросовестного использования обладают все семейные права, в том числе и те, которыми наделяются супруги по отношению друг к другу. Именно в супружеских отношениях в большей степени проявляются диспозитивные начала семейно-правового регулирования, свобода осуществления права, что создает дополнительные условия для злоупотребления правом. Что касается императивных начал в правовом регулировании семейных отношений, то они также присутствуют, однако, они регулируют либо процедурные особенности, либо содержатся в других кодексах Российской Федерации и выполняют охранительные функции.

Все виды злоупотребления супружескими правами можно разделить на две группы: злоупотребления личными неимущественными правами и злоупотребления имущественными правами.

Рассматривая личные неимущественные права в целом, необходимо отметить, что они в силу объективных причин не поддаются детальному правовому регулированию. В такой ситуации, когда законодатель закрепляет соответствующие права, но не определяет порядок их осуществления, создается немало возможностей для злоупотреблений.

Например, возможности для злоупотребления возникают при реализации права супруга на участие в решении семейных вопросов. Закон не предусматривает никаких механизмов для защиты права одного из супругов на участие в решении вопросов планирования семьи, если другой супруг полностью узурпировал их решение. Речь идет о случаях, когда супруга без согласования с супругом решает вопрос о том, иметь ей детей или нет.

К примеру, ради карьеры она прерывает первую беременность вопреки мнению мужа, несмотря на предупреждение врача о высокой степени вероятности последующего бесплодия[9].

Очевидно, в данном случае осуществление личного права одного супруга связано с нарушением личных прав другого. При этом нельзя исключать возможность того, что подобное осуществление права может преследовать и единственный интерес, связанный с причинением вреда другому супругу.

Другой и пример ненадлежащего поведения супругов связан с осуществлением права на семейную тайну. По свидетельству Л.М. Пчелинцевой, во всем мире, не исключая и Россию, стала особо актуальной проблема посягательства на частную жизнь путем опубликования одним супругом сведений о частной жизни другого в средствах массовой информации[10]. Безусловно, право на частную жизнь носит абсолютный характер, однако в ситуации с правом на семейную тайну, правообладателем является и недобросовестный супруг, что затрудняет защиту права потерпевшего супруга.

Рассматривая проблему злоупотребления супругами имущественными правами, в первую очередь необходимо обратить внимание на осуществление права общей совместной собственности. Согласно п.1 ст.35 СК РФ владение, пользование и распоряжение общим имуществом супругов осуществляются по обоюдному согласию супругов.

Действующее гражданское и семейное законодательство Российской Федерации признает имущество, нажитое супругами во время брака, их совместной собственностью независимо от того, на чье имя оно приобретено. Права собственника общим имуществом супругов осуществляются по их обоюдному согласию и совершая сделки по распоряжению общим имуществом супругов одним из супругов предполагается, что он действует с согласия другого супруга[14].

Так как действующее законодательство предоставляет супругам право самим решать вопросы совместной собственности, а также совершать сделки, итого в случае, когда в договоре указан в качестве собственника только один супруг, органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество, а также сделок с ним, должны зарегистрировать право собственности за лицом, указанным в договоре.

В случае несогласия другой супруг имеет право обратиться в суд с требованием о признании за ним права совместной собственности на приобретенное имущество.

В случае же, если заключается предварительный договор купли-продажи недвижимости с условием о задатке как способе обеспечения обязательства, возникает вопрос, необходимо ли получать согласие второго супруга на совершение данного вида сделки.

Трофимец И.А., указывает, что задатком обеспечивается возникшее из предварительного договора обязательство продавца и покупателя, заключить основной договор – договор купли-продажи конкретной квартиры на согласованных условиях в определенный срок. При этом денежным являлось одно из обязательств покупателя по основному договору купли-продажи квартиры, в зачет

которого и поступила бы внесенная сумма задатка в случае его заключения [12].

П. 1 ст. 380 Гражданского кодекса Российской Федерации говорит о том, что задаток выдается в доказательство заключения договора и в счет причитающихся по договору платежей. Ст. 429 ГК РФ указывает, что предварительный договор является таким же соглашением, как и основной договор, к нему применяются все основные правила, установленные для гражданско-правовых договоров (за исключением специальных, установленных непосредственно в ст. 429 ГК РФ).

Учитывая, что соглашение о задатке по предварительному договору купли-продажи квартиры не порождает перехода прав собственности на недвижимость, получение нотариально удостоверенного согласия супруга на совершение сделок по заключению соглашения о задатке, равно как и предварительного договора купли-продажи квартиры, не требуется. При этом, заключая указанные выше сделки одним из супругов, подразумевается, что второй супруг действовал от имени и в интересах также второго супруга, так как распорядился совместно нажитым имуществом в момент передачи денежной суммы в качестве задатка по предварительному договору купли-продажи недвижимости.

Исходя из смысла ст. 35 СК РФ, каждый из супругов является представителем их семьи. Для представления интересов их семьи достаточно волеизъявление одного из супругов, но за исключением тех случаев, когда для совершения одним из супругов сделки по распоряжению недвижимостью и сделки, требующей нотариального удостоверения и (или) регистрации в установленном законом порядке, необходимо получить нотариально удостоверенное согласие другого супруга [8].

В отличие от задатка, где идет распоряжением общим имуществом супругов, поручительство не является сделкой по распоряжению общим имуществом супругов. Что в свою очередь, согласно п. 3 ст. 256 ГК РФ и п. 1 ст. 45 СК РФ при неисполнении обязательств одним из супругов взыскание может быть обращено лишь на имущество этого супруга. При недостаточности этого имущества кредитор вправе требовать выдела доли должника, которая причиталась бы ему при разделе общего имущества супругов. В связи с этим заключение индивидуальным предпринимателем договора поручительства без согласия супруга не нарушает права данного супруга и потому не является основанием для признания поручительства недействительной сделкой.

Отношения по передаче в ипотеку недвижимости регулируется Федеральным Законом об ипотеке. Указан-

ный нормативный акт гласит, что в случае, если для отчуждения имущества, переданного в ипотеку, необходимо согласие супруга, то такое же согласие требуется и для передачи его в залог [1].

Действующее семейное законодательство устанавливает обязанность супруга получить нотариально удостоверенное согласие другого супруга для совершения сделок, требующей регистрации. Закон же о залоге недвижимости предусматривает обязательную государственную регистрацию ипотечной сделки.

Таким образом, в отношении же заключения договора залога движимой вещи, например, автомобиля, закон об ипотеке не распространяется. Для выявления необходимости получения согласия второго супруга на совершение сделок по отчуждению совместно нажитого имущества, необходимо руководствоваться требованиями ГК РФ. Действующее гражданское законодательство предусматривает только обязательную письменную форму договора о залоге автомобиля, так как данный вид сделок не подпадает под обязательное нотариальное удостоверение. Что в свою очередь свидетельствует о том, что для совершения сделки по отчуждению транспортного средства, являющегося совместно нажитым имуществом, не требуется письменно оформленного согласия второго супруга на совершение этой сделки, так как действующее семейное законодательство устанавливает презумпцию согласия супруга при совершении сделки по отчуждению общего совместного имущества другим супругом.

Судебная практика уточняет, что в тех случаях, когда сделки совершаются одним из супругов без предоставления письменного согласия второго супруга на это, имеет место злоупотребление правом, что в силу гражданского кодекса недопустимо. Второй супруг оказывается в невыгодной ситуации поскольку он может и не знать о том, что его супруг совершает сделку по распоряжению совместно нажитым имуществом. Хотя, действующее семейное законодательство предоставляет такому супругу признать сделку недействительной на том основании, что им не получено согласие супруга на совершение той или иной сделки, суды неохотно соглашались с позицией такого супруга и зачастую отказывают ему в удовлетворении исковых требований.

Таким образом, фиктивные семейно-правовые отношения представляют собой негативные явления не только семейной жизни, но практики применения семейного законодательства. В перспективе все разновидности семейно-правовых состояний должны быть объединены в специальный институт в рамках Семейного кодекса Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 01.07.2017) "Об ипотеке (залоге недвижимости)" // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. N 29. Ст. 3400;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301;
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 1. Ст. 16;
4. Решение Ленинского суда города Иваново от 27.08.2016 года, Дело № 2-3034/16 // Архив Ленинского суда города Иваново;
5. Решение Новосибирского районного суда Новосибирской области от 23.01.2017 года, Дело № 2-593/17 // Архив Новосибирского районного суда Новосибирской области.
6. Иванова Н.А. Правовое регулирование имущественных отношений лиц, не состоящих в зарегистрированном браке // Наука и современность: сборник статей Международной практической конференции. 2015. № 11. С.5;
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / Под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Ю. Кабалкина, А.Г. Лисицына-Светланова. М., 2005. С.133;
8. Косарева И.А. К вопросу об ответственности супругов по обязательствам // Семейное и жилищное право. 2010. № 5. С. 21;
9. Правоотношения собственности супругов: Монография / Под ред. А. В. Слепакова. М., 2005. С. 444;
10. Семейное право России: Учебник для вузов / Под ред. Л. М. Пчелинцевой. М., 2004. С. 211;
11. Теория государства и права: Учебник / Под ред. О.Ф. Скакун. Харьков., 2000. С. 463;
12. Трофимец И.А. Онтология брака: российские и зарубежные учения // Государство и право. 2012. № 12, С.66;
13. Филиппов В. Требования к приему на работу иностранцев в 2017 году // Кадровый журнал. 2017. N 6. С.58;
14. Чефранова Е. А. Сделки между супругами. Юрист. 2005. № 1 С.40.

© Е.С. Тюленева, (Kitten151091@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА СОСТОЯЩЕГО НА ВОЕННОЙ СЛУЖБЕ ЗА ПРЕВЫШЕНИЕ ДОЛЖНОСТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ

ON THE ISSUE OF THE SPECIFICS
OF THE CRIMINAL RESPONSIBILITY
OF AN OFFICIAL IN THE MILITARY
SERVICE FOR ABUSE OF AUTHORITY

*A. Filimonov
I. Gun'kin
E. Razina*

Annotation

The article is devoted to the specifics of the qualification of crimes and the delimitation of individual traits related to exceeding the official powers committed by persons who are on military service. The authors conducted an analysis of the norms and domestic criminal legislation and law enforcement practice in this area, relating to the issues of qualification and the appointment of criminal penalties for abuse of office. The specifics of the application of this crime in the sphere of military legal relations, its special role and place in the system of counteraction against crimes committed against military service are considered.

Keywords: official powers, war crimes, position, abuse of authority, military man, crime, crime qualification, security, guilt, wrongfulness.

Филимонов Андрей Анатольевич
Преподаватель,
Владивостокский филиал
ФГКОУ ВО "ДВЮИ МВД России"
Гуныкин Игорь Валентинович
К.ф.н., ст. преподаватель,
Владивостокский филиал
ФГКОУ ВО "ДВЮИ МВД России"
Разина Елена Павловна
Ст. преподаватель,
Владивостокский филиал
ФГКОУ ВО "ДВЮИ МВД России"

Аннотация

Статья посвящена особенностям квалификации преступлений и разграничению отдельных составов, связанных с превышением должностных полномочий, совершаемых лицами, состоящими на военной службе. Авторами проведен анализ норм и отечественного уголовного законодательства и правоприменительной практики в данной сфере, касающихся вопросов квалификации и назначения уголовных наказаний за превышение должностных полномочий. Рассматриваются особенности применения данного состава преступления в сфере военных правоотношений, его особая роль и место в системе противодействия преступлениям совершаемым против военной службы.

Ключевые слова:

Должностные полномочия, военные преступления, должность, превышение полномочий, военнослужащий, преступление, квалификация преступления, безопасность, вина, противоправность.

Активный рост преступности среди военнослужащих начался еще в 2008 г., военной прокуратурой было указано, что треть всех совершенных преступлений имели коррупционную направленность. Уже в 2009 г. количество коррупционных преступлений среди военнослужащих возросло еще в полтора раза, причиненный ущерб составил более двух миллиардов рублей. В 2010–2011 гг. ситуация с превышениями должностных полномочий военнослужащими не улучшилась, количество коррупционных присвоений увеличилось на 26% [1].

В 2012–2013 гг. правоохранительные органы начали принимать активные действия для пресечения и предупреждения злоупотреблений полномочий среди военнослужащих, так, к ответственности было привлече-

нено около 30 тысяч должностных лиц, государству было возвращено более 4 миллиардов рублей [2].

Военная служба в Вооруженных Силах РФ и других воинских формированиях является государственной службой особого характера, хотя в научной юридической литературе общее понятие "военная служба" отсутствует. В качестве определяющего признака военной службы выделяется такой ее признак как то, что она является государственной.

Практика применения ст. 286 УК РФ противоречива, некоторые вопросы квалификации являются дискуссионными, а правоприменительными и законодательными органами ведется работа по совершенствованию законодательства в данной сфере. Проблема злоупотребе-

ний прав и превышения полномочий в уголовном праве не относится к новым, однако, конца ее разрешения тоже не видно. В современных условиях она достаточно актуальна, поскольку наблюдается практически везде, где имеют место должностные лица, либо иные лица, которые обладают сколь значимыми полномочиями. О превышении должностных полномочий можно говорить только в том случае, если у виновного лица присутствует личная или корыстная заинтересованность, что подтверждает коррупционную составляющую в его преступных деяниях. Данные преступления способны наносить значительный урон не только интересам отдельных граждан, но и могут подставить под удар надежность и целостность всей системы органов государственной власти. Проблема борьбы с коррупционными проявлениями в деятельности должностных лиц требует принятия определенных мер.

Вначале попробуем разобраться, что же собой представляют полномочия вообще. В социологических науках полномочие определяется как "признанное в установленном порядке право социального субъекта влиять на поведение людей и деятельность других институтов с помощью использования легитимных средств воздействия. Полномочия реализуются на практике как совокупность допустимых действий, установленных законами, традициями и другими формами регламентации" [3]. В прикладных юридических науках "правовой статус определяет место конкретного субъекта, отражая совокупность прав и обязанностей, выступающего в конкретном качестве" [4]. Следовательно, должностные полномочия являются неотъемлемой частью правового статуса должностного лица и представляют собой права и обязанности, основанные и реализуемые на основании и во исполнение закона при осуществлении управленческой деятельности в сфере частных или публичных отношений.

Отметим, что вопрос о превышении должностных полномочий путем бездействия, (что объективно присутствует, например, умышленное неисполнение приказа или распоряжения) в настоящее время также является дискуссионным и вызывает определенные проблемы при квалификации по ст. 286, 293, 332 УК РФ, прежде всего в вопросе умысла совершенного деяния.

В целях совершенствования правоприменительной практики и вопросов квалификации предлагаем закрепить положение об ответственности за бездействие должностного лица в рамках превышения полномочий, для чего, необходимо внести изменения в ст. 286 УК РФ, изложив ее в следующей редакции: "Ст. 286. Превышение должностных полномочий. 1. "Совершение должностным лицом действий, явно выходящих за его полномочия, а равно сознательное неисполнение своих должностных полномочий, которые оно должно и могло бы со-

вершить, если это повлекло существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства...". Данные изменения позволят упростить и расширить сферу применения ст. 286 УК РФ.

Безусловно, совершение преступления против военной службы сопровождается всеми общими признаками преступления, предусмотренными ст. 14 УК РФ, так, оно является общественно опасным, виновным, наказуемым и преступным деянием.

Общественная опасность заключается в том, что посредством совершения деяния происходит причинение вреда определенной группе общественных отношений, охраняемых уголовным законом, или деяние содержит в себе реальную возможность причинения такого вреда. Благодаря особой общественной опасности, которая является материальным признаком, преступления отграничиваются от совокупности иных правонарушений.

Как отмечает В. Д. Зорькин, "национальная безопасность функционирует через систему разнообразных отношений между личностью и обществом, между гражданином и государством, между обществом и государством, между различными государствами" [5].

Следовательно, национальную безопасность можно определить как состояние внутренних и межгосударственных отношений, позволяющих гарантировать защиту прав, свобод и законных интересов человека, общества и государства от внутренних и внешних угроз.

Военная организация, решая внешние и внутренние проблемы государства, играет важнейшую роль в обеспечении военной и вообще национальной безопасности. Поэтому существенное значение при изучении военной организации как системы принадлежит исследованию проблем, связанных с ее функциями. Объективный и детальный анализ функций военной организации позволит определить роль и назначение каждого из ее элементов в системе обеспечения военной безопасности, а также их принадлежность к военной организации в целом.

В связи с этим уместно отметить, что в научной литературе сложилась ситуация, при которой фактически не существует единого подхода к пониманию содержания и объема понятия "функции военной организации". Например, В. Корякин определяет функции военной организации как совокупность видов закономерных системных отношений между военной организацией и социальной средой [6]. С. В. Тихомиров под функциями военной организации понимает магистральные направления деятельности данной системы, в которых выражается ее сущность и выражается социальное назначение ее главных элементов [7].

Вина являясь обязательным признаком любого преступления, выражает его внутреннее психологическое содержание, иными словами психическое отношение личности к совершаемому действию или бездействию и их результатам, выраженным в форме умысла или неосторожности.

Противоправность как признак преступления подразумевает, что преступлением может быть только такое общественно опасное, виновное деяние, которое прямо предусмотрено в УК РФ.

Наказуемость преступления выражается в соответствующей санкции конкретного состава преступления. Особенной части УК РФ следовательно, если деяние является преступлением, то за его совершение обязательно в санкции уголовной статьи предусмотрено определенное наказание.

Объект преступления призван раскрывать социальную составляющую преступного деяния, его выяснение необходимо, чтобы правильно и полноценно квалифицировать совершенные преступления и отграничить от других видов общественно опасных деяний. Объект военных преступлений является одним из основополагающих в науке военно-уголовного права. Объектом преступления всегда выступает определенная сфера общественных отношений, которым наносится определенный вред или же создается угроза причинения такого вреда.

Говоря об объективной стороне превышения полномочий военнослужащими, следует обратить внимание на то, что объективная сторона преступления представляет собой совершение преступного деяния, которое предполагает нарушение правил несения военной службы. Преступление сопровождается противоправными деяниями, факт нарушения правил военной службы сопровождается стойкими признаками. Преступления в сфере военной службы, прежде всего, посягают на функции военной организации государства.

Военно-уголовное законодательство обладает особой автономностью, однако, именно оно отражает связь военного строительства и уголовного права, подчеркивает стабильность и целенаправленность военной службы, боевой готовности и воинской обязанности [8].

Отметим, что в Особенной части УК РФ в ст. 331 приведено единственное определение преступлений в определенной сфере, а именно в сфере военной службы. Основным объектом преступлений против военной службы является посягательство на порядок прохождения военной службы.

Уголовное право и его элементы часто свидетельствуют о том, что судебные и следственные органы на

практике сталкиваются с проблемами обнаружения в поведении преступного лица признаков нескольких видов деяний. Основной вопрос заключается в том, как же правильно определить, сколько противоправных и общественно-опасных, виновных деяний было совершено, и есть ли в них признаки преступления [9].

Воинские преступления характеризуются своим источником опасности, который предусмотрен уголовным законодательством – это, как правило, преступные деяния в форме действия или бездействия, совершенные военнослужащими при прохождении военных сборов, исполнении воинской обязанности [10].

Если противоправность воинских преступлений настолько серьезна, а опасность от их совершения может повлечь порой непоправимые последствия, то фактически уголовно-правовая норма, устанавливающая ответственность, должна предусматривать более строгую санкцию [11].

Отметим, что превышение полномочий в рамках исполнения воинской службы возможно лишь тогда, когда реализуются в установленном законе порядке, при соответствии прав и обязанностей должностного лица основаниям и требованиям реализуемой нормы у него появляется возможность реализовать свои права и исполнить возложенные на него обязанности. Это говорит о том, что неотъемлемым признаком должностных полномочий является закрепленное законом право. Это положение позволяет определить границы должностных полномочий, которые определяются содержанием реализуемой нормы. На основании вышесказанного, можно определить особые признаки должностных полномочий: должностные полномочия являются правом и обязанностью; полномочия реализуются только на основании юридического факта (предусмотренного в норме права, который определяет содержание реализуемых полномочий); юридический факт определяет границы реализации полномочий (которые определяются в каждом конкретном случае в зависимости от нормативного содержания юридического факта); юридический факт определяет форму их реализации.

Следует отметить, что превышение полномочий может осуществляться военнослужащим на любом этапе несения военной службы. Неудивительно, что часто превышение полномочий путается и смешивается со злоупотреблением полномочиями. Злоупотреблением следует считать проступок, который основан на незаконном использовании своих прав и полномочий. Однако бывают ситуации, которые являются результатом провокационных действий военнослужащих, желающих показать свое привилегированное положение над подчиненными военнослужащими. Материалы судебной практики это подтверждают. В частности, в ноябре 2011 г. рядовой

Ш., находясь в казарме г. Новосибирска, решил доказать свое превосходство над военнослужащими, находящимися у него в подчинении. Для младшего сержанта Л. рядовой Ш. являлся начальником, однако это не помешало ему применить в отношении гражданина Л. физическое насилие. В частности, сержанту Л. был нанесен удар кулаком в область груди. Результаты нанесенного удара – закрытая тупая травма груди, которая причинила ушиб сердца, был причинен вред средней тяжести. Подсудимый не отрицает свою вину, в процессе следствия дал показания, которые полностью соответствуют произошедшей ситуации. В данном случае нельзя однозначно утверждать, что причинение насилия начальнику происходит только в результате его положения, но и нельзя исключать, что подчиненный военнослужащий может не сдержаться и причинить вред еще и потому, что командир постоянно злоупотребляет своими правами и положением. Установление нормальных взаимоотношений между командиром (начальником) и военнослужащими является залогом нормального исполнения воинских обязанностей и несения воинской службы. Для того чтобы соблюдался принцип субординации и единичности необходимо, чтобы не только военнослужащие, но и их командир точно и безукоризненно соблюдал свои обязанности, следовал дисциплине и знал права каждого подчиненного лица [12].

Так, если между военнослужащими были нарушены уставные правила взаимоотношений, то деяния будут квалифицированы как воинское преступление, в других случаях речь будет идти только об общеуголовном преступлении [13].

Зачастую совершение превышения полномочий или злоупотребления начальствующим составом может стать причиной совершения лицами, состоящими на военной службе преступлений в отношении руководства. Отметим, что должностное насилие, совершенное при исполнении военных обязанностей, не отражает особенностей и всего состава ст. 286 УК РФ. В связи с этим мы поддерживаем позицию А. А. Мекеня [14], что насильственные действия, необходимо квалифицировать по ст. 334 УК РФ, для чего необходимо внести в нее изменения и изложить в следующей редакции: "Статья 334. Насильственные действия в отношении начальника или подчиненного состоящего на военной службе". 1. "Нанесение побоев или применение иного насилия в отношении начальника или подчиненного состоящих на военной службе, совершенные во время исполнения им обязанностей военной службы или в связи с исполнением этих обязанностей", что позволит, разграничить данные составы, и упростит правоприменение в данной сфере общественных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трое против дедовщины // Российская газета. 2010. 19 августа.
2. Генералов предупредили // Российская газета. 2013. 10 октября.
3. Современный словарь по политологии / Под ред. В.А. Мельника. Минск, 2006. С. 396.
4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. Ю.И. Скуратова и В.М. Лебедева. М., 2002. С. 731.
5. Зорькин В.Д. Угрозы международной и национальной безопасности и ограничения прав человека в практике конституционного правосудия // Конституционное правосудие. Вестник Конференции органов конституционного контроля стран молодой демократии. Ереван, 2005. Вып. 3 (29). С. 50.
6. Корякин В.М., Шикалова О.В. Об усилении роли государственных внебюджетных фондов в системе материального обеспечения военнослужащих, граждан, уволенных с военной службы // Российский военно-правовой сборник. 2006. № 7. С. 348.
7. Мигачев Ю.И., Тихомиров С.В. Военное право. М., 2005. С. 102.
8. Моргуленко Е.А. Воинские преступления в условиях глобализации // Государство и право в условиях глобализации. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (Москва, 17–18 ноября 2011 года): Сборник статей. 2011. С. 263.
9. Уголовно-правовое воздействие: монография / под ред. А.И. Рарога. М.: Проспект, 2012. С. 57.
10. Кирюхин Е.Ю. Вновь к вопросу об уголовной ответственности за воинские преступления // Право в вооруженных силах. 2012. № 8. С. 34.
11. Зателепин О.К. Понятие воинского преступления в истории уголовного права. (Вкладка "Военно-уголовное право") // Право в вооруженных силах. 2010. № 2. С. 38.
12. Приговор Новосибирского гарнизонного военного суда от 10.02.2012 года по делу № 1–15/2012 // Документ опубликован не был. СПС "Консультант +".
13. Сызранцев В.Г. Воинские преступления. Комментарий к главе 33 УК РФ. СПб., 2009. С. 124.
14. Мекеня А.А. Уголовно-правовая характеристика превышения должностных полномочий в условиях военной службы. Дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2010. – 194 с.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРЕСТУПНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНО-КРИМИНОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ

COUNTERACTION OF PROFESSIONAL CRIME THROUGH THE USE OF SPECIAL CRIMINOLOGICAL ASPECTS

O. Filippova

Annotation

The special importance of the analyzed issues in this article due to the fact that specially-criminological prevention of crime affects the social environment, which is represented by professional criminals and their organizations. This prevention is carried out mainly by law enforcement agencies and measures involving coercion.

Opposition to professional crime using aspects specially-criminological character is an integral part and one of the most important types of prevention of Commission of crimes for the improvement of the criminological situation and status of crime in General.

Therefore, this paper focuses on the issues of combating professional crime through the application of specially-criminological aspects.

Keywords: Prevention, strategy, compromise, power influence, total criminal contamination, band formation, disassembly, sphere of influence, tour operator, patriotism, authority, thief-in-law, criminal-criminal leader, authoritarianism.

Филиппова Ольга Владимировна

*К.ю.н., доцент, Уральский институт
дополнительного профессионального
образования "Всероссийский государственный
университет юстиции, РПА Минюста России"*

Аннотация

Особая значимость анализируемых вопросов в данной статье обусловлена тем, что специально-криминологическая профилактика профессиональной преступности воздействует на социальную среду, которая представлена профессиональными преступниками и их объединениями. Эта профилактика осуществляется в основном правоохранительными органами и мерами, сопряженными с принуждением. Противодействие профессиональной преступности с использованием аспектов специально-криминологического характера является неотъемлемой частью и одним из важнейших видов недопущения совершения преступлений для оздоровления криминологической обстановки и состояния преступности в целом.

Поэтому, данная статья посвящена вопросам противодействия профессиональной преступности на основе применения специально-криминологических аспектов.

Ключевые слова:

Профилактика, стратегия, компромисс, силовое воздействие, тотальная криминальная зараженность, бандформирование, разборка, сфера влияния, гастролер, патриотизм, авторитет, вор в законе, уголовно-преступный лидер, авторитаризм.

Специально-криминологическая профилактика профессиональной преступности может основываться на двух противоположных стратегиях, а именно на компромиссе и жестком силовом воздействии.

Стратегия компромисса с профессиональной преступностью характерна для общества с тотальной криминальной зараженностью. Фактически эта стратегия в определенной мере существует в России и даже находит идеологическое обоснование у лидера ЛДПР – В.В. Жириновского, который заявляет: "Мы предлагаем доморощенным славянским бандформированиям уничтожить "гастролеров", в частности кавказцев. Естественно, бандиты периодически устраивают "разборки", но в этих случаях речь идет о разделе сфер влияния. Здесь же нужно сыграть на патриотизме, возможно, даже награждать за борьбу с преступностью". Он полагает, что неко-

торые бандиты задумаются, что им оставить детям: справку о судимости или награды, и согласятся. Далее В.В. Жириновский предлагает "... молодым ребятам, которых криминальные "авторитеты" рекрутируют в свои ряды, предложить службу в армии на контрактной основе за хорошие деньги", и уточняет, что "в этом случае речь идет не о тех, у кого руки по локоть в крови – с такими можно только бороться ... уголовно-преступных лидеров и "воров в законе" необходимо насильно выселить за границу, причем не так, как сейчас, когда они имеют двойное гражданство. Главари будут выселены навсегда и станут своего рода невозвращенцами. Кто не согласится – будет нейтрализован". Далее, он вернул бы в аппарат МВД старые знающие кадры. Причем не только руководящий, но и рядовой состав – людей опытных, но ушедших в отставку из-за низкой зарплаты. Руководящие кадры, по мнению главы либерал-демократов, в по-

следнее время в основном менялись по политическим соображениям без пользы для борьбы с преступностью. Другое, еще более откровенное высказывание В.В. Жириновского: "Государство должно уметь договариваться. Скажем, я бы с удовольствием встретился с авторитетами теневого мира и объявил бы им: мне нужно, чтобы вы подавили бы уличную преступность, чтобы взяли в руки малолеток, у которых нет головы, за это, ребята, я вам начисто отдаю ваши сферы – казино, проститутток, сомнительных палаточников. Но в мои сферы, особо важные для государства, пожалуйста, не лезьте. Они мне отвечают: хорошо, но попридержи беспредел полиции. Я говорю: дайте факты. И так далее. И мы торгуемся" [2].

В связи с подобными высказываниями исследователи справедливо указывают, что расчеты на криминалитет в сфере решения проблемы преступности могут привести к такой криминализации государства, где криминалитет не только не будет инструментом позитивного воздействия на преступность, но напротив, государство будет представлять интересы криминальных структур [4]. Отметим, что в ряде случаев компромисс с лидерами криминальной среды способствовал предотвращению серьезных преступлений, например, взаимного истребления преступными группировками друг друга. Однако такой компромисс должен быть вынужденным, эпизодическим, а главное – он не должен составлять основу политики предупреждения профессиональной преступности.

Политика жесткого силового воздействия на профессиональную преступность характерна для тоталитарных и авторитарных государств, которые успешно применяли методы административно-властного подавления криминальных структур во многом за счет резкого сужения конституционных прав и свобод, демократии во всем обществе. В частности, за все время существования мафии в Италии реально потеснить ее позиции в обществе удалось только фашистскому диктатору Бенито Муссолини. Английский писатель Денис Мэк Смит следующим образом описывает этот процесс: "... с внешними проявлениями мафии Муссолини провел более эффективную борьбу, чем любое либеральное правительство. Это делалось частично путем привлечения на свою сторону некоторых криминальных элементов Сицилии, но более важным фактором был отказ от системы выборов и присяжных, так как мафия процветала за счет спекуляций с выборной системой и угроз свидетелям и членам коллегий присяжных. В тюрьмы были поспешно брошены две тысячи человек – многие только по подозрению, – и сразу же со стороны мафии прекратились наиболее пагубные нарушения закона. Это доказывало, что правительство, готовое пренебречь конституционными гарантиями, может если не устранить, то, во всяком случае, ослабить бедствие, которое более, чем что-либо другое, удерживало Сицилию в состоянии нищеты и отсталости" [6].

Очевидно, что тоталитаризм и авторитаризм как разновидности политического режима в условиях быстро развивающейся человеческой цивилизации себя исторически исчерпали. Однако многие виды правового принуждения, специально предназначенные для воздействия на профессиональную преступность и возникшие при этих режимах, могут быть в определенной мере заимствованы и в демократических государствах, в частности, мероприятия по сужению активности криминалитета в сфере легальной экономики.

В рамках специально-криминологической профилактики так же, как и в рамках общекриминологической профилактики профессиональной преступности, следует выделять общесоциальный, социально-психологический и психологический уровни. Однако, независимо от уровня профилактического воздействия, специально-криминологическая профилактика характеризуется особым объектом, который составляет преступная среда. Кроме того, специально-криминологическая профилактика осуществляется в основном правоохранительными органами и мерами, в значительной степени связанными с принуждением.

На общесоциальном уровне объектом специально-криминологической профилактики профессиональной преступности является та часть "серых зон", которая включает в себя профессиональных преступников и их объединения. Целью специально-криминологической профилактики на этом уровне является локализация, нейтрализация и устранение общественной опасности этой части "серых зон", создание через это предпосылок для укрепления антикриминогенного потенциала основных институтов социализации личности. На этом уровне специально-криминологическая профилактика реализуется в трех направлениях.

Первое направление – это создание препятствий к легализации криминалитета в обществе, прежде всего в сфере экономики. Такая легализация осуществляется в основном через деятельность предприятий, руководителям которых криминалитет помогает в осуществлении их незаконных планов, либо шантажирует их информацией о незаконных действиях. В ряде случаев преступникам удается найти подход и к законопослушным предпринимателям в силу общего страха перед криминалитетом или в силу ложного представления о том, что каждое предприятие должно иметь солидную "крышу" (поддержку и прикрытие в криминальных структурах). В таких ситуациях помогает оглашаемая правоохранительными органами информация об истинном положении определенной преступной группы в криминальном мире, о наличии связей у группы с правоохранительными органами. Сошлемся на случай из практики УОП УВД Томской области по пресечению проникновения профессиональной преступной группы вымогателей, возглавляемой

"Малышом" на ряд предприятий г. Асино и Первомайского района области в 1995 г. Участники этой преступной группы распространяли среди предпринимателей слухи о большом авторитете своего лидера в криминальном мире, о закреплении "ворами в законе" за ним положения "смотрящего", о наличии у него связей с первыми руководителями УВД области. Определенные корумпированные связи у "Малыша" действительно были, но только с руководством местного РОВД. Используя эти связи, желая преувеличить свои возможности, "Малыш" неоднократно прибывал со своей группой в село Первомайское и безнаказанно публично избивал какого-нибудь предпринимателя. В результате многие из предпринимателей были готовы платить теневой "налог" "Малышу" или воспользоваться его охранными услугами. Получив такую информацию, один из руководителей УОП УВД Томской области выступил по радио с сообщением о том, что слухи о влиянии группы "Малыша", о наличии у нее связей с руководством УВД необоснованны, и рекомендовал предпринимателям при попытке этой группы вымогать у них имущество немедленно заявлять в полицию. Этой рекомендации последовали руководители предприятий. В результате некоторые из участников преступной группы были привлечены к уголовной ответственности за вымогательство.

Второе направление специально-криминологической профилактики – это вытеснение легализовавшегося криминалитета прежде всего из сферы экономики с помощью законных мер, затрудняющих деятельность предприятия, находящегося под контролем криминалитета (применение штрафных санкций за нарушение правил охраны труда, нарушение налогового и экологического законодательства и т. д.). В качестве примера также сошлемся на случай из практики УОП УВД Томской области, перед сотрудниками которого стояла задача устранить с Томского комбикормового завода навязавшего ему охранные услуги преступного авторитета по кличке "Берик". С этой целью сотрудники УОП организовали проверку финансово-хозяйственной деятельности предприятия с привлечением заинтересованных в этом акционеров, сотрудников УБЭП и налоговой инспекции. Результаты проверки показали, что некоторые должности, предусмотренные штатным расписанием, занимались лицами из преступного окружения "Берика", которые не имели для этого необходимого образования или квалификации и фактически охраняли завод. Для мягкого устранения участников преступной группы с предприятия акционеры изменили штатное расписание, сократив должности, занимаемые этими лицами. В дальнейшем администрация завода связалась с предприятием "Защита", которое стало оказывать предприятию охранные услуги на законном основании.

Эти два направления упростят задачу борьбы с профессиональными преступниками, поскольку соответ-

ствующие меры вытеснят их с "правового поля", где они всегда смогут сохранить основу для своего воспроизводства в случае неудачи в чисто криминальной сфере деятельности.

Третье направление специально-криминологической профилактики профессиональной преступности на общесоциальном уровне предполагает вытеснение из общества криминальных методов регулирования социальных, прежде всего экономических отношений. Особо актуальным в этом плане представляется отстранение криминальных структур от функций разрешения имущественных споров между предпринимателями. Как уже отмечалось, созданная криминалитетом "теневая" процедура касается в основном долговых обязательств. Вытеснение криминальных структур из сферы экономических отношений предполагает прежде всего возвращение государства в сферу этих отношений, восстановление его регулятивных функций, функций правосудия, силы и авторитета. Позитивным шагом в этом направлении можно рассматривать созданный в Минюсте России институт судебных приставов, призванных обеспечивать исполнение судебных решений.

Объектом специально-криминологической профилактики профессиональной преступности на социально-психологическом уровне является социальная среда обычно в виде объединения профессиональных преступников в группировки. Цель такого предупреждения состоит в локализации, нейтрализации и устранении общественной опасности преступной группировки путем ее разобщения. К формам разобщения группировок относятся следующие.

Во-первых, создание или использование назревающих или реально существующих внутри преступных группировок конфликтных ситуаций. Всякая конфликтная ситуация включает в себя участников конфликта, между которыми существуют серьезные разногласия, и объект конфликта, то есть реальная причина возникших разногласий. В качестве объекта конфликта выступают в основном материальные ресурсы, к контролю над которыми стремятся участники конфликта. Конфликтная ситуация перерастает в конфликт при наличии инцидента, то есть столкновения участников конфликта, делающих попытки установить контроль над объектом конфликта [1]. При создании конфликтной ситуации необходимо прежде всего воспроизводство ее объекта, из-за которого члены преступной группировки могут вступить в конфликт. Однако при этом следует помнить об общей закономерности протекания конфликтов, а именно: конфликты могут не только разрушить группировку, но и еще больше интегрировать ее перед угрозой внешней опасности [3]. Поэтому не следует, например, использовать конфликты, имеющие только субъективные предпосылки, то есть конфликты без реально существу-

ющего объекта. Такие конфликтные ситуации успешно разрешаются на основе внутригрупповых норм существующими в криминальной среде "третьими судами", это укрепляет преступную среду, поскольку стимулирует ее участников к соблюдению принятых в ней норм. Представляется, что необходимо использовать объективные, глубинные предпосылки конфликтов, лежащие в основе организационной структуры группировки. Например, основу многих конфликтов между участниками преступных общностей составляет существующая в них стратификация, связанная с доминированием одних участников над другими [7]. Страты порождают противоборство между участниками группировки, поскольку принадлежность к определенной страте влечет различную совокупность благ и привилегий. Другими основаниями внутренних конфликтов могут быть различная активность участников группировки в преступной деятельности, личные неприязненные отношения между ними, нарушения отдельными участниками внутригрупповых норм [5].

Во-вторых, разобщение возможно с помощью использования серьезных противоречий, которые возникают между преступными группировками за сферы влияния. Использование таких противоречий может привести, в частности, к тому, что группировки через средства массово-коммуникативного воздействия организуют оглашение о конкурирующих преступных группах конфиденциальной негативной информации, которая позволяет привлечь к уголовной ответственности участников последних. Эта информация также может быть использована в целях специально-криминологического предупреждения. Безусловно, что использование конфликтов между группировками не должно привести к кровавым криминальным войнам, которые периодически вспыхивают между ними даже без помощи правоохранительных органов. В этом отношении упоминавшаяся нами "сучью" войну, развязанную между "воровскими" группировками в послевоенные годы прошлого столетия при активном содействии администрации ГУЛАГа, можно назвать глобальным циничным экспериментом над человеческим материалом. Государство в таких ситуациях должно демонстрировать приверженность нормам общечеловеческой нравственности и морали.

Помимо разобщения группировок формой специально-криминологической профилактики может быть создание каких-либо альтернативных среде профессиональных преступников неформальных структур, способных оказать помощь лицам, представляющим интерес для криминальных структур. В частности, в литературе обсуждается проблема создания фондов материальной взаимопомощи осужденным, которые могут служить определенным противовесом "общаку" [8]. Речь идет именно об альтернативе "общаку", а не о его легализации, т.к. последнее невозможно в принципе. "Общак" создается

прежде всего не для оказания помощи осужденным, а для концентрации средств в преступных целях при помощи паразитирования на потребности в такой помощи.

Специально-криминологическая профилактика на психологическом уровне осуществляется в отношении отдельных профессиональных преступников с целью нейтрализации их общественной опасности, прежде всего криминальной мотивации, необходимой для профессиональной преступной деятельности. Она может быть, во-первых, в форме компрометации лидеров и активных участников группировки. Компрометация возможна при наличии двух условий одновременно, а именно: должна быть использована такая информация об указанных лицах, которая свидетельствует о серьезном нарушении ими неформальных норм преступной среды; информация должна быть использована тактически грамотно, в частности, выпукло показывать допущенные этими лицами нарушения. Показательным в этом отношении является уже описанный нами случай из практики УОП УВД Томской области, который имел продолжение в виде дискредитации лидера преступной группы "Берика". Поскольку сам "Берик" не принимал непосредственного участия в преступлениях, совершаемых его группой, привлечь его к уголовной ответственности не удалось. Осознавая необходимость устранения влияния лидера на группу, сотрудники УОП приняли меры к опубликованию в газете найденных у него при обыске дома записок, в которых "Берик" изложил подробный план создания в городе единой преступной организации с указанием всех криминальных авторитетов и характера их функций в этой организации. На другой день криминальные авторитеты г. Томска назначили Б. встречу, потребовав от него объяснений по поводу этой публикации. В результате разбирательства Б. лишился полномочий "смотрящего" района (лица, координирующего деятельность преступных групп), и ему металлическими прутьями переломали кости рук и ног. В результате ближайшее окружение Б. и несколько предприятий города освободились от его плотной опеки.

Во-вторых, специально-криминологическая профилактика на психологическом уровне возможна в иных формах, применяемых к рядовым участникам профессиональной криминальной среды, а именно:

- ◆ привлечение этих лиц к уголовной, административной и другим видам юридической ответственности;
- ◆ наблюдение за их поведением, их предостережение о недопустимости нарушения закона, использование иных средств правового контроля за их поведением;
- ◆ привлечение их к сотрудничеству с правоохранительными органами;
- ◆ оказание им необходимой правовой помощи, помощи в бытовом и трудовом устройстве после освобождения из мест лишения свободы;

- ◆ защита их прав и законных интересов;
- ◆ направление их в необходимых случаях на принудительное лечение от алкоголизма или наркомании;
- ◆ использование антикриминогенного потенциала семьи, родственников и других близких этим людям лиц;
- ◆ оказание психиатрической помощи тем из этих лиц, которые имеют психические отклонения, или принятие мер к их принудительному лечению;

- ◆ изменение их мировоззрения с помощью привлечения для этих целей религиозных организаций.

Итак, специально-криминологическая профилактика профессиональной преступности воздействует на социальную среду, которая представлена профессиональными преступниками и их объединениями. Эта профилактика осуществляется в основном правоохранительными органами и мерами, сопряженными с принуждением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гиляров Е.М. Конфликтология. Домодедово, 1994. С. 4–5.
2. Жириновский В.В. Последний вагон на север. М., 1995. С. 51–52.
3. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. М., 1995. С. 314.
4. Клейменов М.П. Идеология воздействия на преступность // Научный вестник Омского юридического института МВД России. 1998. № 1 (7). С. 7.
5. Мазунин Я.М. Тактика выявления и доказывания вины участников преступных групп. Омск, 1998. С. 13.
6. Смит Д. Муссолини. М., 1995. С. 112.
7. Усс А.В. Конфликты между осужденными, сопровождающиеся насильственными посягательствами. Красноярск, 1984. С. 42–52.
8. Филимонов О.В. Актуальные проблемы предупреждения организованной преступности в местах лишения свободы // Актуальные проблемы борьбы с коррупцией и организованной преступностью в сфере экономики. М., 2005. С. 201.

© О.В. Филиппова, (ovz24@ya.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».

РЕКЛАМА

**Mining World
Russia**

Mining World

22-я Международная выставка
машин и оборудования
для добычи, обогащения
и транспортировки
полезных ископаемых

17–19 апреля 2018
Москва, Крокус Экспо

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОГО РАСКАЯНИЯ В УГОЛОВНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

REGULATION OF ACTIVE REPENTANCE IN THE CRIMINAL LEGISLATION OF FOREIGN COUNTRIES

O. Chuprova

Annotation

The article considers the specifics of regulating the active repentance of the guilty person in the criminal legislation of a number of foreign countries. The analysis is subjected to the legislation of the USA, Austria, Bulgaria, Holland, Spain, Latvia, Lithuania, Poland, Germany. On the basis of a comparative legal analysis, it is proposed to consider questions on the possibility of introducing new grounds for exemption from criminal responsibility and punishment in connection with active repentance, on granting exemption from criminal responsibility in connection with active repentance conditional, on postponing the serving of punishment in connection with active repentance and etc.

Keywords: active repentance, exemption from criminal liability, exemption from criminal punishment.

Чупрова Оксана Николаевна

*К.ю.н., доцент, Филиал
Северного Арктического федерального
университета им. М.В. Ломоносова в г.
Северодвинске Архангельской обл.*

Аннотация

Статья рассматривает особенности регламентации деятельного раскаяния виновного лица в уголовном законодательстве ряда зарубежных стран. Анализу подвергнуто законодательство США, Австрии, Болгарии, Голландии, Испании, Латвии, Литвы, Польши, Германии. На основе сравнительно-правового анализа предлагается рассмотреть вопросы о возможности введения новых оснований освобождения от уголовной ответственности и наказания в связи с деятельным раскаянием, о придании освобождению от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием условный характер, об отсрочке отбывания наказания в связи с деятельным раскаянием и т.д.

Ключевые слова:

Деятельное раскаяние, освобождение от уголовной ответственности, освобождение от уголовного наказания.

В США популярен и обладает высокой эффективностью институт "сделки о признании вины", который является институтом больше уголовно-процессуального законодательства, нежели уголовного, что, однако, нисколько не умаляет его уголовно-правового значения. Такого рода сделки могут заключаться между государственным обвинителем и адвокатом, они гарантируют вынесение более мягкого приговора. Для этого бывает достаточно, чтобы обвиняемый сделал соответствующее заявление о признании вины [1].

В США органы уголовного преследования наделены правом по собственному усмотрению отказываться от обвинения. К примеру, атторней обладает полномочиями решать вопрос о целесообразности расследования и поддержания обвинения, исходя из характера и значения собранных по уголовному делу доказательств, а также исходя из интересов того органа уголовного преследования, который он представляет [2].

Перейдем к рассмотрению регламентации института деятельного раскаяния в уголовном законодательстве стран с континентальной системой права.

По УК **Австрии** на существенное смягчение наказания вправе рассчитывать лицо, виновное в преступном сговоре (§277), организации банды (§278), создании преступной организации (§278а), если оно добровольно способствовало раскрытию преступления (§41а). Более того, уголовное законодательство этой страны в Особенной части содержит огромное количество так называемых специальных оснований освобождения от уголовной ответственности, среди которых на первый план выходит деятельное раскаяние в различных его проявлениях. Причем формулировки этих оснований весьма развернуты, что существенно ограничивает произвольность их применения.

В соответствии с ч. 1 ст. 78а УК **Болгарии** суд освобождает лицо от уголовной ответственности и подвергает его административному взысканию, если одновременно наличествуют следующие условия: 1) за умышленное преступление предусмотрено наказание, не превышающее двух лет лишения свободы, или более мягкое наказание, а за неосторожное преступление, – лишение свободы на срок не более трех лет или более мягкое наказание; 2) ранее лицо не было осуждено за преступление общего

характера и не подлежало освобождению от уголовной ответственности по данной статье; 3) возмещен причиненный преступлением имущественный вред [3].

В соответствии со ст. 9а УК *Голландии*, судья при рассмотрении дела в своем решении вправе определить, что наказание или иная мера уголовно-правового характера не назначается, если в силу недостаточной тяжести совершенного правонарушения, личности преступника или иных обстоятельств, сопутствующих совершению преступления, а также исходя из характера наступивших последствий, это окажется нецелесообразным [4]. В Уголовном кодексе этого же государства (ст. 74–74с) регламентируются так называемые сделки. Уголовно-процессуальное законодательство Голландии определяет, что сделка – это форма разрешения уголовного дела органами уголовного преследования без доведения его до судебного разбирательства. Субъектами сделки являются обвиняемый и прокурор. При этом прокурор выдвигает обвиняемому ряд определенных условий. При их выполнении прокурор отказывается от дальнейшего уголовного преследования. Чаще всего в качестве основного условия выступает уплата обвиняемым определенной денежной суммы в возмещение причиненного преступлением вреда. На практике такой институт применяется очень часто [9].

УК *Испании* (ст. 22) содержит перечень смягчающих обстоятельств, к которым помимо прочих относятся: виновный признался в совершении преступления, не зная еще о возбуждении против него уголовного дела; виновный совершил действия, направленные на возмещение причиненного ущерба, или иным образом в любой стадии производства по делу, но до вынесения приговора, устранил последствия совершенного преступления [5].

Помимо этого основаниями для освобождения от уголовной ответственности по уголовному законодательству Испании являются примирение с потерпевшим, истечение сроков давности привлечения к уголовной ответственности, помилование. Все отмеченные виды освобождения от уголовной ответственности являются безусловными и окончательными, поскольку не предъявляют какие бы то ни было требования к последующему поведению лица, освобожденного от уголовной ответственности.

Особенная часть Уголовного кодекса Испании также содержит положения, ссылающиеся на отдельные смягчающие обстоятельства. К примеру, в соответствии с ч. 2 ст. 163, если виновный в незаконном лишении свободы освобождает удерживаемого в течение первых трех дней заточения, не добившись поставленной цели, ему назначается наказание на степень ниже. Согласно ст. 340, если виновный в преступлении, связанном с управлением территориями и защитой исторического насле-

дия и окружающей среды, добровольно возместит причиненный преступлением ущерб, суд вправе назначить наказание на одну ступень ниже.

УК *Латвии* в ст. 47 содержит обширный перечень обстоятельств, смягчающих уголовную ответственность. В данный перечень помимо всего прочего включены такие обстоятельства: 1) совершивший преступное деяние признал свою вину, чистосердечно раскаялся в содеянном (п. 1 ч. 1); 2) виновный способствовал раскрытию преступления, совершенного другим лицом (п. 3 ч. 1).

Действующий УК Латвии предусматривает достаточно широкую систему видов освобождения от уголовной ответственности. Из них к деятельному раскаянию относятся следующие:

1. достижение мирового соглашения с потерпевшим либо его представителем по делу об уголовном проступке, за исключением случаев, когда потерпевшим является несовершеннолетний (ч. 2 ст. 58);

2. при оказании лицом существенной помощи в раскрытии тяжкого или особо тяжкого преступного деяния, совершенного организованной группой (ч. 3 ст. 58 УК);

3. в связи с истечением сроков давности уголовного преследования. Интересно отметить, что так же как и в нашем УК, на ряд особо опасных преступлений сроки давности не распространяются (ст. 57 УК Латвии), течение сроков давности прерывается в случае совершения лицом нового преступления [6].

Согласно УК *Литвы*, смягчающим наказанием считается неудавшийся добровольный отказ соучастника преступления (ч. 4 ст. 23, п. 13 ч. 1 ст. 59). В случае же деятельного раскаяния в совершенном преступлении суд назначает наказание не выше среднего, предусмотренного санкцией статьи лишения свободы, либо назначает даже наказание, не связанное с лишением свободы (ч. 4 ст. 61). Деятельное раскаяние также служит основанием для назначения более мягкого наказания, чем предусмотрено кодексом за данное преступление (ст. 62).

В соответствии со ст. 36 УК данного государства, лицо, совершившее преступное деяние, освобождается от уголовной ответственности, если суд признает, что вследствие изменения обстановки до разбирательства дела в суде виновный или совершенное им деяние перестали быть опасными.

Если лицо совершило уголовный проступок, неосторожное преступление либо преступление небольшой или средней тяжести, суд вправе освободить его от уголовной ответственности при наличии одного или нескольких следующих условий:

1. оно признало вину в совершенном преступлении,
2. оно добровольно устранило причиненный потер-

певшему ущерб или договорилось о возмещении или заглаживании этого ущерба,

3. оно примирилось с потерпевшим или представителем юридического лица либо государственной инстанции и

4. есть основания полагать, что оно не совершит нового преступного деяния.

В то же время не может быть освобожден от уголовной ответственности рецидивист, опасный рецидивист и лицо, которое до этого уже освобождалось от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим, если после такого примирения до совершения нового преступления прошло менее четырех лет. В случае, если после освобождения от уголовной ответственности лицо в течение одного года совершит уголовный проступок, неосторожное преступление либо по неважной причине не исполняет утвержденного судом мирового соглашения, суд вправе отменить ранее вынесенное решение об освобождении этого лица от уголовной ответственности и принять решение о возобновлении уголовного преследования за все совершенные преступные деяния. Если же освобожденный от уголовной ответственности в течение 1 года совершит новое умышленное преступление, то предыдущее решение об освобождении от уголовной ответственности утрачивает силу и возобновляется уголовное преследование (ст. 38).

Лицо, совершившее уголовный проступок, преступление по неосторожности или преступление небольшой либо средней тяжести, может быть освобождено судом от уголовной ответственности, если имеется ходатайство лица, заслуживающего у суда доверия, передать виновного на его ответственность по поручительству. Однако, для такого освобождения необходимо наличие ряда следующих условий:

1. преступное деяние совершено впервые,

2. лицо полностью признало свою вину и раскаивается в совершении преступного деяния,

3. оно хотя бы частично возместило или загладило ущерб или обязалось возместить либо заглавить его, если он был причинен в результате преступного деяния,

4. есть основания полагать, что лицо полностью возместит или заглавит ущерб, будет соблюдать законы и не совершит новых преступных деяний. Срок поручительства устанавливается от 1 года до 3 лет (ст. 40).

Согласно ст. 66 УК *Польши*, в случае, когда потерпевший примирился с виновным, виновный устранил вред или потерпевший и виновный договорились о способе его возмещения, судом к виновному в преступлении может

быть применена отсрочка отбывания наказания, но при условии, что за данное преступление предусмотрено наказание лишением свободы на срок не более 5 лет (§3). Во всех этих случаях определяется испытательный срок на период от 1 года до 2 лет (§1 ст. 67) [7]. Суд возобновляет уголовное преследование, если виновный во время испытательного срока совершает новое умышленное преступление. Суд может возобновить уголовное преследование, если виновный во время испытательного срока грубо нарушает правопорядок, в особенности, если совершает преступление, если уклоняется от надзора, выполнения возложенной на него обязанности или назначения уголовно-правовой меры либо не выполняет соглашения, достигнутого с потерпевшим (ст. 68).

В доктрине уголовного права *Германии* отмечается, что собственно уголовно-правовые санкции различного характера не исчерпывают возможности воздействия на субъекта уголовно-противоправного деяния и не всегда являются наиболее эффективными. Такой возможностью, в частности, является прекращение уголовного преследования в досудебных стадиях из соображений целесообразности. Оно предполагает возможность обеспечения возмещения вреда, уплаты денежного взноса, выполнение различных общественно полезных работ и иные способы воздействия, причем зачастую по усмотрению прокуратуры и ее решения, принимаемого с согласия суда. Однако эти вопросы в основном регламентируются не уголовным, а уголовно-процессуальным законодательством ФРГ (§153, 153а УПК Германии). Кроме того, §823 Гражданского кодекса также к основанию освобождения от уголовной ответственности относит возмещение вреда, причиненного преступлением [8].

В УК ФРГ деятельное раскаяние не предусмотрено в качестве основания освобождения от уголовной ответственности в Общей части. В ряде норм Особой части случаи освобождения по этому основанию либо прямо предусмотрены, либо такое освобождение наступает по усмотрению суда [8].

Изучение зарубежного уголовного права открывает перспективы для дальнейшего совершенствования отечественного уголовного законодательства. В частности, резонно обсудить вопросы о введении новых оснований освобождения от уголовной ответственности и наказания в связи с деятельным раскаянием, рассмотреть вопросы о придании освобождению от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием условный характер, об отсрочке отбывания наказания в связи с деятельным раскаянием и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиперов Х., Зейналов М., Курбанова К. Задачи института компромисса в борьбе с преступностью // Уголовное право. 2001. № 4. С. 85–87.
2. Примерный уголовный кодекс (США). Официальный проект Института американского права: Перевод с английского / Под ред.: Никифоров Б.С. (Предисл.); Пер.: Никифоров А.С. М.: Прогресс, 1969. 303 с.

3. Уголовный кодекс Республики Болгария / Науч. ред. канд. юрид. наук, проф. А.И. Лукашова. Перевод с болгарского Д.В. Милушева, А.И. Лукашова; вступ. статья И.И. Айдарова. СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2001. 298 с.
4. Уголовный кодекс Голландии / Науч. ред. докт. юрид. наук, заслуженный деятель науки РФ, проф. Б.В. Волженкин, пер. с англ. И.В. Мироновой. СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2001.
5. Уголовный кодекс Испании. Под редакцией и с предисловием д.ю.н., профессора Н.Ф. Кузнецовой и д.ю.н., профессора Ф.М. Решетникова. М.: Издательство ЗЕРЦАЛО, 1998. 218 с.
6. Уголовный кодекс Латвийской Республики / Науч. ред. и предисловие канд. юрид. наук А.И. Лукашова и канд. юрид. наук Э.А. Саркисовой; пер. с латвийского А.И. Лукашова. – СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2001. – 313 с.
7. Уголовный кодекс Республики Польша / Науч. ред. канд. юрид. наук, доц. А.И. Лукашов, докт. юрид. наук, проф. Э.А. Саркисова; перевод с польского Д.А. Барилевич. СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2001. – 234 с.
8. Жалинский А.Э. Современное немецкое уголовное право. М., 2006. С. 294.
9. Волженкин Б.В. Некоторые основы и главные принципы Нидерландского Уголовного кодекса // Уголовный кодекс Голландии. СПб., 2001. С. 32.

© О.Н. Чупрова, (oksana.chuprova.29@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

ФОРУМ НА БАЙКАЛЕ



Ежегодное технико-экономическое совещание по добыче и переработке драгоценных и редких металлов и алмазов «НЕДРА СИБИРИ 2017»

*Место проведения: г. Иркутск, бульвар Гагарина, д. 44, конференц-зал отеля «Иркутск»
Организатор: АО «Иргиредмет»*

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ СОВЕЩАНИЯ:

- Сырьевая база предприятий. Переоценка балансовых запасов и техногенных образований.
- Отработка месторождений. Технологический регламент и проектирование предприятий.
- Строительство, ввод в эксплуатацию, достижение проектных показателей горнодобывающих объектов.
- Обеспеченность предприятий запасными частями и быстрорасходными материалами.
- Практика сотрудничества хозяйственных объектов и администрации субъектов федерации.
- Банковские продукты для горных предприятий.

ФЕНОМЕН ПРЕИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ В НАСЛЕДСТВЕННОМ ПРАВЕ РОССИИ

THE PHENOMENON OF PRE-EMPTIVE RIGHTS IN THE SUCCESSION LAW OF RUSSIA

*S. Shevchuk
N. Petrov
I. Petrova*

Annotation

The article discusses the relation between the principle of legal equality of participants of civil legal relations and the Institute of pre-emption rights; analyzes pre-emptive rights in the Russian succession law; there are more approaches to solving theoretical and practical problems of improving and developing relations in transition estates of the testator to the heirs.

Keywords: the principle of legal equality of the parties; inheritance law; subjective law of succession; hereditary pre-emptive rights; the right of common ownership; right of use; inheritance of enterprises.

Шевчук Светлана Степановна

Д.ю.н., профессор каф. гражданского права и процесса ФГАОУ ВО "Северо-Кавказский федеральный университет", г. Ставрополь

Петров Николай Владимирович

К.ю.н., доцент каф. гражданского права и процесса ФГАОУ ВО "Северо-Кавказский федеральный университет", г. Ставрополь

Петрова Ирина Владимировна

К.ю.н., доцент каф. гражданского права и процесса АНО ВО "Северо-Кавказский социальный институт", г. Ставрополь

Аннотация

В статье обсуждаются вопросы соотношения принципа юридического равенства участников гражданских правоотношений и института преимущественных прав; анализируются преимущественные права в российском наследственном праве; предлагаются авторские подходы к решению теоретических и практических проблем совершенствования и развития отношений по переходу наследственной массы от наследодателей к наследникам.

Ключевые слова:

Принцип юридического равенства сторон; наследственное право; субъективное наследственное право; преимущественные наследственные права; право общей собственности; право пользования; наследование предприятий.

Закрепленный в ст. 1 ГК РФ принцип равенства участников гражданских правоотношений выражает объективные закономерности и тенденции становления и развития механизма гражданско-правового регулирования общественных отношений и имеет общеобязательное значение. При анализе сущности и содержания данного принципа в юридической литературе справедливо отмечается, что в соответствии с ним все субъекты гражданского права "обладают одинаковыми правовыми возможностями и на их действия по общему правилу распространяются одни и те же гражданско-правовые нормы" [1], а "правоприменитель не должен применять закон, который ставит участников гражданско-правовых отношений в неравное положение" [2].

Конструкция так называемых преимущественных прав в гражданском праве объективно предполагает отступление от принципа юридического равенства субъектов гражданского права, что вызывает к таким правам существенный научный интерес. Преимущественное право рассматривается в юридической литературе как особое субъективное право, которое предоставляет уп-

равомоченному субъекту "возможность удовлетворения имущественного интереса в первоочередном порядке. Данный интерес может быть связан с продолжением пользования вещью, сохранением господства над вещью в долевом праве общей собственности" [14 С.28] и в других прямо предусмотренных законом случаях.

Субъективное гражданское право признается преимущественным при наличии двух неперемных признаков: а) множественность субъектов, между которыми существует конкуренция в приобретении и осуществлении субъективных правомочий; б) закрепление преимущественного характера правомочий одних субъектов над другими в нормах права или в договоре.

Институт преимущественных прав нашел свое отражение в различных разделах гражданского права, однако предмет настоящей статьи ограничивается исследованием преимущественных прав, предусмотренных нормами наследственного права.

Сущность субъективных наследственных прав достаточно полно исследована в юридической литературе. "Под именем наследственного права в субъективном

смысле, или иначе права наследования, понимается право известного лица на приобретение наследства или на вступление в совокупность юридических отношений умершего лица, – писал Г.Ф. Шершеневич" [17 С.468]. Д.И. Мейер, определяя сущность наследственных правоотношений, указывал, что "для законодательства представляется необходимость определить судьбу юридических отношений, переживающих своего субъекта, установить, кто вправе вступить в эти отношения. И вот это–то и составляет право наследования" [12 С.409].

Классифицируя имущественные отношения, регулируемые гражданским правом по содержанию, В.В. Долинская относит к числу отношений, связанных с переходом имущественных благ от одних лиц к другим (динамика) наряду с обязательствами, возникающими из договоров, и деликтными обязательствами, в качестве самостоятельного подвида отношения по наследованию. При этом подчеркивается, что наследственное право "также опосредствует динамику имущественных отношений, но наряду с элементами обязательственного права содержит в себе элементы вещных прав, не совпадая полностью ни с первыми, ни с последними" [3 С.13,23].

Н.Д. Егоров считает, что "наследственное право имеет дело с отношениями, опосредствующими переход имущества умершего лица к его наследникам" [4 С.22]. По мнению З.Г. Крыловой, предметом регулирования наследственного права являются "отношения, возникающие при переходе имущественных и некоторых личных неимущественных прав и обязанностей граждан после их смерти к другим лицам" [6 С.528].

Позиция Е.В. Кулагиной выражается в том, что "в субъективном смысле под правом наследования принято понимать право лица быть призванным к наследованию, а также его правомочия после принятия наследства" [1 С.38].

В.А. Белов под наследственным правом в субъективном смысле (правом наследования) понимает "право лица быть наследником, включающее в себя правомочия быть призванным к наследованию, принять или не принять наследство, отказаться от него. А также – правомочие требования от других лиц не препятствовать в совершении управомоченным лицом перечисленных действий" [10 С.355].

Юридическими фактами, порождающими субъективные наследственные права, являются смерть наследодателя или объявление его в установленном законом порядке умершим, принятие наследства, при наследовании по завещанию – составление завещания, а при наследовании по закону – факт нахождения с наследодателем в соответствующей степени родства или факт нахождения на иждивении наследодателя.

Наряду с обычными субъективными наследственными правами отечественное наследственное право закрепляет ряд преимущественных субъективных наследственных прав, возникающих у специальных субъектов

наследственного права при наличии дополнительных юридических оснований. Возникает вопрос, насколько обоснованным и оправданным с точки зрения создания превенций в правах одних наследников над другими является институт преимущественных наследственных прав, а также существуют ли предпосылки для расширения сферы действия данного института.

Основные правила о преимущественных наследственных правах закреплены в ст. 1168 ГК РФ. В соответствии с п. 1 ст. 1168 ГК РФ, наследник, обладавший совместно с наследодателем правом общей собственности на неделимую вещь, доля в праве на которую входит в состав наследства, имеет при разделе наследства преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли вещи, находящиеся в общей собственности, перед наследниками, которые ранее не являлись участниками общей собственности, не зависимо от того, пользовались они этой вещью или нет.

П. 2 ст. 1168 ГК РФ установлено, что если наследник, постоянно пользовавшийся неделимой вещью, входящей в состав наследства, имеет при разделе наследства преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли этой вещи перед наследниками, не пользовавшимися этой вещью и не являвшимися ранее участниками общей собственности на нее.

Если же в состав наследства входит жилое помещение, раздел которого в натуре невозможен то в соответствии с п. 3 ст. 1168 ГК РФ, при разделе наследства наследники, проживавшие в этом жилом помещении ко дню открытия наследства и не имеющие иного жилого помещения, имеют перед другими наследниками, не являющимися собственниками жилого помещения, входящего в состав наследства, преимущественное право на получение в счет их наследственных долей этого жилого помещения.

Закрепление в указанных случаях преимущественных наследственных прав представляется вполне оправданным и закономерным, поскольку объектами таких прав являются социально значимые (жилые помещения) и иные особо существенные объекты (не предметы обычной домашней обстановки и обихода), существенно затрагивающие интересы наследников – собственников этих объектов и наследников, пользовавшихся этими объектами в целях удовлетворения своих потребностей.

В соответствии со ст. 1169 ГК РФ наследник, проживавший на день открытия наследства совместно с наследодателем, имеет при разделе наследства преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли предметов обычной домашней обстановки и обихода.

Содержание ст. 1169 ГК РФ, на наш взгляд, имеет ряд недостатков, что требует его доработки. Во-первых, закон не раскрывает понятия "предметы обычной домашней обстановки и обихода". К ним, безусловно, не могут относиться предметы роскоши, хотя последние

также не конкретизируются законодательством. В соответствии с п. 53 Постановления Пленума Верховного Суда РФ "О судебной практике по делам о наследовании" [7] спор между наследниками по вопросу о включении имущества в состав предметов домашней обстановки и обихода разрешается судом с учетом конкретных обстоятельств дела (в частности, их использования для обычных повседневных бытовых нужд исходя из уровня жизни законодателя), а также местных обычаев. При этом антикварные предметы, предметы, представляющие историческую или иную культурную ценность, независимо от их целевого назначения к указанным предметам относиться не могут. Однако и эти разъяснения не могут снять всех проблем судебной практики.

Во-вторых, ст. 1169 ГК РФ закрепляет преимущественное право на наследование предметов обычной домашней обстановки и обихода наследников, проживающих совместно с наследодателем, безотносительно того, пользовались ли они этими предметами или нет, что представляется абсолютно не обоснованным. Предлагаем наряду с признаком проживания совместно с наследодателем закрепить квалифицирующий признак пользования предметами обычной домашней обстановки и обихода, причем такое пользование должно быть регулярным в течение определенного непрерывного промежутка времени, что будет свидетельствовать о реальной заинтересованности наследников в реализации их преимущественного права.

Если же оценивать подинститут наследования предметов обычной домашней обстановки и обихода по существу, то следует согласиться, с распространенным в юридической науке и правоприменительной практике мнением о том, что он является анахронизмом, отражающим тот период отечественной истории, когда существовал поголовный дефицит товаров народного потребления, а судебные споры могут возникать исключительно по поводу тех предметов, которые имеют для наследников достаточно высокую личную ценность.

Другое указание на возникновение преимущественного права имеется в подинституте наследования предприятий (ст. 1178 ГК РФ). Чем же руководствуется законодатель, конструируя преимущества в праве наследования предприятий одних наследников перед другими?

Под предприятием как объектом права понимается имущественный комплекс, в который включаются "имущественные группы, составляющие комплекс предприятия как объекта, располагающиеся в общепринятом порядке гражданско-правовой значимости: недвижимое и движимое имущество (земля, строения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция); имущественные права и обязанности (права требования и долги); права на результаты интеллектуальной творческой деятельности (обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, услуги" [16 С.160], объекты интеллектуальной собственности.

В юридической литературе отмечается, что "действующее предприятие (именно такое и рассматривается в качестве объекта) не только предполагает, но и в ряде случаев в обязательном порядке содержит черты социального и личностного характера человеческого фактора. Эти моменты нельзя не учитывать, поскольку реально участвуя в предпринимательском обороте, имущественный комплекс "одушевлен", а значит, деловая репутация, как определенный элемент "внешнего выражения" предприятия, не следуя за вещами, все же следует за отношениями, за "человеческим" моментом, также входящим в предприятие – объект" [16 С.66].

При переходе по наследству предприятия важно обеспечить его бесперебойное функционирование и квалифицированное управление, не допустив расстройств налаженного производственного механизма. Сложная структура предприятия, особенности его правового режима, социальная значимость не могли не отразиться на особенностях правового регулирования порядка его наследования. "Предприятие является неделимым объектом гражданско-правовых отношений. Это значит, что на все имущество, входящее в состав предприятия, распространяется единый правовой режим" [8 С.160]. При наследовании предприятия предполагается переход всех прав и обязанностей, которые необходимы для продолжения его производственной деятельности.

Как следует из содержания ст. 1178 ГК РФ, закрепленный в ней порядок наследования предусматривает особенности, заключающиеся в наделении преимущественными правами наследования предприятия наследников определенного вида:

"Наследник, который на день открытия наследства зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя, или коммерческая организация, которая является наследником по завещанию, имеет при разделе наследства преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли входящего в состав наследства предприятия с соблюдением правил статьи 1170 настоящего кодекса".

Мотивы законодателя вполне понятны: для него важно, "чтобы предприятие попало в надежные руки рачительного и опытного хозяина, который будет думать не только о сиюминутной выгоде, но и со знанием дела заглядывать в завтрашний день" [15 С.174].

Однако, достаточными ли являются такие мотивы для установления специального режима наследования предприятий специальными наследниками и ограничения прав других наследников? Полагаем, что нет. В юридической литературе высказываются заслуживающие внимания позиции против такого решения вопроса. Так, по мнению М.С. Амирова, "установление специального субъекта наследования предприятия как имущественного комплекса, является нарушением принципа равенства участников гражданского оборота, закрепленного гражданским законодательством. Наличие статуса

предпринимателя не должно давать преимущества при наследовании предприятия перед другими наследниками, не имеющими такого статуса" [9 С.151].

Действительно, использование в правовом режиме наследственного правопреемства таких изъятий ограниченного характера, как установление специального субъекта наследования, установление преимущественного права наследования одних наследников перед другими, может применяться только в исключительных случаях, например, при установлении правового режима наследования социально значимых объектов, используемых для удовлетворения необходимых жизненных потребностей наследников умершего, в частности, домов, квартир, иных жилых помещений и т.п.

Предприятие как имущественный комплекс к таким объектам не относится, являясь источником извлечения прибыли. Еще одним, заслуживающим внимания аргументом является то, что наследник, приобретая предприятие в собственность, не обязан непосредственно осуществлять предпринимательскую деятельность, для чего и требуется легитимация его в качестве предпринимателя. Наследник вправе распорядиться предприятием по своему усмотрению: продать, передать в доверительное управление и т.д. Действительно, может оказаться оправданной передача предприятия в доверительное управление с целью обеспечения его профессионального, квалифицированного управления. Наследники в таких случаях могут выступать и как учредители доверительного управления, и как выгодоприобретатели. Кроме того, обладание наследником статуса предпринимателя вовсе не гарантирует наличие у него опыта и способностей к предпринимательской деятельности.

Если никто из наследников не имеет преимущественного права на получение в счет своей наследственной доли входящего в состав наследства предприятия или не воспользовался им, предприятие, входящее в состав наследства, разделу не подлежит и поступает в общую долевую собственность наследников в соответствии с причитающимися им наследственными долями, если иное не предусмотрено соглашением наследников, принявших наследство, в состав которого входит предприятие.

Эти правила подтверждают позицию, в соответствии с которой нет достаточно объективных, заслуживающих внимания причин закреплять преимущественное право специальных наследников в подинституте наследования предприятий.

В соответствии со ст. 1182 ГК РФ при невозможности раздела земельного участка, принадлежащего наследникам на праве общей собственности, земельный участок переходит к наследнику, имеющему преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли этого земельного участка. Вместе с тем, нормами наследственного права не установлено субъектов преимущественных прав на земельный участок и осно-

ваний возникновения таких прав, что значительно затрудняет толкование и практическое применение правил ст. 1182 ГК РФ.

По существу, преимущественное право наследования объективно закреплено ст. 1183 ГК РФ, в соответствии с которой "право на получение подлежащих выплате наследодателю, но не полученных им при жизни по какой-либо причине сумм заработной платы и приравненных к ней платежей, пенсий, стипендий, пособий по социальному страхованию, возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью, алиментов и иных денежных сумм, предоставленных гражданину в качестве средств к существованию, принадлежит проживавшим совместно с умершим членам его семьи". И лишь в случае отсутствия таких лиц или непредъявления ими требований о выплате указанных сумм, соответствующие суммы включаются в состав наследственной массы и наследуются на общих основаниях.

Полагаем, что достаточных оснований для установления преимущественных прав наследования членов семьи умершего не имеется. Во-первых, легального определения членов семьи в гражданском праве не закреплено, а единства мнений по данному вопросу в правовой науке и судебной практике не достигнуто. Во-вторых, к таким лицам, по аналогии с жилищным правом, по формальным основаниям могут быть отнесены родственники, не входящие в состав наследников по закону, и иные граждане. Ограничение прав наследников в угоду интересов таких лиц противоречит основным началам институтов наследования по завещанию и по закону.

Следует обратить внимание и на то, что с учетом норм действующего законодательства в содержание завещания могут включаться распоряжения наследодателя органами и частями тела, а также телом в целом на случай своей смерти. Так, в соответствии с законом Российской Федерации "О трансплантации органов и (или) тканей человека допускается трансплантация органов и тканей трупа с целью сохранения жизни реципиента либо восстановления его здоровья. Изъятие органов или тканей у трупа не допускается, если учреждение здравоохранения на момент изъятия поставлено в известность о том, что при жизни гражданин заявил о своем несогласии на изъятие его органов и (или) тканей после смерти для трансплантации. Следовательно, любой совершеннолетний дееспособный гражданин вправе при жизни дать свое согласие на использование его органов и тканей в целях трансплантации, или, наоборот, заявить свое несогласие, изложив соответствующее распоряжение в завещании. Аналогичные права содержатся в ст.5 Федерального закона Российской Федерации "О погребении и похоронном деле": "действия по достойному отношению к телу умершего должны осуществляться в полном соответствии с волеизъявлением умершего, если не возникли обстоятельства, при которых исполнение волеизъявления умершего невозможно либо иное не уста-

новлено законодательством Российской Федерации. Волеизъявление лица о достойном отношении к его телу после смерти может быть выражено в устной форме в присутствии свидетелей или в письменной форме о согласии или несогласии на изъятие органов и (или) тканей".

Правовой режим трансплантатов (органов и частей человеческого тела, изъятых с целью их трансплантации реципиенту) не нашел на сегодняшний день своего законодательного закрепления. Ведущей в современной юридической науке является концепция, согласно которой "органы и ткани человека, отделенные от организма, и тело после смерти являются вещами, и человек обладает правомочием по распоряжению ими как составной частью права на физическую неприкосновенность" [13 С.89]. Органы и части человеческого тела являются элементами организма и в своем естественном состоянии не могут рассматриваться как нечто самостоятельное и обладающее суверенным правовым режимом, однако, "при отделении от организма органы и части человеческого тела становятся самостоятельными предметами материального мира, обладающими совокупностью свойств, способных удовлетворять определенные потребности, иными словами, приобретают статус вещи."

[18 С.199–200], принадлежность которой "вполне может быть оформлена вещными правами" [11 С.15].

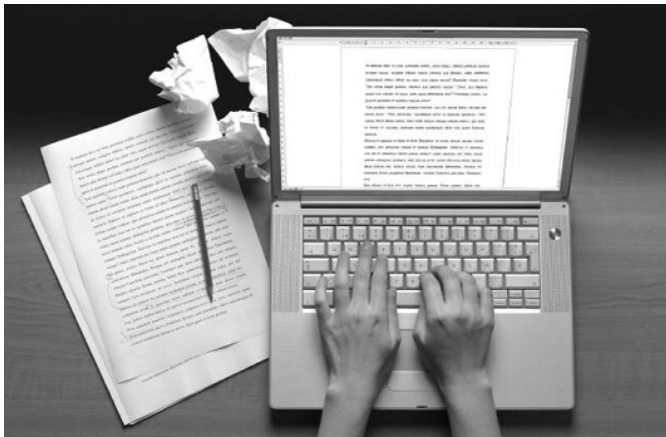
"Признание за отделенными от организма человека органами тканями статуса вещей влечет важные правовые последствия: они становятся особого рода объектами права собственности гражданина, из организма которого они изъяты; с ними связаны и обязательственные отношения, возникающие из договоров о донорстве и имеющие своим объектом действия обязанной стороны по передаче органов и тканей для трансплантации" [19 С.39].

Право собственности на отделенную в период жизни человека часть (орган) его тела (трансплантата) должно быть признано за данным субъектом, при этом основанием возникновения права собственности следует признать такой юридический факт (поступок) как отделение части тела (органа) от тела. Эти вещи особого рода как объекты права собственности умершего должны включаться в наследственную массу.

Предлагается с учетом особенностей правового режима трансплантатов закрепить преимущественное право их наследования за специализированными медицинскими организациями, осуществляющими их забор, хранение и трансплантацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское право. Том 1. Учебник. 2-е изд. /Под ред. Е.А. Суханова. М.: Изд. БЕК. 1998. С. 38.
2. Гражданское право. Часть первая. Учебник. Под ред. В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.И. Иванова.
3. Гражданское право. Ч. 1. /Под ред. А.Г. Калпина, А.И. Масляева. М., 1997. С. 13,23.
4. Гражданское право. Ч. 1. /Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. С–Пб., 1996. С.22.
5. Гражданское право. Т. 1. М. 1994. /Под ред. Е.А. Суханова. С. 220.
6. Советское гражданское право. Ч. 2. М., 1981. /Под ред. В.А. Рясенцева. С.528.
7. Бюллетень Верховного Суда РФ. 2012. № 7.
8. Амиров М. С. Особенности наследования отдельных видов имущества и имущественных прав. Дисс. на соиск. уч. ст. к.ю.н. Ростов–на–Дону. 2002. С. 160.
9. Амиров М.С. Особенности наследования отдельных видов имущества и имущественных прав. Дисс. на соиск. уч. ст. к.ю.н. 2002. С.161–162. Такую же точку зрения разделяет В.В. Жариков: "Возможность предприятия быть объектом права собственности... не зависит от возможности осуществления соответствующим субъектом предпринимательской деятельности". См.: Особенности правового режима предприятия. М., 2003. С.151.
10. Белов В.А. Гражданское права. Особенная часть. М., 2004. С. 355.
11. Белов В.А. Гражданское право. Особенная часть. М., 2004. С. 15.
12. Мейер Г.Ф. Русское гражданское право. Ч.2. М., 1997. С. 409.
13. Малеина М.Н. Личные неимущественные права граждан. Понятие, осуществление, защита. М., 2000. С. 89
14. Пивовар Р.Е. Понятие, виды, осуществление и защита преимущественных прав в гражданском праве: Дисс. к.ю.н. М., 2007. С 28
15. Сергеев А.П., Толстой Ю.К., Елисеев И.В. Комментарий к Гражданскому Кодексу РФ. Часть третья. М., 2002. С. 174.
16. Степанов С. А. Предприятие, как имущественный комплекс по Гражданскому Кодексу РФ. /Актуальные проблемы гражданского права. М., 2000. С. 160.
17. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М., 1995. С. 468.
18. Шевчук С.С. Правовое регулирование возмездного оказания медицинских услуг: реалии и перспективы. Ставрополь. 2001. С. 199 – 200.
19. Шевчук С.С. Правовые и этические проблемы трансплантации органов и тканей человека. Ставрополь, 2001. С. 39.



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Abramov V. – Doctor of Economics, Professor, Chief Research Fellow of the Center for Research of International Economic Relations of Financial University under the Government of the Russian Federation

e-mail : valabr@yandex.ru

Al Rubaye Mohammed Qasim Nafi – I-Nahrain university, Iraq, Post-graduate student, Saratov State University

e-mail : mmkkn2014@yahoo.com

Alekhina T. – Orel state University of Economics and trade

e-mail : Tane4kaa07@mail.ru

Cherniavskaya Ju. – Ph. D., Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch

e-mail : sherry1504@yandex.ru

Chernova V. – Peoples' Friendship University of Russia

e-mail : veronika_urieвна@mail.ru

Chuprova O. – Ph.D. in Law, the assistant professor of the Severodvinsk branch of the Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov

e-mail : oksana.chuprova.29@mail.ru

Ermilova V. – Ph. D., associate Professor, National state University of physical culture, sport and health named after P. F. Lesgaft, St. Petersburg

e-mail : v.ermilova@lesgaft.spb.ru

Filimonov A. – Lecturer of the Far Eastern Legal Institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Vladivostok branch

e-mail : andrei_84-05@mail.ru

Filippova O. – Candidate of Law, Associate Professor of the Ural Institute of additional professional education "All-Russian State University of Justice, RPA of the Ministry of Justice of the Russian Federation"

e-mail : ovz24@ya.ru

Gun'kin I. – Senior Lecturer of the Far Eastern Legal Institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Vladivostok branch

e-mail : igor_gunkin@mail.ru

Gusev A. – Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof., Ural State University of railway Transport

e-mail : gusev-aleksandr49@mail.ru

Kasnitskaya I. – Candidate of legal Sciences, the senior teacher of Tyumen advanced training Institute of the MIA of Russia

e-mail : kasnitskay@mail.ru

Kataev A. – Moscow State Institute of International Relations, Consultant, EC Steel Company

e-mail : Evraz-mos@yandex.ru

Loktionova M. – Stavropol branch of Moscow technological University

e-mail : stav2682@mail.ru

Makarova I. – Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation

e-mail : 9265222668@mail.ru

Maltseva S. – Ph.D., associate Professor of the National state University of physical culture, sport and health named after P. F. Lesgaft, St. Petersburg

e-mail : s.malceva@lesgaft.spb.ru

Manuilenko V. – North-Caucasus Federal University, Stavropol branch of Moscow technological University

e-mail : vika-mv@mail.ru

Mezentsev E. – Associate Prof., Ural State University of railway Transport

e-mail : em050@mail.ru

Murakayev I. – Ph.D., Deputy director for corporate governance and audit, Federal state unitary enterprise "Agat" Organization

e-mail : nurchih@mail.ru

Petrov N. – Candidate of legal Sciences, Associate Professor of civil law and process of the Federal STATE "North-Caucasian Federal University", Stavropol

e-mail : petrova_sksi@mail.ru

Petrova I. – Candidate of legal Sciences, Associate Professor of civil law and process AT ANO "North-Caucasus social Institute" Caucasian Federal University", Stavropol

e-mail : petrova_sksi@mail.ru

Razina E. – Senior Lecturer of the Far Eastern Legal Institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Vladivostok branch

e-mail : andrei_84-05@mail.ru

Rubtsova L. – Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk branch

e-mail : sherry1504@yandex.ru

Senotrusova S. – Lomonosov Moscow State University, Russia

e-mail : svetlsen@mail.ru

Shevchuk S. – Doctor of legal Sciences, Professor of civil law and process of the Federal STATE "North-Caucasian Federal University", Stavropol

e-mail : petrova_sksi@mail.ru

Starostin V. – State University of Management

e-mail : Vs_starostin@guu.ru

Svinukhov V. – Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation, chief researcher, FEDERAL state scientific institution "Russian scientific research Institute of agriculture economy"

e-mail : customs_fgu@mail.ru

Timofeev D. – The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

e-mail : timofeev.fin@mail.ru

Tsybulevsky S. – Head of the Department of corporate governance, Federal state unitary enterprise "Agat" Organization

e-mail : tsybulevsky@mail.ru

Tyuleneva E. – Postgraduate Student, State University of Management

e-mail : Kitten151091@mail.ru

Vasenyov K. – Independent researcher

e-mail : vasenevkb@mail.ru

Volkov P. – Ph. D., associate Professor of the National state University of physical culture, sport and health named after P. F. Lesgaft, St. Petersburg

e-mail : v.ermilova@lesgaft.spb.ru



Zaharov K. – Ph. D., associate Professor of the National state University of physical culture, sport and health named after P. F. Lesgaft, St. Petersburg

e-mail : k.zaharov@lesgaft.spb.ru

Zakharkina N. – Orel state University of Economics and trade

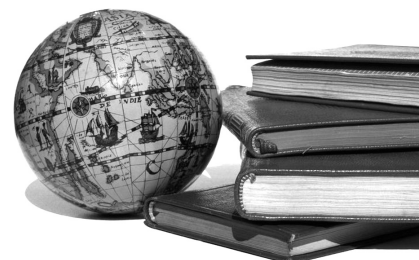
e-mail : natashazaharkina@mail.ru

Zhechko O. – Graduate student, Russian State Social University, RSSU

e-mail : oleg_zhechko@mail.ru

Zobov A. – Peoples' Friendship University of Russia

e-mail : a_zobov@mail.ru



**НАШИ АВТОРЫ
OUR AUTHORS**

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh.ru).