



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 3 2017 (март)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

### Редакционный совет

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

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

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

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

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

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

В течение года можно произвести  
 подписку на журнал непосредственно в редакции

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

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

Журнал отпечатан в типографии

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

Подписано в печать 31.03.2017 г.  
 Формат 84x108 1/16  
 Печать цифровая

Заказ № 0000  
 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Г.Г. Попов** – Переосмысление роли рынка в экономической истории и экономической мысли  
*G. Popov* – Rethinking the role of the market in economic history and thought .....3

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- В.Н. Боровов** – Современные зарубежные модели управления  
*V. Borovov* – Modern foreign models of management .....6

- Иян Вэй** – Трансформация сбытовой политики предприятий в условиях экономического кризиса  
*Yiyang Wei* – Transformation of the sales policy of enterprises in the economic crisis .....11

- Е.А. Колчина, М.В. Милонова, С.Ш. Маргарян** – Электронная коммерция в России: современное состояние и перспективы развития  
*E. Kolchina, M. Milonova, S. Margaryan* – E-commerce in Russia: current state and prospects of development .....17

- М.М. Крекова, Е.М. Киселева** – Тенденции развития новых рынков труда  
*M. Krekova, E. Kiseleva* – Trends in the development of new labor markets .....22

- Е.В. Лаврова, В.В. Вороненко** – Эколого-экономическая безопасность и организационно-экономические проблемы утилизации и переработки твердых бытовых отходов  
*E. Lavrova, V. Voronenko* – Ecological-economic security and the organizational and economic problems of utilization and recycling of solid waste .....25

- М.В. Маньшин, Г.В. Тихонов** – Особенности развития машиностроительного комплекса в Российской Федерации  
*M. Manshin, G. Tikhonov* – Features of development of machine-building complex in the Russian Federation .....29

- Т.Ю. Семёнова** – Формирование интеллектуального потенциала в современных экономических условиях  
*T. Semenova* – Formation of intellectual potential in modern economic conditions .....33

- Е.А. Смирнов** – Инновационная активность промышленных предприятий в современных условиях  
*E. Smirnov* – Innovative activity of industrial enterprises in the current environment .....36

- А.Э. Халилов** – Оптимизация управленческих решений несколькими проектами на рынке  
*A. Khalilov* – Optimization of management decisions in several projects in the market .....40

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- В.В. Мануйленко, М.А. Локтионова** – Особенности формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях: исторический и современный аспекты  
*V. Manuilenko, M. Loktionova* – Features of formation of financial potential of business corporate organizations: historical and contemporary aspects .....47

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Хань Чэо** – Выбор места для оффшорного финансового центра юаней  
*Han Chao* – Selection location for an offshore financial center RMB .....51

## ПРАВО

- Р.Н. Боровских** – Мошенничество в сферах страхования в зарубежных странах: обзор криминалистических исследований  
*R. Borovskikh* – An insurance fraud in foreign countries: the review of criminalistics studies .....55

- О.А. Буликян** – Правовые последствия признания должника гражданина несостоятельным (банкротом)  
*H. Bulikyan* – Legal effects of recognition of the citizen of the debtor insolvent (bankrupt) .....59

- М.Л. Давыдова, И.А. Усенков** – Взаимодействие принципов транспарентности судебной власти и независимости судей при их практическом применении в РФ  
*M. Davydova, I. Usenkov* – The interaction of the principles of transparency of the judiciary and independence of judges in their practical application in Russia .....63

- А.Г. Карташова, О.П. Копылова** – Совершенствование механизма избрания мер пресечения, применяемых по судебному решению в уголовном процессе  
*A. Kartashova, O. Kopylova* – Improvement of mechanism of a restraint election applied by court decision in criminal process 68

- А.В. Кузнецов** – Освобождение от уголовной ответственности по примечанию 2 к статье 184 УК РФ  
*A. Kuznetsov* – Exemption from criminal liability in accordance with the note 2 to the Article 184 of the Criminal Code of Russian Federation .....74

- Л.В. Смешкова** – О нормативных способах решения проблем преодоления противодействия производству предварительного расследования со стороны защитников  
*L. Smeshkova* – About legal way of solving problems of overcoming of counteraction a preliminary investigation for the defense ...77

- О.В. Филиппова** – Виды преступных проявлений в сфере нотариальных действий в Российском уголовном праве  
*O. Filippova* – The types of criminal manifestations in the sphere of notarial actions in the Russian criminal law .....81

- А.В. Филонов** – Субъекты гражданских правоотношений при осуществлении коллекторской деятельности (субъекты договора коллекторской деятельности)  
*A. Filonov* – Subjects of civil relations of debt collection (subjects of the contract of debt collection) .....85

## ИНФОРМАЦИЯ

- Наши Авторы / Our Authors .....88
- Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале .....90



# ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ РОЛИ РЫНКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. РЕЦЕНЗИЯ: Щеголевский В.А. ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ И РЫНОК В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ЗАПАДА НОВОГО И НОВЕЙШЕГО ВРЕМЕНИ (историко - экономический анализ)

RETHINKING THE ROLE  
OF THE MARKET IN ECONOMIC HISTO-  
RY AND THOUGHT.

A REVIEW: SCHEGOLEVSKII V.A. STRUCTURE  
AND THE MARKET IN ECONOMIC THOUGHT  
OF THE WEST IN NEW AND NEWIEST HISTORY  
(Istoriko - economic analysis)

*G. Попов*

#### Annotation

The article is a review of the scientific monograph Schegolevskim V.A. "Hierarchical structure and the market in economic thought of the West New and the Newsiest (historical and economic analysis)". (M., 2017). The author highlights the main advantages and disadvantages of the monograph the discussion about the limited effectiveness of market institutions that is developing now in the West and in Russia. The review focuses on understanding the nature of hierarchical structures, as systems, limiting the market. Is given in General terms, understanding of complex processes in the development of Western economic thought in the perspective of the formation of the concept of market economy and development of this concept in the writings of different Western authors.

**Keywords:** economic thought of the West, market economy, classical political economy, the doctrine of Adam Smith, market institutes.

*Попов Григорий Германович*

*К.э.н., доцент, Московский технологический институт, Финансовый университет при Правительстве РФ*

#### Аннотация

Статья является рецензией на научную монографию Щеголевского В.А. "Иерархические структуры и рынок в экономической мысли Запада Нового и Новейшего времени (историко-экономический анализ)". (М., 2017). Автором выделяются основные достоинства и недостатки монографии в рамках дискуссии об ограниченности эффективности рыночных институтов, развивающейся ныне на Западе и в России. В рецензии сделан акцент на осмыслении природы иерархических структур, как систем, ограничивающих рынок. Дается в общих чертах осмысление сложных процессов в развитии западной экономической мысли в ракурсе формирования концепции рыночной экономики и развития этой концепции в трудах различных западных авторов.

#### Ключевые слова:

Экономическая мысль Запада, рыночная экономика, классическая политическая экономия, учение Адама Смита, рыночные институты.

Последнее время концептуальные основы рыночной экономики подвергаются пересмотру в России и на Западе. По сути, идет вторая волна переосмысления либерального наследия в экономической мысли, что нашло свое отражение в антиглобалистских идеях нового президента США Д. Трампа. В рамках экономической науки с критикой на неолиберализм в свое время обрушился Дж. Стиглиц [6]. Означает ли все это, что мы возвращаемся к "эре" неокейнсианства? В какой-то степени мы можем утверждать, что это так. Концепция свободной рыночной экономики, столкнувшись с реалиями глобализации, утратила популярность среди значительной части общества. Когда в России начались либеральные реформы, то подавляющее боль-

шинство россиян еще не знало даже слова "глобализация", но с ее издержками они столкнулись в первый же год перемен. Мы прекрасно помним наплыв импортных товаров на российский рынок, свертывание отечественных производств из-за снятия ограничений на импорт. Ответом на экономические трудности стало в первую очередь создание нерыночных структур в промышленности, призванных вытеснить рыночные транзакции. Попытка создания свободной рыночной экономики потерпела неудачу. Поэтому на рубеже 1990-х и 2000-х годов был сделан выбор в пользу государственного интервенционализма.

Тем не менее, нельзя сказать, что рыночные преоб-

разования не дали позитивных результатов. Российская экономика достигла высоких показателей роста в 2000–2001 гг. во многом благодаря действию рыночных институтов. Достигнутый в первой половине 2000–х гг. рост реальных доходов населения так и не удалось превзойти после 2005 года [1, 2, 3]. В связи с этим осмысление вопросов ограничения власти рынка властью государства и иерархических структур в целом является для нас сегодня достаточно актуальным предметом историко-экономического анализа.

Работа В.А. Щеголевского написана в нестандартном исследовательском ракурсе. За основу анализа экономической мысли прошлого берется противопоставление рынка нерыночным структурам, которые у автора названы иерархическими. Автор применяет в своем исследовании в основном историко-генетический метод, что нетипично для работ по истории экономических учений, авторы которых часто ставят в центр внимания конкретную проблему и то, как она анализировалась исследователями в прошлом. По сути, В.А. Щеголевский предлагает пересмотреть подходы к предмету историко-экономического анализа, он помещает в центр внимания зависимость взглядов великих экономистов прошлого от их предшественников, что отличает подход В.А. Щеголевского от каузального метода, отстаиваемого Я.С. Ядгаровым [10].

По В.А. Щеголевскому, экономист прошлого работает не только в пределах ценностных ориентиров своей эпохи, но и в контексте конкретных социальных и интеллектуальных связей внутри сообществ исследователей, в связи с этим в монографии акцентировано внимание на проблеме республиканизма в экономической и общественной мысли Запада [9, с. 61–92], что сделано также и в другой его работе [4]. По сути, республиканизм – это рубеж между общественными взглядами западных и восточных интеллектуалов. Поэтому В.А. Щеголевский В.А. верно рассматривает республиканизм как источник концепции рыночной экономики, но также и как источник зарождения антирыночных теорий. Впервые, на наш взгляд, в отечественной мысли показана антирыночная направленность французской интеллектуальной мысли XVII – начала XIX в., что позволяет по-новому посмотреть на истоки Великой буржуазной революции во Франции и развитие республиканизма именно в рамках французских интеллектуальных сообществ [9, с. 61–76], в частности, среди сторонников А. Сен-Симона. Ф. Кэне представлен в работе В.А. Щеголевского как поборник сильного государственного регулирования в экономике. Автор противопоставил французскую экономическую мысль британской (особенно ярко эту черту своего исследовательского подхода автор выделяет в своей другой работе [8]), но теории французских мыслителей представлены у него не как отсталые на фоне достиже-

ний передовой английской экономической мысли, но как результат особого развития.

Интересен также взгляд автора на все нерыночные структуры как иерархические. Само понятие "иерархия" в России редко применяется в анализе истории экономической мысли и историко-экономическом исследовании, при этом авторы избегают часто использовать принцип иерархии в изучении макросоциальных процессов в современной национальной экономике. Иерархия – это соподчинение, но проблема, например, монополизма изучается с других позиций, как правило – с точки зрения издержек и перераспределения по рыночным законам прав собственности, а также – как передел рынка в результате конкурентной борьбы (в этом смысле политико-правовые аспекты отходят на второй план). Но по В.А. Щеголевскому получается, что иерархия – это и есть национальная экономика, развивающаяся по рыночным законам. Рынок, по сути, вытесняет иерархия, а не наоборот. Автор вступает в противоречие с микро-экономическим подходом Р. Коуза к природе фирмы и отмечает следующее: "Стандартная микроэкономика работает с дилеммой, предложенной Р. Коузом: если транзакционные издержки на рынке равны нулю, то нет смысла в существовании крупных фирм. Тем самым концепция Коуза уместает проблему конфликта интересов по поводу распределения благ в рамки рыночных издержек, заранее известных экономическим субъектам. Соответственно, снижение рисков неизвестности последствий рыночных решений должно было бы увеличить число мелких фирм, однако в послевоенные десятилетия мы наблюдаем обратную тенденцию, несмотря на рост информатизации общества, что значительно облегчает прогнозирование последствий принятия тех или иных решений рыночными агентами". В соответствии с этим В. А. Щеголевский предлагает не ставить в центр внимания транзакционные издержки при анализе причин монополизации и возникновения олигополий, но акцентировать внимание на коллективном действии, как двигателе интеграции в экономике [9, с. 237, 242].

В связи с анализом коллективных действий В.А. Щеголевский переходит от рассмотрения теорий Р. Коуза и М. Олсона обратно к А. Смиту, нарушая тем самым привычный для историков принцип хронологической последовательности, но историко-экономический анализ от этого только выигрывает, так как можно наглядно увидеть, что было упущено западной экономической мыслью в истоках ее развития. Трудно не согласиться с высказыванием В.А. Щеголевского, что "А. Смит так до конца и не разобрался в причинах образования в обществе закрытых и полузакрытых корпораций, имеющих однозначно иерархический тип устройства и заменяющих собой рынок". Автор затем определяет причину, почему А. Смит не стал углубляться в данную проблему: дело в том, что он

действительно рассматривал коллективные действия, направленные на ограничения рыночной свободы, как продукт меркантилизма, того экономического учения, с которым основоположник классической школы вел идейную борьбу [9, с. 242, 243]. Отсюда следует, что А. Смит при анализе коллективного действия выбрал путь максимального упрощения проблемы, что, на наш взгляд, отличает английскую экономическую мысль XVIII в. от французской, более социальной по своему содержанию [8], в то время, как А. Смит и его последователи (кроме Т. Мальтуса) отошли от социологии [7]. Хотя и учение Т. Мальтуса во многом является абстрактным и построенным на общих умозаключениях [5, с. 67–69].

В работе В.А. Щеголевского не совсем ясно освещены причины возникновения рыночных законов, и не отражено их видение учеными-политэкономами XVII–XVIII вв. [9, с. 61–92]. Впервые в отечественной науке автор обращается к французской экономической мысли, рас-

сматривая ее как центральное звено в развитии экономического анализа XVIII столетия. В.А. Щеголевский справедливо отметил, что французская экономическая мысль до маржиналистской революции имела явно выраженную социологическую доминанту, когда общественные связи и взаимозависимости рассматривались в качестве приоритетного объекта анализа. Теории физиократов В.А. Щеголевский отнес к классу социологических учений, широко использовавших методы экономического анализа. Однако представляется, что это слишком смелый вывод, требующий более глубокой аргументации. Автор обращается к наследию институционалистов, сравнивая его с идеями немецкой исторической школы и отмечая серьезные различия между этими направлениями. К сожалению, В.А. Щеголевский не уделяет должного внимания изучению различий между учениями М. Вебера и ранних американских институционалистов, хотя проведение такого анализа стало бы несомненным достоинством монографии.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Попов Г.Г., Леус Т.В. Социальная цена сырьевой специализации // TERRA ECONOMICUS. 2009. Т. 7. № 3. С. 91–102.
2. Попов Г.Г., Матшина Е.В. Трудовые ресурсы и экономическое развитие России // Экономические науки. 2010. № 5. С. 47–53.
3. Попов Г.Г. "Комбинированный кризис в России" // TERRA ECONOMICUS. 2014. № 3. С. 48–56.
4. Попов Г.Г., Щеголевский В.А. Республиканизм и формирование концепции экономической свободы // Journal of Institutional studies. 2014. Т. 6. № 2. С. 27–42.
5. Попов Г.Г., Щеголевский В.А. Демографическая теория Томаса Мальтуса и экономическая история Российской империи // TERRA ECONOMICUS. 2015. Т. 13. № 3. С. 67–77.
6. Стиглиц Д.Ю. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо, 2015. 512 с.
7. Щеголевский В.А. Влияние англо-саксонской философской мысли на экономическое учение Адама Смита // Сегодня и завтра российской экономики. 2012. № 50. С. 81–90.
8. Щеголевский В.А. Республиканизм и французская философская мысль XVIII века об экономических отношениях в обществе // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 163–170.
9. Щеголевский В.А. Иерархические структуры и рынок в экономической мысли Запада Нового и Новейшего времени (историко-экономический анализ). М.: Креативная экономика, 2017. 300 с.
10. Ядгаров Я.С. Этапы, школы и теоретические направления в истории экономической мысли: постановка проблемы // Плехановские чтения: Материалы межвузовской научно-практической конференции (8 мая 2002 г.). Нижневартовск: Приобье, 2002. С. 17–23.

© Г.Г. Попов, ( ggporov2009@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



## СОВРЕМЕННЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

### MODERN FOREIGN MODELS OF MANAGEMENT

*V. Vorobov*

#### Annotation

The article reveals the essence of the management model. Studies in some detail the Scandinavian model of management. Performed a detailed analysis of this model with practical examples. Examines the management at the enterprises of Germany. In conclusion, justified the positive and negative aspects of using these models in other countries.

**Keywords:** management model, supervisor, time management, technology, management decisions, leadership, corporate culture, top managers.

**Боробов Василий Николаевич**

*Д.э.к.н., профессор, Российская академия  
народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ, Финансовый университет  
при Правительстве РФ*

#### Аннотация

В статье раскрывается сущность модели управления. Довольно подробно рассматривается скандинавская модель менеджмента. Проводится детальный анализ данной модели с практическими примерами. Рассматривается менеджмент на предприятиях Германии. В заключении обоснованы положительные и отрицательные стороны применения данных моделей в других странах.

#### Ключевые слова:

Модель управления, руководитель, тайм-менеджмент, технологии, управленческие решения, лидерство, корпоративная культура, топ-менеджеры.

Эволюция управленческой мысли наиболее ярко отражается в управленческих моделях, которые ученые разрабатывают, а практики реализуют. Меняются модели вместе с изменением подходов, взглядов, мнений.

В различных словарях дается различное толкование слова "модель". В широком смысле слова модель – это аналог (рисунок, описание, схема, план, изображение) какого-либо объекта, процесса как оригинала. Модель есть продукт моделирования.

Под моделью управления понимается теоретически выстроенная совокупность представлений о системе управления. По своей сути модель управления есть копия системы управления, обладающая ее реальными характеристиками. Что включает в себя модель управления? Это, прежде всего базовые принципы менеджмента, стратегическое видение, целевые установки и задачи, структура элементов и порядок их взаимодействия, организационная культура, мотивационная политика, мониторинг и контроль.

Главная задача руководителя состоит в умении выбрать подходящую для данной ситуации модель. Очень важным аспектом правильного построения системы управления и отношений с сотрудниками является необходимость учитывать национальные особенности государства, в котором реализуется та или иная модель, учитывать психологические характеристики населения. Также заимствование тех или иных особенностей и характеристик управления у других стран, их правильная адаптация

под сложившуюся традиционную систему управления позволит разнообразить подходы к управлению и даст положительные результаты. Поэтому целью научной статьи являлось рассмотрение скандинавской и немецкой моделей управления, анализ их достоинств и недостатков.

Среди скандинавских стран наиболее яркий пример социального и экономически развитого государства представляет Швеция. По уровню социальной защищенности своих граждан Швеция действительно занимает одно из первых мест в Европе. Швеция законно считается образцовой страной с точки зрения социального обеспечения и всеобщего благосостояния. Даже экономический кризис эта небольшая скандинавская страна смогла пережить с наименьшими потерями. Это объясняется, в первую очередь, трудолюбием и рациональностью шведов, которые также отличаются своей законопослушностью и добропорядочностью.

Говоря о самых успешных мировых компаниях, сразу вспоминается всеми известная шведская компания "ИКЕА" – больше 10% всей мебели в мире покупается именно у этого бренда. История его создания вполне типична для Швеции. Ингвар Кампрад, основавший империю "ИКЕА" в 1943 году, занялся этим потому, что сам столкнулся с проблемой поиска подходящей мебели. Когда он купил в магазине стол для себя, то не смог его разместить в своем автомобиле, из-за чего просто отрезал ножки у стола. После этого он решил заняться усовершенствованием конструкции и начал моделировать собственные изделия. Сегодня при разработке мебели мар-

ки "IKEA" ее создателям приходится ломать голову над тем, как сконструировать предметы, которые одновременно были бы и красивыми, и удобными, и надежными, и при всем этом – легко собираемыми и транспортируемыми, недорогими. Все должно быть абсолютно простым и понятным потребителю.

Добиться невероятного успеха за достаточно короткий срок Ингвару Кампраду удалось не только благодаря собственному трудолюбию, рационализаторским идеям и современным технологиям. Наверняка, ему как и многим другим руководителям успешных компаний (и не только в Швеции), помог грамотный тайм-менеджмент. Самое удивительное, что искусство и наука управления собственным временем – тайм-менеджмент (time management) – также была придумана шведами. Если не успевать в течение рабочего дня сделать запланированное, после работы испытывать усталость и полное отсутствие желания заниматься приятными домашними делами или любимым хобби, то это говорит о неумении распоряжаться собственным временем.

Тайм-менеджмент очень помогает шведам. Согласно статистики, шведские менеджеры проводят на работе примерно 54 часа в неделю, тогда как американцы – 58, а немцы – целых 70. При этом шведским компаниям удается удерживать лидерство во многих отраслях: (например, в таких, как телекоммуникации – Ericsson, косметика – Oriflame, финансы – Swedbanki SEB Bank, автомобилестроение – Skania, бытовая техника – Electrolux), а сама Швеция является одной из самых богатых и благополучных стран.

Другой фактор, помогающий шведским компаниям добиваться успеха и всеобщего признания является принцип децентрализации. Организационная структура при шведской модели менеджмента стремится к минимизации вертикальных уровней власти. Эффективность горизонтальной структуры управления основана на коллективном принятии управленческих решений. В соответствии со шведскими традициями перед принятием важного для организации управленческого решения, все возможные альтернативы должны рассматриваться и обсуждаться всеми работниками компании, которых эти решения затрагивают. Этот процесс может быть длительным и имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, коллективное обсуждение важных для организации вопросов позволяет работникам свободно выражать своё мнение, с другой стороны – приняв такое решение, следует строго действовать согласно выбранному направлению. Мировая практика показывает, что коллективное обсуждение вопросов способно затянуть процесс принятия управленческих решений на достаточно долгий срок, что не всегда является благоприятным фактором, с учетом того, что организация функционирует в условиях постоянно меняющейся рыночной среды и конъюнктуры, которая порой требует быстрого принятия адекватных решений. Однако шведская модель позволяет максимально сократить дистанцию

между различными уровнями менеджмента и статусами работников компании, что содействует установлению благоприятного психологического климата, который позволяет работникам творчески подходить к решению проблем.

Шведская модель менеджмента может вызывать некоторые трудности при установлении контактов с иностранными партнерами. Длительные переговоры и консультации, задержка принятия решений, сверх осторожность не всегда понятны зарубежным партнерам. Децентрализация менеджмента, также имеющая глубокие исторические корни, оказывает влияние не только на процессы принятия решений. Шведские менеджеры не имеют традицию демонстрировать уважение к рангу собеседника, обращаются с уважаемыми лицами как с равными, что порой воспринимается как неуважение и неадекватное поведение.

Важной особенностью шведского стиля управления является лояльность. Одним из критериев успеха шведских организаций является построение длительных и лояльных отношений с покупателями и клиентами. Те фирмы, которые достаточно часто меняют потребителей играют компаниям, политика которых направлена на построение доверительных отношений с клиентами. Тот же принцип применяется в отношениях между руководителями и работниками. По скандинавскому стилю нужно воспитывать лояльность сотрудников по отношению к менеджерам компании, а не только привлекать лучших специалистов на рынке. Шведские менеджеры осознают ценность высоко квалифицированных и опытных работников на рынке труда и пытаются их привлекать, а затем удерживать в составе рабочей команды.

Лидерство Швеции во многом обусловлено национальной психологией самих шведов и их методами ведения бизнеса. Одним из ключевых моментов определяющим скандинавский стиль управления является демократичность. Шведские руководители не имеют секретарей, а напрямую контактируют со своими работниками, без барьеров. Существует минимальная дистанция между собственниками компании и нанятыми топ-менеджерами. В Швеции высоко развита корпоративная культуры и распространено неформальное общение между сотрудниками одной фирмы. По мнению шведских социологов, занимаемая должность и статус не так важны в работе, поэтому у шведских работников нет страха перед начальством, не возникает необходимости "ставить" себя среди коллег. Отсутствие психологических барьеров при межличностной коммуникации, позволяет эффективно решать производственные задачи.

Для Шведских компаний свойственна так называемая "плоская" организационная структура. Скандинавы вообще известны своей небюрократизированностью. Количество государственных служб и организаций национального и местного уровня очень невелико.

Мощным ресурсом для прорыва в бизнесе является удобная, явная и неперегруженная отдельными внутрен-

ними функциональными подразделениями организационная структура. Это "плоская" организация с малым количеством топ-менеджеров, которые контролируют деятельность многих людей.

*Такая структура эффективна при определенных условиях:*

1. цели компании должны быть определены и понятны всем сотрудникам, а не только руководителям;
2. для достижения этих целей люди должны обладать определенной свободой действий.

Отсутствие множества функциональных подразделений заменяет принцип управления процессами. Он означает, что каждый сотрудник отвечает не за вверенное под его ответственность подразделение или участок работы, а за реализацию самого процесса, пусть даже небольшого.

Следующий немаловажный фактор "плоской" модели – сами люди. Сегодня от топ-менеджеров требуется не столько особые знания в сфере маркетинга и т.п., сколько умение быть лидером. Довольно часто лидер должен позволять своим работникам обгонять его, показывать высокие результаты работы. Парадокс заключается в том, что когда подчиненные начинают работать лучше начальника, они автоматически поднимают и его. Ключевой вызов нашего времени состоит в том, что ценность кадров растет, они становятся дефицитом. Лидеры нужны и в условиях жесткой линейно-иерархической системы, но в "плоской" модели их гораздо проще сменить, она более пригодна к быстрым переменам. Поэтому многие компании на Западе отказываются от авторитарного стиля управления.

Большую особенность в скандинавском менеджменте играет роль государства. Бизнес в странах Скандинавского полуострова является как нигде в мире социально – ответственным, социально – ориентированным. Там отсутствуют сверхбогатые и нет сверхбедных, а потому и нет социально-политических катаклизмов. На всех уровнях преимущественно существует бесплатное образование, множество бесплатных детских учреждений, большое число молодежных клубов и секций, поддерживаемых государством, много внимания уделяется физической культуре, спорту и иностранным языкам.

Поскольку Европа состоит из целого ряда различных государств, становится очевидным, что её модель менеджмента собирает в себе большое разнообразие национальных моделей управления. Однако можно сказать, что данные модели всё же имеют схожие черты. Во многом это обусловлено межгосударственной интеграцией, начавшейся в 1950 году, вместе с созданием Европейского объединения угля и стали. В объединение входили следующие страны: Франция, Германия, Бельгия, Италия, Люксембург и Нидерланды. Главная цель этого экономического альянса заключалась в организации совместного производства угля и стали, повышении производительности, а также в улучшении условий

труда для занятых в этих отраслях работников. Через семь лет был учрежден Европейский экономический союз, который объединил государства с целью формирования общего рынка. Просуществовавший практически до конца XX века, данный союз занимался разработкой и внедрением единой торговой политики, обеспечением свободного движения капитала и рабочей силы между странами-участницами. В 1993 году, после подписания Маастрихтского договора, начинает свою деятельность новое политико-экономическое объединение – Европейский союз. Сегодня Евросоюз объединяет 28 стран, а вся его деятельность направлена на создание условий для развития и процветания европейских государств. Все вышеперечисленные интеграционные течения, общие политико-экономические цели стран Европы не могли не сказаться на формировании сходных моделей управления.

Другим примером в модели управления является Германия (ФРГ) – член Европейского союза, одна из наиболее развитых стран в мире. Немецкая экономика является самой большой в Европе, а по объемам экспорта страна занимает одну из лидирующих позиций во всем мире. Экспортируемая из Германии продукция славится повсеместно: покупая товар с маркировкой "Made in Germany", мы уверены в его отменном качестве и долговечности. Как и во многих передовых странах, ведущая отрасль экономики Германии – это услуги. Вместе с тем, в ФРГ сильно развито промышленное производство. Основные промышленные отрасли: автомобилестроительная, электротехническая, химическая, каменноугольная.

Нужно отметить, что большинство трудоспособного населения Германии состоит в профсоюзах – объединениях, которые призваны защищать права и интересы работников на трудовом и социально-экономическом уровне. Это говорит о социальной ориентированности государства и о высоких стандартах охраны труда в данной стране.

Когда мы говорим о немцах, мы сразу представляем трудолюбивых, прямолинейных, законопослушных людей, склонных к рационализации и скрупулезности. Также немцы известны своей пунктуальностью, расчетливостью и бережливостью. Будучи довольно сдержанными в эмоциях и в общении, они в то же время очень ценят семейные и дружеские отношения, у них сильно развито чувство коллективизма. Все эти характерные черты, ментальные особенности коренного населения сыграли значительную роль в формировании национальной модели менеджмента Германии.

Довольно известной во всем мире немецкой моделью управления является Гарцбургская модель, которая является востребованной и сегодня. Она начала разрабатываться в 50-х годах XX века в городе Бад-Гарцбург в немецкой Академии экономики и управления. Авторами-разработчиками выступили профессора Рейнхард Хён и Гизель Беме. "Модель Гарцбурга" отказывается от авторитарного стиля руководства вследствие окончания вой-



ны, переориентации на демократизацию общества, развития техники и разделения труда. Теперь стране требовались работники, не слепо подчиняющиеся руководству, а умеющие думать, анализировать, брать на себя ответственность, отстаивать и доказывать свою точку зрения.

Как же руководить такими сотрудниками и делать это наиболее эффективно? "Гарцбургская модель" отвечает на эти вопросы. Суть модели состоит в перенесении ответственности на нижние уровни управления. Основная идея состоит в том, чтобы передать часть права принятия предпринимательских решений наиболее компетентным сотрудникам в соответствующей отрасли [6]. Также важным элементом в построении нового стиля управления является: взаимодействие персонала, равные права для всех.

По мнению авторов управленческой модели, должностные обязанности для каждого сотрудника (начальника определенного звена) должны быть строго определены, зафиксированы и закреплены в письменном виде. Работник обязан выполнять свои должностные обязанности самостоятельно, не прибегая к делегированию заданий другим лицам, а также к обратному делегированию. Обратное делегирование возникает, когда по тем или иным причинам (неуверенность в своих способностях, боязнь брать на себя ответственность) сотрудник перекладывает часть своих заданий руководителю и, следовательно, ответственность за них. Обратное делегирование в данной модели управления считается сильным нарушением обязанностей персонала выполнять делегированные задачи самостоятельно.

В случае если сотрудник (или начальник отдела) всё-таки будет вынужден передать определенное задание другому лицу, он должен уведомить об этом руководителя предприятия и обсудить данный вопрос. Согласно "Гарцбургской модели", сотрудник обязан консультировать своего начальника.

*Это допускается в следующих случаях:*

1. когда решение, относящееся к области деятельности сотрудника, превышает его полномочия;
2. когда начальнику нужно принять решение, касающееся сферы деятельности сотрудника;
3. когда начальник советуется с сотрудником, который имеет по данному вопросу специальные знания и опыт.

При консультировании руководитель может поднимать не только вопросы, касающиеся сферы специализации сотрудника, но также и общие вопросы, касающиеся организации и управления.

Еще одной особенностью "Модели Гарцбурга" является использование на предприятии коллегиального сотрудничества. Под ним подразумевается взаимодействие сотрудников, связанных друг с другом возложенными на них задачами и полномочиями, но без взаимного подчинения на основе взаимовыручки и принципов порядочности. Взаимодействие персонала должно базиро-

ваться на равноправии. Никто не имеет права давать указания другому, и никто не имеет права исполнять порученные коллегами указания.

*Основными элементами коллегиального сотрудничества являются [6]:*

1. горизонтальная информация (помогает руководству быстро узнавать необходимые сведения, предотвращает дублирование работ);
2. обоюдное информирование (информирование коллег обо всех делах из своей области деятельности для облегчения координации во всех сферах деятельности предприятия);
3. возможность спросить и дать совет.

Контроль при управлении с делегированием полномочий имеет свои особенности. Контроль в данном случае – это прямая обязанность руководителя, которую он должен осуществлять самостоятельно. Начальнику следует приступать к процессу контроля не с желанием выявить недостатки в работе сотрудника, а с желанием проверить его поведение, результаты деятельности. Контроль должен быть справедливым, происходить в открытой беседе с работниками организации.

Контроль будет эффективен лишь в том случае, если начальник принимает по результатам необходимые меры. Ни в коем случае он не имеет права оставлять сотрудника в неведении относительно результатов контроля. Контроль должен быть конструктивным, т.е. в результате него должны формироваться условия для улучшения проведения и качества работы. Он должен содержать положительные мотивации дальнейшей работы.

Проанализировав "Гарцбургскую модель управления", можно выделить ее основные достоинства и недостатки.

*Явные достоинства модели:*

1. четкое и ясное описание рабочих мест, должностных обязанностей обеспечивает полное понимание работниками возложенных на них задач;
2. инструкции по руководству являются целостной системой, что упрощает процесс управления;
3. инициатива сотрудников поощряется, приветствуется творческий подход в рамках выполнения обязанностей и принятия решений на своем участке;
4. развивается самостоятельность работников, их готовность брать на себя ответственность.

*Наряду с достоинствами, стоит обозначить и некоторые недостатки:*

1. прежде всего, это модель "выполнения" [6] – несмотря на делегирование полномочий, сотрудники осуществляют свою деятельность лишь в рамках поставленных "сверху" целей;
2. характеризуется некоторым формализмом и бюрократизмом (несколько тысяч организационных правил);
3. модель достаточно статична: ей будет трудно

приспособиться к резким изменениям в окружающей среде.

Однако, несмотря на вышеперечисленные недостатки, можно утверждать, что применение "Гарцбургской модели" управления на практике весьма эффективно. В современное время её внедрение в немецкие организации и предприятия показывает хорошие результаты.

Интересно, что Гарцбургская модель управления сегодня изучается и применяется на практике не только на своей родине – Германии, но и в других странах. Ярким примером является сотрудничество Высшей школы корпоративного управления (ВШКУ) Российской академии народного хозяйства и государственной службы и Немецкой академии экономики АФВ. Уже на протяжении 20 лет Гарцбургская модель управления преподается российским студентам в рамках программ ВШКУ. А по окончании курса слушатели получают Гарцбургский диплом АФВ. На русский язык переведено множество немецких учебных пособий, которые также были доработаны с учетом российской специфики. Большую роль в популяризации "Гарцбургской модели" у нас в России сыграла деятельность Гизель Беме, соавтора модели. Она непосредственно принимала участие в занятиях школы корпоративного управления.

Полученные знания в области управления с использованием делегирования полномочий и ответственности активно используются выпускниками программ ВШКУ – российскими менеджерами и предпринимателями.

Так, российская компания "РенАвтоЦентр", осуществляющая реализацию стройматериалов, является наглядным примером успешного внедрения Гарцбургской модели управления в современной организации России.

*После внедрения модели компания смогла достичь следующих результатов:*

1. значительно возросла эффективность работы и управляемости организации;

2. руководство смогло отойти от "рутинной" работы по выполнению множества мелких задач и переключить свое внимание на решение более значимых и глобальных вопросов;

3. внедренная модель позволила определить истинный уровень готовности сотрудников брать на себя ответственность и освободиться от тех, кто неспособен к ответственной и самостоятельной работе.

Подводя итог, можно сказать, что Гарцбургская модель управления оказалась эффективной как у себя на родине, так и в других странах, в частности, в России. Она привлекает руководителей своим демократическим началом, рациональностью, учит нести ответственность за выполнение делегируемых задач и креативно подходить к принятию решений.

*Рассмотрев две модели: Шведскую и Немецкую, можно сделать вывод о ряде схожих принципов, реализуемых в управлении.*

*Во-первых*, данные модели поощряют самостоятельность и творческий подход работников к решению проблемы. Шведские и немецкие менеджеры поддерживают свободу выражения мыслей и опираются на мнение своих подчиненных в принятии управленческих решений.

*Во-вторых*, в данных моделях важным принципом является принцип коллективного принятия решений. Этот аспект повышает заинтересованность работников в деятельности организаций и даёт им возможность участвовать в управлении.

Хочется отметить, что рабочая атмосфера Швеции очень ценится работодателями и специалистами в области менеджмента во всем мире. Она характеризуется уважением, пониманием, духом сотрудничества и желанием идти на компромиссы. Отличительными чертами скандинавского стиля менеджмента являются равенство и близость между менеджерами и рядовыми сотрудниками, неофициальные взаимоотношения, открытое и непринуждённое общение, целью которого является управление через понимание и чуткое восприятие.

В то время как для немецкой модели характерно четкое и ясное делегирование полномочий между сотрудниками, соблюдение ими предписанных указаний и инструкций, что повышает степень ответственности каждого работника за свой участок работы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев В. Я. Теория менеджмента: учебник для бакалавров / под ред. В. Я. Афанасьева. – 2-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – с. 131–149
2. Брандес Д. "Всё делать последовательно просто. История успеха фирмы Альди"; – Вена: Linde Verlag, 2015. – с. 34–53
3. Веснин В. Р. Теория организации: учебник для вузов / В. Р. Веснин. – 3-е изд., – М.: Проспект, 2014 – с. 112
4. Кравченко А. И. История менеджмента: учебник / А. И. Кравченко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – с. 174–187
5. Пивоваров С. Э., Максимцев И. А. Сравнительный менеджмент. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – с. 231–288
6. Родченко В. В. Международный менеджмент: Учеб. пособие. – 5-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2012. – с. 150–191

# ТРАНСФОРМАЦИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

**Вэй Иян**

Аспирант, Белгородский  
государственный национальный  
исследовательский университет

## TRANSFORMATION OF THE SALES POLICY OF ENTERPRISES IN THE ECONOMIC CRISIS

**Yiyang Wei**

### Annotation

The article is devoted to studying the peculiarities of transformation of the sales strategy of the enterprises in conditions of economic crisis. The relevance of this research topic due to the current recessionary conditions in the economy in General and tourism sector in particular, affect the activities of enterprises forced to adapt the sales policy under external economic conditions. The cyclical nature of the crisis requires sales policy of any enterprise of high dynamism and mobility, which actualizes the problem of development of a model sales policy, able to respond quickly to environmental conditions, irrespective of the sector of activity of the enterprise. The purpose of the article was to study and systematization of practical approaches to the transformation of the sales strategy of the enterprises on the example of the Russian tourism industry. The article presents the analysis of the essence of marketing policy of the enterprises as object of influence of the economic crisis, its role in ensuring the competitiveness of enterprises in crisis, the fundamental features of the crisis as an economic phenomenon accompanying the activities of enterprises around the world. On the example of the leading tourist companies in Russia are revealed and systematized practical approaches to transformation to marketing policy, they are shaped and conceptual aspects. Also, on the basis of the study developed a model of the transformation of the marketing policy of tourism companies that demonstrate the process in sequential stages. Summing up, the author makes a conclusion about the existence of universal aspects of the transformation of the marketing policy of tourism companies; at the same time, emphasizes the presence and personal decisions relating to uniform approaches to the transformation of sales policy from some travel companies.

**Keywords:** marketing policy, economic crisis, transformation, competitiveness, the impact of the crisis.

### Аннотация

Статья посвящена изучению особенностей трансформации сбытовой политики предприятий в условиях экономического кризиса. Актуальность темы настоящего исследования обусловлена текущим наличием кризисных условий в экономике России в целом, и в туристической отрасли в частности, оказывающих влияние на деятельность предприятий, вынужденных адаптировать сбытовую политику под внешние условия хозяйствования. Цикличность кризисных условий требует от сбытовой политики любого предприятия высокой динамичности и мобильности, что актуализирует проблему разработки модели сбытовой политики, способной быстро реагировать на условия внешней среды, независимо от отрасли деятельности предприятия. Цель статьи заключалась в изучении и систематизации практических подходов к трансформации сбытовой политики предприятий на примере российской туристической отрасли. В статье представлен анализ сущности сбытовой политики предприятий как объекта влияния экономического кризиса, ее роль в обеспечении конкурентоспособности предприятий в условиях кризиса, фундаментальные характеристики самого кризиса как экономического явления, сопровождающего деятельность предприятий во всем мире. На примере лидирующих туристических компаний России выявлены и систематизированы практические подходы к трансформации сбытовой политики, их форменные и концептуальные аспекты. Также, на основе проведенного исследования разработана модель трансформации сбытовой политики туристических компаний, демонстрирующая данный процесс в виде последовательных этапов. Подводя итоги исследования автор делает вывод о наличии универсальных аспектов трансформации сбытовой политики туристических компаний; при этом, подчеркивается наличие и персональных решений, касающихся форменной реализации подходов к трансформации сбытовой политики со стороны некоторых туристических компаний.

### Ключевые слова:

Сбытовая политика, экономический кризис, трансформация, конкурентоспособность, влияние кризиса.

### Введение

Кризисные условия хозяйствования являются неотъемлемой частью современной экономики, как на мировом, так и на национальном уровне. Будучи цикличным и глобальным явлением, экономический кризис интересовал многих известных ученых-экономистов, социологов,

философов нового времени. Фундаментальные основы экономической интерпретации кризисных явлений заложены в работах К. Маркса [10], М. Вебера [5], Л. Мизеса [11], Шредера Г.А. [17] и многие другие. Среди отечественных ученых важный вклад в изучение экономического кризиса внесли Блюмин И.Г. [3], Варга Е.С. [4], Гринин Л.Е. [6] и др.

Сталкиваясь с кризисными условиями, предприятия вынуждены трансформировать всю свою деятельность, ее управленческие и операционные аспекты, однако наиболее значимой и адаптируемой сферой деятельности, способной существенно скорректировать негативное влияние экономического кризиса, является сбытовая деятельность хозяйствующих субъектов. Она выполняет роль "коммуникатора" между центральным аппаратом предприятия, его основной операционной составляющей и внешней средой, находящейся в кризисных условиях [8, с.82]. Именно поэтому сбытовая деятельность, основанная на сбытовой политике предприятия должна трансформироваться под кризисные условия экономики в первую очередь, на основе чего формируется дальнейший план антикризисного управления на всех уровнях деятельности.

Цель настоящего исследования заключается в том, чтобы на примере российской туристической отрасли выделить практические подходы к трансформации сбытовой политики предприятий в условиях экономического кризиса.

#### Обзор научной литературы по проблеме исследования

Сбытовая деятельность в научной литературе представляет собой процесс продвижения конечной (промежуточной) продукции, выпускаемой конкретными предприятиями, на рынок и ее реализация организациям – потребителям (товары производственного назначения) и индивидуальным потребителям (товары потребительского назначения). Сбыт представляет собой комплекс организационных, плановых и оперативно-управленческих мероприятий, связанных с поставкой, реализацией и продвижением продукции от поставщика к потребителю [1, с.4].

Толпыго Р.С. отмечает, что с позиции маркетинга основная цель сбытовой деятельности предприятия заключается не только в непосредственной продаже продукции, но и удовлетворении платежеспособного спроса покупателей. Сбыт является завершающей и наиболее ответственной стадией обеспечения продукцией потребителей, которая направлена на формирование механизма перемещения продукции от производителей к потребителям [15, с.148].

Организация сбытовой политики является одним из важных аспектов деятельности любого предприятия. От правильно организованной сбытовой политики зависит конкурентоспособность предприятия. Организация сбыта предполагает сбор информации о спросе, ведение договорных отношений с потребителями на поставку продукции, выбор методов ее реализации на рынке, способы доставки продукции потребителям, создание торговых ком-

муникаций, презентационных работ, осуществление рекламной деятельности. Наконец, контроль и координация сбытовой деятельности заключается в оценке соответствия выполняемых работ поставленным целям предприятия, проверки соответствия плановых и фактических показателей продаж, оценку эффективности рекламных мероприятий и т.д. – все операции, касающиеся контрольных и координационных функций сбытовой деятельности [9, с.182].

*По нашему мнению, в плане воздействия негативного влияния экономического кризиса роль сбыта состоит в следующем:*

- ◆ результат всех усилий предприятия определяется именно в сфере сбыта, отражающей степень развития производства и возможность получения максимальной прибыли;
- ◆ конкурентоспособность современного предприятия во многом зависит от того, насколько оно умело приспособливает свою сбытовую сеть к запросам потребителей, имеет ли он возможность создания максимальных удобств в процессе приобретения продукции и после (в рамках сервисного обслуживания);
- ◆ сбытовая деятельность является логическим продолжением производства, поскольку сбытовая система берет на себя подготовку товара к продаже, его фасовку, сортировку, упаковку и часто – доставку в пункт продаж;
- ◆ в процессе сбытовой деятельности потребности целевой аудитории и ее предпочтения выявляются намного эффективней;
- ◆ в определенном смысле сбытовая деятельность является продолжением производственной, но при этом она увеличивает общую ценность товара, наряду с потребительской стоимостью.

В условиях экономического кризиса внимание к маркетинговой деятельности в компании, безусловно, повышается. С одной стороны, первое желание в ситуации падения оборотов и прибыльности – сокращение издержек [12], и сразу же напрашивается вариант урезания рекламного бюджета. Но, как отмечает Умавов Ю.Д., "не нужно спешить, ведь грамотный маркетинг – это залог долгосрочного процветания компании, и сэкономив сегодня на статье продвижения или маркетинговых исследованиях, можно потерять в будущем стратегическую долю на рынке и сдать позиции более дальновидным конкурентам" [16, с.91].

Мы соглашаемся и с мнением о том, что именно грамотный маркетинг может (и должен) в условиях кризиса найти пути для выживания и, возможно, даже роста компании. Задача эффективного маркетинга – оценить и, по возможности, снизить риски, а также грамотно использовать новые возможности, появляющиеся на рынке [13, с.252].

Следовательно, можно сделать вывод о том, что сбытовая политика предприятия как часть маркетинговой деятельности в условиях экономического кризиса должна быть трансформирована до того вида, который будет соответствовать потребностям предприятия и способствовать его "выживанию" в условиях кризиса.

Исследование практических подходов к трансформации сбытовой политики в условиях экономического кризиса осуществлялось на примере туристической отрасли. В качестве объектов исследования были выбраны 12 туристических компаний: Coral Travel, TUI, Tez Tour, Intourist, Pegas, Natalie tours, Библио Глобус, Mouzenidis Travel, PAC Group, ICS Group, Anex tour, Трансаэро тур. Основным инструментом анализа стал контент-анализ информационных материалов туристических компаний.

По отношению к каждому объекту анализа были изучены:

1. Рекламные кампании, проводимые за 2014–2016 гг., а именно – специфика рекламных кампаний, выбранные коммуникационные каналы, формат конкретных рекламных сообщений;

2. Концепции маркетинговых стратегий по состоянию на 2015–2016 гг., освещенные в годовых отчетах туристических компаний, представленные на официальных интернет-сайтах;

3. Комплексы услуг и туристических продуктов, предлагаемых туристическими компаниями, и презентуемых через официальные информационные каналы, доступные в публичном доступе для целевой аудитории.

Результаты проведенного исследования позволили выделить ряд тезисов, характеризующих подходы к трансформации сбытовой политики туристических компаний в условиях экономического кризиса (см. табл. 1).

Рассмотрим каждый тезис более подробно:

1. Повышение гибкости сбытовой политики. Во время экономической нестабильности маркетинговая политика должна быть более гибкой, чем в обычное время. Она должна давать руководству компании возможность быстро реагировать на колебания рынка. Для одной фирмы это может быть еженедельный период, для другой – ежедневный. Это зависит от масштабов деятельности и текущего финансового состояния каждой конкретной компании, что в конечном итоге влияет на детальные аспекты сбытовой политики.

2. Признание повышенной ценности маркетинговой информации. Во время кризиса основному маркетинговому анализу нужно подвергнуть состояние рынка, поведение потребителей и сбыт. Возникает необходи-

мость тщательно отслеживать состояние своей отрасли на рынке, анализировать деятельность конкурентов: их ассортимент, маркетинговые акции, количество рекламы и другие действия.

3. Внедрение бюджетных предложений для субъектов сбытовой политики. По мнению ряда исследователей, целесообразно сформировать пакет "бюджетных" предложений для потребителей. Например, сделать большие скидки на отдельные виды продукции или модели, ввести льготные условия по гарантии или бесплатную доставку для определенных групп покупателей (например, для молодых семей, пенсионеров, лиц, купивших у вас продукцию на определенную сумму и т.п.).

4. Ориентация на сохранение постоянных клиентов. В кризисное время поиск и привлечение новых потребителей стали в несколько раз дороже, поэтому предприятиям крайне важно сохранять постоянных клиентов. Иными словами, в кризисных условиях экономики в качестве одной из наиболее продуктивных сбытовых стратегий рассматривается ориентация на сохранение уже имеющихся постоянных клиентов, обеспечение их интереса к товарам и услугам предприятия, удержание по отношению к бренду, нежели вложение инвестиций на сбыт товаров и услуг новым потенциальным покупателям.

5. Изучение сильных и слабых сторон компании, на основе которых может быть скорректирована сбытовая политика в условиях кризиса. Главным образом компании должны ориентироваться на постоянный мониторинг собственных сильных и слабых сторон. После того, как сильные и слабые стороны выявлены, они изучаются, систематизируются и тщательно анализируются. Именно возможности и угрозы способны указать, какие стратегические изменения необходимо предпринять в условиях кризиса для грамотной трансформации сбытовой политики.

6. Активное использование интернет-сети для развития сбытовой политики. В условиях экономического кризиса для развития бизнеса Интернет является универсальным инструментом, позволяющим эффективно и быстро осуществлять поиски не только новых клиентов, но и деловых партнеров, и предоставлять информацию уже существующим.

Также, проведенное исследование позволило сформировать стандартную модель трансформации сбытовой политики туристических предприятий в условиях экономического кризиса, основные компоненты которой прослеживаются в деятельности объектов настоящего исследования и являются неотъемлемыми атрибутами переориентации сбытовой политики на текущие экономические условия хозяйствования (см. рис. 1).

Таблица 1.

Практические подходы к трансформации сбытовой политики туристических компаний в условиях экономического кризиса.

Основной тезис практического подхода	Формы реализации	Туристические компании, использующие подход
Повышение гибкости сбытовой политики	- проекты сбытовой политики рассчитываются не на сезоны, а на конкретные месяцы; - долгосрочные планы сбытовой политики сменяются краткосрочными; - сбытовая политика дифференцируется на отдельные сегменты целевой аудитории; - непрерывная трансформация сбытовой политики.	Coral Travel, Tez Tour, TUI, Tez Tour, Intourist, Pegas, Natalie tours, Mouzenidis Travel, Anex tour
Признание повышенной ценности маркетинговой информации	- повышение частоты проведения маркетинговых исследований; - организация непрерывной обратной связи с клиентами; - реагирование на негативные отзывы клиентов, в т.ч. в сети Интернет; - использование социальных каналов для получения маркетинговой информации и обратной связи от клиентов (социальные сети и т.п.).	Coral Travel, Tez Tour, Mouzenidis Travel, ICS Group, Anex tour
Внедрение бюджетных предложений для субъектов сбытовой политики	- организация туристических услуг для отдельных классов целевой аудитории; - разработка и персональное продвижение туристических продуктов, предназначенных для пенсионеров, студентов, молодоженов, взамен традиционной дифференциации туристических продуктов "по туристическим направлениям".	Coral Travel, Tez Tour, TUI, Intourist, Natalie tours, БиблиоГлобус, Anex tour, Трансаэротур
Ориентация на сохранение постоянных клиентов	- введение скидок и прочих стимулирующих инструментов для сохранения постоянных клиентов, более свойственных для сферы ритейла; - клиентоориентированность в ассортиментной, маркетинговой политике, обслуживания.	Coral Travel, Tez Tour, Tez Tour, Intourist, Natalie tours, PAC Group
Признание сильных и слабых сторон	- компании стараются делать акцент на своих сильных сторонах, развивая в кризис именно их, а не создавать новые конкурентные преимущества (например, если турфирма специализируется на определенных туристических направлениях, то в период кризиса она не расширяет направления, а создает новые продукты для профильного направления).	Coral Travel, Tez Tour, TUI, Tez Tour, Mouzenidis Travel, PAC Group
Активное использование интернет-сети для реализации сбытовой политики	- поддержка возможности покупки туристических продуктов на официальных интернет-сайтах; - организация обратной связи на официальных интернет-сайтах в виде диалогов с представителем турфирмы в режиме реального времени; - создание и продвижение мобильных приложений бюджетного класса, дублирующих функционал официальных интернет-сайтов турфирм.	Coral Travel, Tez Tour, Intourist, Pegas, БиблиоГлобус, Anex tour, Трансаэротур

Согласно представленной модели, туристические компании реализуют представленные выше подходы к трансформации сбытовой политики в следующем порядке:

ПЕРВЫЙ ЭТАП – Диагностика положения предприятия:

1. признание факта влияния кризиса на предприятие, понимание необходимости перехода на новые принципы управления маркетингом;

2. анализ слабых сторон в управлении сбытовой

политикой, вскрывшихся в условиях кризиса;

3. переосмысление объекта и субъекта управления сбытовой политикой в условиях кризиса;

4. оценка степени угрозы и объемов кризиса;

5. оценка потенциальных последствий сложившейся ситуации, степень их разрушительности.

ВТОРОЙ ЭТАП – Определение перспективных целей, планов развития предприятия – разработка антикризисной сбытовой политики маркетинговой стратегии.

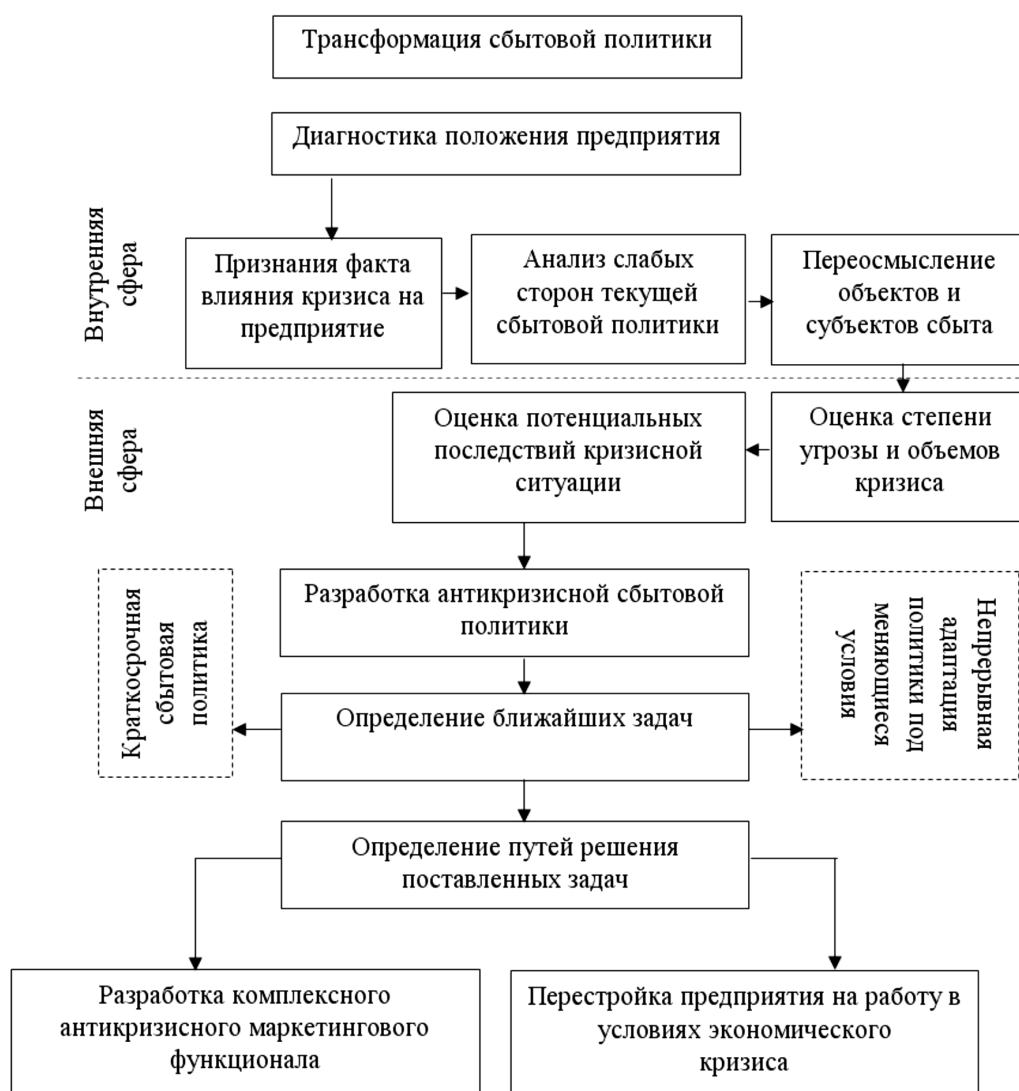


Рисунок 1. Модель трансформации сбытовой политики туристических предприятий в условиях экономического кризиса.

ТРЕТИЙ ЭТАП – Определение ближайших задач – разработка антикризисной сбытовой тактики.

ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП – Определение путей достижения задач и целей, обозначенных на предыдущих двух этапах:

1. разработка комплексного антикризисного маркетингового функционала, состоящего из четырех основных функций: аналитической, товарной, сбытовой, организационной;

2. перестройка предприятия на работу в условиях кризиса (в психологическом и организационном планах).

ПЯТЫЙ ЭТАП – Оценка эффективности мероприятий по управлению сбытовой политикой в условиях кризиса:

1. тестирование предлагаемых мер на этапах разработки и внедрения;

2. оценка эффективности уже выполненных мероприятий;

3. степень выполнения задач, достижения поставленных целей.

ШЕСТОЙ ЭТАП – Корректировка разработанных мероприятий с учетом результатов, полученных на этапах оценки эффективности. При этом необходимо помнить о том, что каждый из изложенных выше шагов должен сопровождаться этапом, имеющим скользкую по своей сущности природу – маркетинговыми исследованиями.

## Выводы

Подводя итоги исследования можно сделать вывод о том, что в условиях экономического или финансового кризиса грамотно выстроенная сбытовая политика не просто позволяет компании "выжить", но и открывает дополнительные возможности для сбыта продукции, новые каналы оптимизации затрат, дает старт для работы в новом перспективном направлении, которое оставалось незамеченным во времена экономической стабильности. На примере туристической отрасли России выявлены и систематизированы

практические подходы к трансформации сбытовой политики предприятий, которые выражаются в: повышении гибкости сбытовой политики, признании повышенной ценности маркетинговой информации, внедрении бюджетных предложений для субъектов сбытовой политики, ориентации на сохранение постоянных клиентов, признании сильных и слабых сторон компаний, активном использовании интернет-сети для реализации сбытовой политики. Охарактеризованы форменные аспекты трансформации, показана последовательность данного процесса, его основные этапы и их характеристики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О.Ю., Руццкий И.Е. 2015. Совершенствование механизма сбытовой деятельности на примере ООО "ПКФ Колос" // Молодежь и наука. №3. – С.4–8.
2. Бандовкина Н.В. 2016. Особенности разработки стратегии предприятия в условиях кризиса // Новая наука: теоретический и практический взгляд. №2. – С.23–27.
3. Блюмин И.Г. 1962. Эволюция буржуазных теорий кризисов // Критика буржуазной политической экономии: В 3 томах. – М.: Изд-во АН СССР. – Т. III. Кризис современной буржуазной политической экономии. – 379 с.
4. Варга Е.С. 1974. Избранные произведения: В 3 томах. – М.: Наука. – Т. 2. Экономические кризисы. – 432 с.
5. Вебер М. 1990. Избранные произведения: Пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; предисл. П. П. Гайденко; коммент. А. Ф. Филиппова. – М.: Прогресс.

© Вэй Иян, ( Yiyangnice1013@qq.com ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





## ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

### E-COMMERCE IN RUSSIA: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

*E. Kolchina  
M. Milonova  
S. Margaryan*

#### Annotation

The article assesses the e-commerce as a new segment of the modern economy of Russia. The tendencies observed in this area in recent years, as well as substantiates the projected development of e-commerce in the short term.

**Keywords:** e-commerce, e-business, Internet, B2B, economic trends, e-commerce market.

*Колчина Елена Алексеевна  
К.э.н., доцент, РЭУ  
им. Г.В. Плеханова*

*Милонова Марина Валентиновна  
К.э.н., доцент, РЭУ  
им. Г.В. Плеханова*

*Маргарян Сурен Шагенович  
Магистрант, РЭУ  
им. Г.В. Плеханова*

#### Аннотация

В статье дается оценка электронной коммерции как новому сегменту современной экономики России. Рассматриваются тенденции, наблюдаемые в указанной сфере в течение последних лет, а также обосновывается прогнозируемое развитие электронной торговли в краткосрочной перспективе.

#### Ключевые слова:

Электронная торговля, электронный бизнес, сеть Интернет, B2B, тенденции экономического развития, рынок электронной коммерции.

**В** настоящее время в мире насчитывается около 3,5 миллиардов интернет-пользователей, в их числе 2 миллиарда из развивающихся стран [8]. Безусловным мировым лидером по количеству интернет-пользователей является Китай (см. рис. 1). Среди европейских стран по количеству интернет-пользователей лидирует Россия. Однако проникновение глобальной сети Интернет в России проходит неравномерно: количество интернет-пользователей в столицах и регионах может существенно отличаться.

Число интернет-ритейлеров в России стремительно растет с каждым годом – только за прошлый год показатель вырос на 10%. На данный момент в Рунете насчитывается около 60000 интернет-магазинов [10]. Причем, подавляющая часть интернет-магазинов основана на B2B модели, что обусловлено спецификой индустрии, где имеют место штучные продажи, не предусматривающие ранее готовых технических решений. Рост числа онлайн-магазинов закономерен. Основная причина роста – увеличение с каждым годом числа россиян, совершающих покупки в Интернете. Также среди основных факторов роста числа интернет-магазинов выделяют: расширение и снижение стоимости логистических каналов в регионах России, развитие малого бизнеса и предпринимательства, а также активное участие зарубежных игроков на отечественном рынке электронной коммерции.

Объем рынка электронной торговли в России в 2016 году составил почти 700 млрд рублей, рост по отношению к прошлому году – 7% (см. рис. 2). В ближайшие годы ожидается заметный рост электронной торговли, это обусловлено инфляционным ростом цен.

Наибольший удельный вес в структуре рынка электронной коммерции занимает сектор нефизических товаров и услуг. Объем рынка нефизических товаров и услуг составил в 2015 году 1.2 трлн. руб. По прогнозам в 2017 году объем составит 2.2 трлн. руб. [9].

Большая часть покупок на рынке нефизических товаров и услуг приходится на такие сегменты как цифровой контент, гостиницы и туризм, оплата штрафов, услуги связи, а также на покупку билетов на различные виды транспорта (см. рис. 3). Наибольшими темпами растет доля продаж цифрового контента, авиа- и железнодорожных билетов, а также бронирования отелей и гостиниц. В сегменте сотовой связи ожидается замедление роста.

Экономический спад в России заметен во многих отраслях, однако есть сегменты, которые продолжают расти, несмотря на кризис. Одним из таких динамично развивающихся сегментов в электронной торговле является сегмент DIY [7]. В этом сегменте представлены крупные международные сетевые операторы: Леруа Мерлен, Оби,

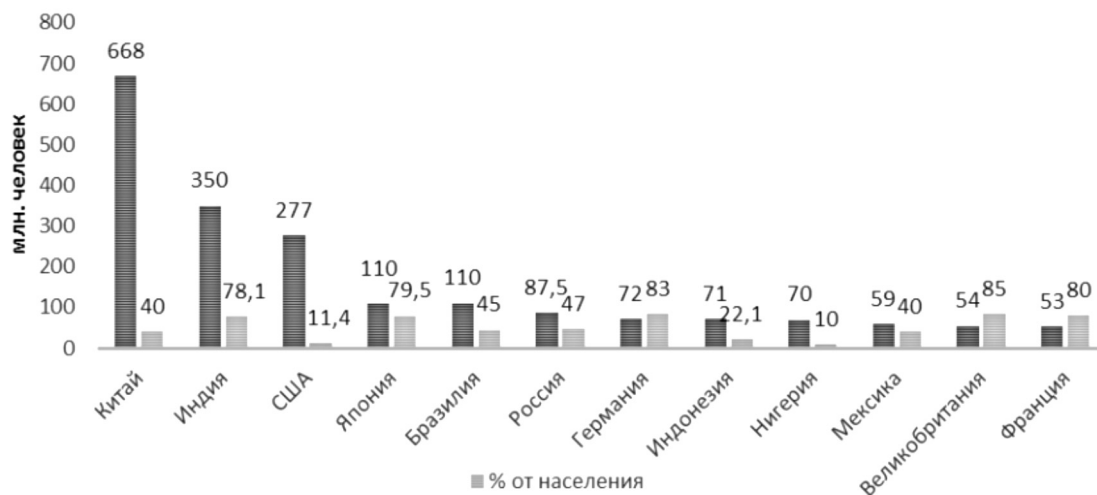


Рисунок 1. Количество интернет-пользователей и их доля в населении, млн чел. [4]

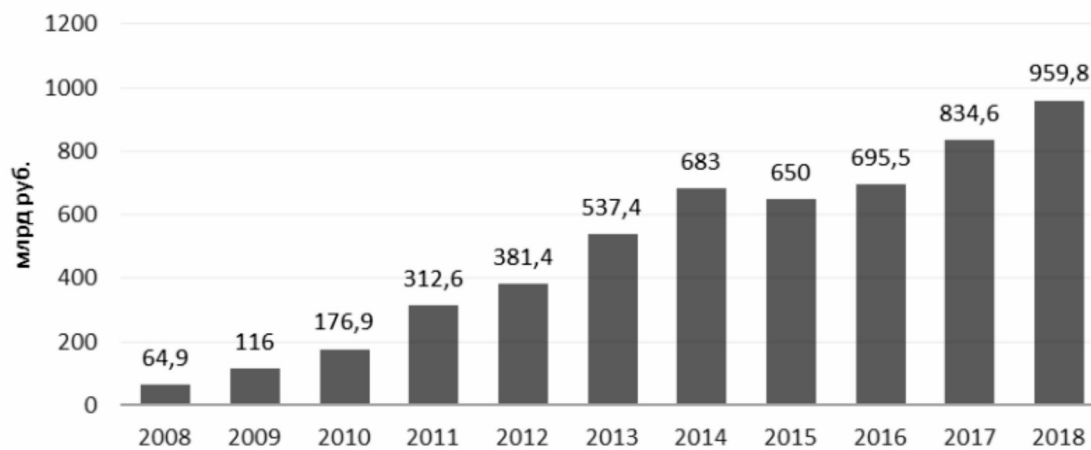


Рисунок 2. Объем рынка интернет-коммерции в РФ, млрд. руб., 2008-2018 г. [4]

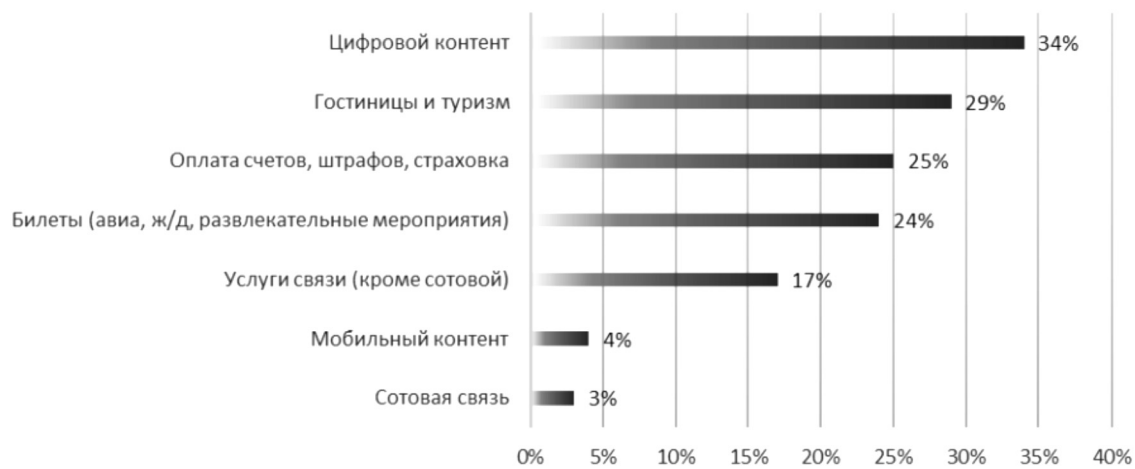


Рисунок 3. Темпы роста сегментов рынка нефизических товаров и услуг на рынке электронной коммерции РФ в 2008-2017 г., % [5].

К-Раута, Касторама. Объем сегмента DIY в 2015 году составил 40 млрд рублей [5].

На лидирующих позициях был и остается сегмент бытовой техники и электроники. Причины роста обусловлены увеличением онлайн-активности крупнейших продавцов данной категории, таких, как "Эльдорадо", "М.Видео", "Евросеть", "Связной".

Продолжительный рост сохранился в сегменте одежды и обуви. Объем сегмента детских товаров увеличился в несколько раз [5].

Наиболее монополизированные сегменты на российском рынке электронной коммерции представлены следующими категориями: "Продукты питания", "Книги" и "Товары для офиса" [8]. Самые известные представили этих категорий – komus.ru, ozon.ru и utkonos.ru. В других сегментах концентрация невелика.

Основная часть рынка электронной коммерции в России сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге: на сегодняшний момент в этих городах зарегистрировано более 15 тысяч электронных магазинов и приходится около 40% покупателей и 60% оборота всей российской онлайн-торговли [10].

В число лидеров также вошли города-миллионники: Екатеринбург, Новосибирск, Челябинск. В связи с этим в России наблюдается неравномерное развитие рынка электронной торговли по регионам. Это обусловлено слабым распространением Интернета в регионах, недостатком опыта, связанного с возможностями электронных ресурсов, а также общим недоверием населения к интернет-магазинам и электронным средствам платежа.

Жители России предпочитают интернет-магазины традиционным магазинам по ряду разных причин. Во-первых, заказ товаров через интернет позволяет существенно экономить время, что особенно важно для жителей мегаполисов. А для жителей регионов покупка товаров в Интернете позволяет найти и приобрести товары, которых нет в обычных магазинах города. Во-вторых, выгодные цены делают интернет-магазины более привлекательными для покупателей, нежели обычные магазины. В-третьих, большинство покупателей заинтересованы в онлайн-покупке из-за удобства доставки товара.

Основной способ оплаты заказов в интернет-магазинах России – оплата наличными при получении, (см. рис. 4). Это в первую очередь связано с недоверием населения к оплате электронным способом платежа. Во-вторых, в следствие того, что наиболее распространенным способом доставки товаров из интернет-магазинов является курьерская доставка или самовывоз, покупателям не выгодно вносить предоплату за товар до его получения.

По прогнозам в ближайшие 5 лет популярность банковских карт в качестве способа оплаты заказов в интернет-магазинах будет расти наиболее высокими темпами (около 37% в год).

Следующим по темпу роста популярности являются электронные деньги – их ежегодный рост – 25% [11].

Что касается электронных кошельков, то они заняли и будут удерживать свою нишу рынка, которая находится в пределах 10%. Оплаты банковскими картами в 2010 году составляли лишь 9% от общего числа платежей в электронной торговле, однако в 2018 году их доля со-



Рисунок 4. Способы оплаты покупок в интернет-магазинах в России, % [9].

ставит 46%, впервые обогнав оплату наличными при получении.

Более половины интернет-пользователей в России в течение 2014 года хотя бы раз совершали покупки в онлайн-магазине. Наиболее частые покупки россиян составили от 1000 до 3000 рублей [6].

По итогам 2014 самым посещаемым интернет-магазинам российского сегмента Интернета стал онлайн-гипермаркет Ozon.ru (см. рис. 5). В среднем месячная аудитория этого сайта составляет 13 миллионов человек. Также в лидеры выбился онлайн-магазин одежды и обуви Wildberries.ru, его посещаемость в месяц 932 тысячи человек, выручка за 2015 год составила 14 млн рублей. Самым крупным интернет-магазином по обороту по итогам 2015 года стал сайт по продаже бытовой техники и электроники Ulmart.ru. Выручка интернет-ритейлера в первом полугодии 2015 года составила 15 900 миллионов рублей [9].

У стратегии выхода магазинов на интернет рынки есть несомненные преимущества. В частности, интернет-магазины, созданные на базе крупных торговых сетей, уже имеют большое количество пунктов выдачи, развитую логистическую сеть, а также завоеванное доверие покупателей, что способствует более активному привлечению покупателей.

Темпы роста рынка электронной коммерции в России на данный момент продолжают увеличиваться. Однако до сих пор некоторые факторы, способствующие уско-

рению темпов роста, такие, как улучшение качества работы служб доставки, увеличение числа заказов через мобильные устройства, а главное – повышение финансовой грамотности населения, не были задействованы в полной мере.

Ресурс рынка электронной коммерции огромен и проникновение на него означает переход рынка из начальной формы в более зрелую. Рынок электронной коммерции является конкурентным рынком – на нем присутствует большое количество игроков и регулярно появляются новые компании и инвестиционные фонды.

Итак, российский рынок электронной коммерции активно развивается, набирая обороты с каждым годом.

*Среди основных тенденций рынка электронной коммерции в России можно выделить:*

- ◆ увеличение оборота интернет-магазинов в два-три раза.
- ◆ ежегодный рост рынка – 20%, это связано с непростой макроэкономической ситуацией;
- ◆ активное проникновение рынка электронной коммерции сейчас происходит в основном в Москве и Санкт-Петербурге, однако в будущем роста рынка ожидается в регионах за счет оптимизации сервиса доставки и повышения финансовой грамотности населения;
- ◆ среди способов получения заказов в интернет-магазинах в приоритете по-прежнему остается курьерская доставка и доставка посредством услуг "Почты России". Однако активно набирают обороты пункты выдачи заказов, так как услуги курьерской доставки, как

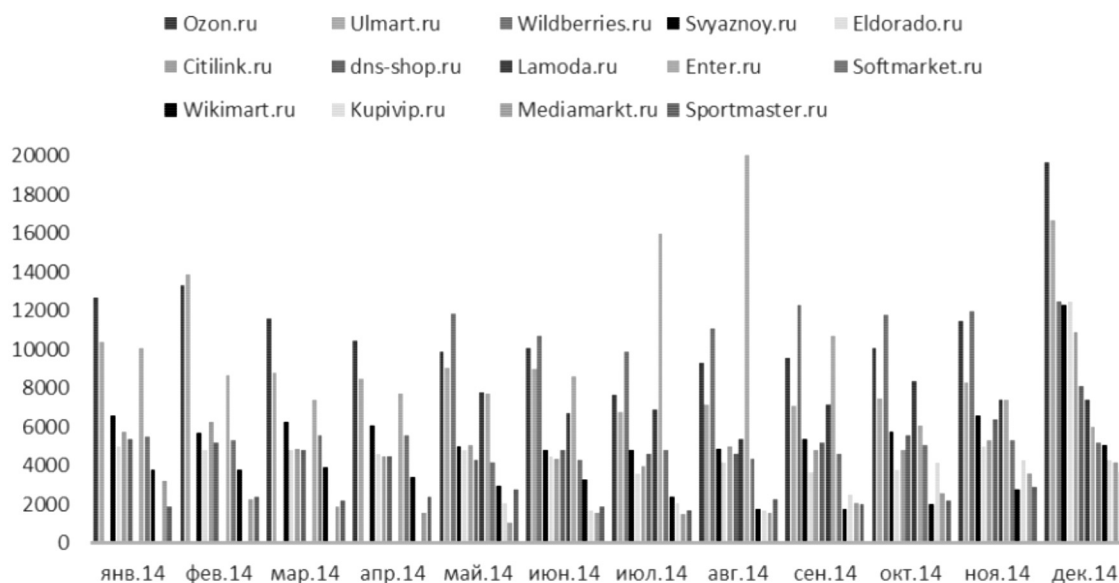


Рисунок 5. Топ-15 российских интернет-ритейлеров по посещаемости [8].

правило, стоят дороже и пока ещё не во всем удобны, а на работу "Почты России" не всегда можно положиться;

- ◆ основным способом оплаты товаров остается оплата наличными при получении. Однако из года в год увеличивается доля использования банковских карт и других электронных платежных средств;

- ◆ на рынке нефизических товаров и услуг наблюдается активный рост доли продаж авиа- и железнодорожных билетов, а также бронирования отелей и гостиниц;

- ◆ одним из самых динамично развивающихся сегментов рынка электронной торговли является сегмент DIY;

- ◆ нехватка квалифицированных кадров является одним из самых важных вопросов, стоящих на пути развития электронной коммерции в России.

*Таким образом, в Российской Федерации есть необходимые предпосылки для активного развития и успешного процветания электронной торговли.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилов Л. П., Электронная коммерция: Учебник / Л. П. Гаврилов. – М: Юрайт – 2016 г.
2. Милонова М.В., Электронная коммерция в России: некоторые проблемы и пути их решения / М.В. Милонова, Д.К. Арбатов // Международная торговля и торговая политика. – 2015., – №3(3). – с. 105–106
3. Иванов О.С., Пути совершенствования налогообложения участников внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации, Актуальные научные исследования: Экономика, Управление, Инновации, Инвестиции, Финансы: материалы Международной научно-практической конференции. 28 ноября 2014 г., Москва, Автономная некоммерческая организация содействия развитию современной отечественной науки Издательский дом "Научное обозрение", 2014, с. 37
4. "Bizhit", [Электронный ресурс] / "Bizhit". – 2010–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.bizhit.ru>
5. "J'son & Partners Consulting", [Электронный ресурс] / "J'son & Partners Consulting". 2009–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.json.ru>
6. "PaySpaceMagazine", Официальный сайт [Электронный ресурс] / "PaySpaceMagazine". 2011–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://psm7.com/>
7. "АКИТ": Официальный сайт [Электронный ресурс] / "АКИТ". 2012–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.akit.ru>
8. Аналитическое агентство, ООО "Инсейлс Рус": Официальный сайт [Электронный ресурс] / ООО "Инсейлс Рус". – 2008–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.insales.ru>
9. "Дейта Инсайт", [Электронный ресурс] / "Дейта Инсайт". 2010–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.datainsight.ru>
10. Онлайн-журнал, "theRunet", Официальный сайт [Электронный ресурс] / "theRunet". 2011–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.therunet.com/news>
11. Система электронных платежей, "Payonline.ru", Официальный сайт [Электронный ресурс] / "Payonline.ru". 2008–2016. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.payonline.ru>
12. "Электронная коммерция", [Электронный ресурс] / "Электронная коммерция". – 2012–2015. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://lidatrade.ru>

© Е.А. Колчина, М.В. Милонова, С.Ш. Маргарян, ( [Kolchina.EA@rea.ru](mailto:Kolchina.EA@rea.ru) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Организована по инициативе губернатора Ивановской области М.А. Меня  
Действует при поддержке Департамента экономического развития Ивановской области

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НОВЫХ РЫНКОВ ТРУДА

### TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NEW LABOR MARKETS

*M. Krekova  
E. Kiseleva*

#### Annotation

The article tells about actual problems of the modern labor market, the study of peculiarities and trends of its further development. Prediction and assessment of the prospects of the labor market is interesting to job seekers and employers.

**Keywords:** labour market, monitoring, trends, in-demand profession, the attractiveness of the employer, forecast.

#### Аннотация

Статья посвящена актуальным проблемам современного рынка труда, исследованию особенностей и тенденций его дальнейшего развития. Прогнозирование и оценка перспектив рынка труда представляет интерес для соискателей и работодателей.

#### Ключевые слова:

Рынок труда, мониторинг, тенденции, востребованные профессии, привлекательность работодателя, прогноз.

Для определения тенденций рынка труда проанализируем опыт, полученный двумя годами ранее. Самые худшие предположения не состоялись. В основном все компании находились в процессе ожидания: минимум резких движений, планов на перспективу, действовать здесь и сейчас, активно подстраиваясь под нынешнюю ситуацию.

Немногие фирмы открыто заявляли о развитии бизнеса и расширении своего штата сотрудников. В преобладающем количестве это производственные организации, профиль деятельности которых направлен на импортозамещение, информационные технологии и фармацевтику, в таких компаниях, несмотря на тяжёлую экономическую ситуацию, идёт активный "поиск и отбор талантов".

Значительный спад в количестве вакансий, отмеченный в начале 2015, года, связанный с туманными перспективами в будущем из-за напряженного состояния между государствами с высоким влиянием в мире и как следствие, экономическими осложнениями в Российской Федерации, уже к концу года сменился стабилизацией разницы спроса и предложения на рынке труда. Предприниматели в стране нашли пути адаптации и способы сосуществования с новым реалиям рынка. Активности начались в ранее приостановленных направлениях: логистика, бухгалтерия и финансы, управленческий персонал и др.

После прошедших частичных сокращений персонала, рынок довольно быстро насытился соискателями с боль-

шим багажом знаний, однако несмотря ни на что, среди работодателей осталось нормой завлечение в свои ряды сотрудников других организаций. Так среди работодателей, популярно следующее заявление, что выбран, будет тот кандидат, который на момент поиска вакансии уже работает.

Ситуация, которая происходит на рынке труда, заставляет фирмы, нуждающиеся в сотрудниках, значительно уменьшить риски при приеме на работу нового члена коллектива и осознанно и углубленно изучать потенциального сотрудника своей фирмы. Углубленному анализу и систематизации подлежит вся информация, какую только можно получить о претенденте. Период отбора увеличивается за счет проведения индивидуальных собеседований, анкетирования и тестов профпригодности, важны также рекомендательные письма. Идёт детальное изучение отзывов работодателей, у которых соискатель ранее числился как сотрудник. Если говорить обобщенно, фирмы оставляют за собой право по определению подходящего кандидата, так как они стремятся найти идеального сотрудника.

Многие работники по подбору персонала стали активно использовать социальные сети и различные интернет ресурсы. Социальные сети имеют огромный потенциал и спектр направлений для поиска нужного сотрудника, а люди, которые ищут работу, могут задать в поисковый запрос огромный список критериев, подходящих именно им. Современное общество активно развивает и всячески поддерживает это направление.

Множество компаний адаптируют уровень заработной платы. По данным исследования компании HeadHunter, половина опрошенных работодателей согласилась повысить уровень заработной платы своему персоналу. Лишь малая часть предпочла пойти на сокращение ФОТ, хотя были и те, кто решил оставить всё без изменений. Важно отметить, что за повышение заработной платы выступали, как и крупные успешные компании, так и мелкие фирмы с небольшим штатом сотрудников.

Все это может позволить рынку работодателя продолжить своё функционирование, без каких-либо изменений. Соискатели продолжают поддерживать конкуренцию в своих рядах. Лица, заинтересованные в поиске новой работы, для которых работодатель стабильно выполняет свои обязанности, с очень малой вероятностью согласятся на процедуру увольнения и найма к другому работодателю, из-за рисков и неопределенности экономического положения Российской Федерации. Безработные же будут гораздо проще относиться к предложениям по трудоустройству, так как их статус не позволяет им диктовать требования работодателю, и им жизненно важно присоединиться к трудоспособному населению страны.

Очень востребованными останутся высококвалифицированными специалисты в сельскохозяйственном секторе производства, фармацевтика по-прежнему будет очень в высоком спросе, ИТ будут повышать свой статус, ну и сфера продаж в экономике продолжит расширяться.

В целом можно сделать небольшой вывод по вышесказанной информации. Кризис, как явление, открывает гигантский полигон для реализации своих возможностей. Есть хорошая поговорка на эту тему: "Куй железо пока горячо". Необходимо только учитывать, ситуация с кризисом требует тщательного планирования и глубоко осмысления принятия решений.

Действиями правительства в условиях обострения ситуации на рынке труда, в результате массовых увольнений может стать опыт, полученный в ранее происходящие кризисные времена. Государство заинтересованно не только в финансировании переобучения, граждане, конечно, получают свою степень трудовой занятости, но главное создать стимул и мотивацию для социума на открытие собственного бизнеса, частично с целью импортозамещения. Важно также отметить, что в сознании соискателя отложилась следующая основа, не только работодатель может предложить перечень гарантий и обязательств, но и государство будет его всячески поддерживать.

Точки зрения некоторых экспертов сводятся к следующему. Количество безработных по оценкам прошедшего года, достигло очень низкого уровня, относительно уровня Российской Федерации после развала СССР, но в отдельно взятых регионах страны степень безработицы все также высока [2]. Пока не видно причин, способных увеличить безработицу до 6% (прошлый кризис довёл эту цифру практически до 8%). Часть специалистов стала придерживаться мнения, что максимальный процент безработных будет меньше прогнозируемого. Так воз-

никли споры на тему вакансий, которые подвержены сокращению в кризис.

Проблемы в первую очередь могут сфокусироваться на сфере торговли и услуг, это в свою очередь влечёт создание риска сокращений в коммерческих структурах, сильнее всего это затронет подразделения маркетинга и продаж. Как следствие создается вероятность, что своих должностей в первую очередь могут лишиться специалисты отдела маркетинга, продаж и т.п. В итоге может произойти увеличение количества высококачественной рабочей силы в определенном сегменте соискателей работы, и как результат, фирмы, у которых в планах не было кризисных сокращений, могут обновить свой штат сотрудников, путем замены малоэффективных сотрудников более профессионально подготовленным персоналом.

*Остановимся подробнее на главных тенденциях рынка труда.*

Очень большая разница между спросом и предложением: много бесполезной рабочей силы на рынке. В настоящее время очень сильный дефицит рабочих (инженерных) профессий. Соискатели именно этих профессий, не обладают нужными знаниями и опытом. С другой стороны гуманитариев в нашей стране и избытком.

В чём же все-таки причины такой разницы спроса и предложения. Это автоматизация. Фирмам проще произвести автоматизацию, чем искать, отбирать, обучать персонал под себя. Ведь соискатель, когда устраивается на работу и который не имеет полноценных знаний, вредит как себе (не может полностью раскрыться при выполнении требуемой работы), так и работодателю (КПД такого сотрудника минимально). Пример, различные интернет магазины, правильно сформированный сайт, выполняет полноценную функцию магазина, где у потребителя очень широкий ассортимент самостоятельных действий (сайт дает инструкции, рекомендации, советы и т.д.).

В этом случае можно предпринять следующие меры: методы удаленной работы, что даст возможность осуществлять поиск сотрудников не только в городе работодателя, но и по всей стране и за рубежом (как пример, система управления взаимоотношениями с клиентами – данная система покрывает весь мир); внедрение аутсорсинга; детальное выявление потребностей потенциальных сотрудников и формирование на их основе таких условий труда, которые привлекут целенаправленных и ответственных соискателей. Им будет нравиться их работа и то дело, которым они занимаются.

Рост популярности и востребованности технических профессий. В 2015 году Правительством РФ был утвержден план действий по их популяризации. Речь идет о высококвалифицированных инженерах и работниках, способных применять свои знания и навыки в современных условиях развития производства, науки и технологий, адаптироваться к новым рынкам товаров и услуг. В связи с этим крупные промышленные предприятия открывают учебные центры, ведут сотрудничество с вузами [1]. Рас-

тет число технопарков, задача которых – концентрация на единой площадке специалистов различных профилей деятельности. Это способствует регулированию развития человеческих ресурсов. Малому бизнесу следует воспользоваться опытом крупных компаний, например, по выходным и в вечернее время использовать свои помещения в качестве учебных классов, привлекая к преподаванию своих сотрудников. При этом вовсе не обязательно акцентировать внимание на студентах. Люди старшего возраста готовы переобучаться. Никто не отменял сотрудничество с биржами труда, курсами повышения квалификации, ярмарки вакансий. А стажировки, экскурсии и дни открытых дверей помогут привлечь молодежь.

Один из важнейших факторов при выборе работником работодателя – возможности развития карьеры и профессионального роста, но, что интересно, многие "современные" работодатели этим пренебрегают. Все стремятся найти "идеального сотрудника", чтобы и "жнец, и швец, и на дуде игрец". Таких идеальных кандидатов зачастую или очень мало, или не существует вовсе. А компании продолжают тратить колоссальные средства на поиск "иголки в стоге сена". Поэтому надо учиться работать с теми, кто есть, раскрывать способности и развивать имеющиеся возможности персонала. Почему бы не вспомнить советскую практику формирования кадрового резерва? Личный план развития, наставничество, обучение на курсах, саморазвитие и многое другое.

Увеличение среднего возраста персонала, как среди действующих сотрудников, так и среди соискателей. Еще пять лет назад средний возраст работающих составлял 32 года, сейчас уже – 38 лет. Здесь есть свои плюсы и минусы. Люди более старшего возраста многое умеют, их опыт значительно больше. Но у таких сотрудников есть свои недостатки, например адаптация к новому или недоверие чужому мнению. Поэтому очень важно с сотрудниками в возрасте оговаривать все до мелочей, как при приеме на работу, так и в дальнейшем сотрудничестве.

Растет число сотрудников, работающих удаленно. Преимуществами для работодателя в этом случае являются: более широкий охват целевой аудитории – за счет привлечения нужных специалистов (из любой точки мира, а не тех, кто живет ближе); экономия на аренде, оборудо-

вании, электроэнергии; объективная оценка работ – по результату; рост лояльности персонала – индивидуальный подход всегда ценится. При быстром развитии интернет-технологий и росте глобализации виртуальные офисы вскоре могут составить конкуренцию традиционным рабочим местам. Поэтому компаниям стоит всерьез задуматься о внедрении информационных систем и новых технологий для контроля "удаленки". Современное развитие общества позволяет сделать вывод о дальнейшем росте популярности такого вида деятельности.

Растет ценность времени сотрудника, как самого дорогого ресурса, по причине его невосполнимости. Большую часть своего времени люди проводят на работе. Поэтому актуально внедрение тайм-маркетинговых технологий в систему управления персоналом – идеи управления временем сотрудников, как "внутренних клиентов" организации. Исходя из планов работников, жизненных целей каждого, сегодняшних приоритетов, эффективной представляется персонификация времени сотрудника, используя различные методы, взятые из практики торгового маркетинга.

Подведем итоги. Компаниям для привлечения и удержания сотрудников необходимо будет постоянно совершенствоваться на всех уровнях и функциях – от общего стиля управления до технологий [3]. Поскольку никакой профессионал не будет работать в организации, которая не идет в ногу со временем.

Мониторинг рынка труда. Не стоит им пренебрегать. При этом необходимо принимать во внимание как общие политические, экономические, технологические и социальные аспекты, так и учитывать общие характеристики поколений, которые будут активно участвовать в рынке наемного труда. Эти факторы оказывают большое влияние на привлекательность и конкурентоспособность компаний-работодателей в условиях развития новых рынков труда.

Работники в свою очередь, в независимости от экономической неопределенности в стране и как следствие на работе, должны стремиться совершенствоваться как в личном развитии, так и в профессиональной подготовке. Ведь риск попасть в группу риска и стать безработным очень велик.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Беянина И.В., Елизарова Н.С. Актуальные направления подготовки конкурентно-способных специалистов в сфере образования // Материалы Научно-практической конференции с международным участием "Управление в сфере науки, образования и технологического развития". – Москва: Московский Политех, 2016. – 569 с. – С. 284–288.
2. Игнатьева О.В. Трудовая миграция: роль в развитии экономики и государственное регулирование // Материалы Научно-практической конференции с международным участием "Управление в сфере науки, образования и технологического развития". – Москва: Московский Политех, 2016. – 569 с. – С. 296–298.
3. Киселева Е.М., Крекова М.М., Доронина Ю.Ю. Концептуальные основы кадровой конкурентоспособности предприятий // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота. Психолого-педагогические науки. – Калининград: Изд-во БГАРФ, 2016. – № 2 (36). – С. 27–33.
4. Миндлин Ю.Б. Формирование основных мероприятий по совершенствованию политики московской области в сфере привлечения трудовых ресурсов // Микроэкономика. – 2009. – Т. 2. – С. 131–138.



## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

ECOLOGICAL-ECONOMIC SECURITY  
AND THE ORGANIZATIONAL  
AND ECONOMIC PROBLEMS  
OF UTILIZATION AND RECYCLING  
OF SOLID WASTE

*E. Lavrova  
V. Voronenko*

### Annotation

The article is devoted to topical issues of sustainable development and ensure balanced solutions of socio-economic tasks and preservation of the environment to ensure ecological and economic security and meet the needs of present and future generations. The authors analyze the situation in education, stockpiling, treatment, processing and disposal of solid waste. The authors define the main trends of development of the sphere of solid waste management in developed countries. They also explore innovation in sustainable waste management and consider their application in Russia.

**Keywords:** solid waste; recycling; disposal; innovative technologies; environmental and economic security.

*Лаврова Елена Викторовна*

*К.э.н., доцент, ФГБОУ ВО*

*"Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ", Смоленский филиал*

*Вороненко Валерий Валерьевич*

*Нач. отд. нормирования*

*и государственной экспертизы, Управление  
Росприроднадзора по Тверской области*

### Аннотация

Статья посвящена актуальным проблемам устойчивого развития и обеспечения сбалансированных решений социально-экономических задач и сохранения окружающей среды в целях обеспечения эколого-экономической безопасности и удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений. Авторы анализируют ситуацию в сфере образования, накопления, обезвреживания, переработки и захоронения твердых бытовых отходов (ТБО); определяют основные тенденции развития сферы управления ТБО в развитых зарубежных странах; исследуют инновации в области рационального управления отходами и рассматривают возможности их применения в России.

### Ключевые слова:

Твердые бытовые отходы; переработка; утилизация; инновационные технологии; экологическая и экономическая безопасность.

**В** современных условиях осознается необходимость учитывать экологические и экономические интересы, все шире применяются научные подходы к формированию эколого-экономической системы и управления ею с целью обеспечения эколого-экономической безопасности всех объектов, угроза которым может значительно повлиять на национальную безопасность государства в целом [1, с. 39]. Концепция национальной безопасности Российской Федерации предусматривает устойчивое развитие и обеспечение сбалансированных решений социально-экономических задач и проблем сохранения окружающей среды в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений.

Однако, текущая ситуация в области образования отходов и обращения с ними приводит к серьезному загрязнению окружающей среды, а также и к существенному экономическому ущербу и, в конечном счете, представляет опасную угрозу здоровью современных и будущих поколений нашей страны.

Ежегодно в Российской Федерации образуется около 7 млрд. тонн промышленных и бытовых отходов, из кото-

рых используется только 2 млрд. тонн, или 28,6%, и в основном промышленных. Ситуация с твердыми бытовыми отходами (ТБО), которые составляют около 8–10% от общего количества образующихся отходов, относится к числу наиболее сложных экологических проблем, что связано с многообразным составом ТБО и распределенными источниками их образования [5, с. 4].

ТБО включают остатки сырья, материалов, полуфабрикатов и других изделий и продуктов, которые образовались в процессе потребления, а также товары или продукты, утратившие свои потребительские свойства [5, с. 3]. Значительную часть ТБО составляют пищевые отходы, бумага и картон. Опасные ТБО включают: электроприборы, аккумуляторы, лакокрасочные изделия, удобрения, ядохимикаты, бытовую химию и косметику, а также медицинские отходы, содержащие ртуть [8, с. 161].

Повышенное внимание к данной проблеме связано с усилением антропогенной нагрузки на окружающую среду и негативным влиянием ТБО на здоровье населения. Кроме того, в результате постепенного истощения таких природных ресурсов как нефть, каменный уголь и руда для

народного хозяйства особое значение приобретает использование и переработки различных видов ТБО [10, с. 5].

Рациональная система управления отходами необходима для уменьшения загрязнения окружающей среды стабилизации экологической обстановки. А вовлечение вторичного сырья и отходов в производственный оборот обеспечивает экологический и социальный эффект, поскольку уменьшается ущерб от загрязнения окружающей среды, высвобождаются земли, занятые отвалами, создаются новые рабочие места.

Обеспечение экологической безопасности территорий должно присутствовать на всех этапах процесса утилизации и переработки ТБО, начиная со сбора, сортировки, накопления, транспортировки, размещения, обезвреживания и заканчивая переработкой, утилизацией и захоронением, которые являются объектом деятельности специализированных предприятий, включая предприятия жилищно-коммунального хозяйства [4, с. 169].

Таким образом, решение накопившихся проблем переработки ТБО в настоящее время приобретает первостепенное значение. В связи с ростом городского населения процесс утилизации и переработки бытовых отходов представляет собой важную и сложную эколого-экономическую и социальную проблему благоустройства городов. Особенно это касается крупных городов, где в настоящее время значительно повышается уровень потребления и интенсивно накапливаются ТБО, что приводит к ухудшению экологических условий проживания. Среднестатистический житель современного города производит не менее 1 кг твердых бытовых отходов (ТБО) в сутки [9, с. 46].

В соответствии с данными Росприроднадзора, каждый год в Российской Федерации образуется порядка 35–40 млн. тонн ТБО, практически весь объем которых размещается на полигонах, санкционированных и не санкционированных свалках, и перерабатывается только 4–5% [5, с.5]. В отличие от городских агломераций развитых стран мира, где имеются резервы профильных мощностей по всем возможным технологиям в количестве от 40 до 100 % от объема образования ТБО, в России наблюдается дефицит необходимой инфраструктуры, так и самих предприятий – переработчиков.

Объемы, структура и тенденции роста свалок ТБО в разных странах и городах различны. Однако следует отметить, что объемы свалок растут в 3–4 раза быстрее, чем численность населения. Многие города сегодня находятся в тяжелом положении, так как существующие свалки уже не могут принимать отходы, а открытие новых затруднено в связи с отсутствием земельных площадей и требованиями по защите окружающей среды. Все чаще значительные объемы отходов попадают на не санкционированные свалки [7, с.188].

Такое состояние с захоронением и утилизацией отходов требует мобилизации усилий органов власти, делового мира и ученых на безотлагательной решение задач переработки и повторного использования ТБО.

Необходимо отметить, что экономически развитые зарубежные страны лидируют в области внедрения инновационных технологий в сфере управления бытовыми отходами.

Лидерские позиции в сфере утилизации и переработки бытовых отходов занимают такие страны, как Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Япония. Следует отметить, что в Сингапуре и Гонконге не используются технологии утилизации, которые наносят непоправимый вред окружающей среде, – захоронение на свалках и мусоросжигание. Это позволяет сделать вывод о развитости рынка услуг по переработке твердых бытовых отходов. В тоже время, технологии вторичной переработки сырья мало развиты в Австралии, Новой Зеландии, США и Канаде, чьи огромные площади способствовали формированию культуры хранения мусора на свалках и полигонах. Одной из наиболее популярных технологий в ряде стран (Гонконг, Сингапур, Япония, США, Канада) является захоронение на полигонах, считающееся более цивилизованным методом утилизации в сравнении с сжиганием и хранением на свалках [6, с.78].

В странах Евросоюза масштабы территории не позволяют организовывать крупные свалки. Поэтому в них повышенное внимание уделяется вторичной переработке бытовых отходов, процессам рециркуляции. Так, большое внимание проблемам утилизации и переработки бытовых отходов уделяют власти Италии.

Итальянские исследователи, занимающиеся данной проблемой, видят в ней большие возможности для поддержания роста в европейских странах, решения вопроса недостатка в первичных средствах, необходимых для производства. Отходы – это действительно огромный резерв средств, который, в случае их адекватной оценки и умелого управления, могут служить гарантией непрерывности снабжения в материалов и энергии на протяжении многих лет. Согласно недавнему докладу UNEP, в качестве целей для повторного цикла для 2050 года с точки зрения зеленой экономики предусмотрено 15% повторного цикла для промышленных отходов и 34% для городских отходов. Кроме того, предусмотрено, что необходимо полностью организовать переработку бытовых отходов для производства компостов и получения энергии. Важное место должно отводиться именно технологиям рециркуляции. Согласно оценкам UNEP, рециркуляция отходов – один из самых важных секторов развития экономики, т.к. он создает в 10 раз больше рабочих мест по отношению к секторам переработки и сжигания [11].

В качестве технологий рециркуляции в Европейских странах применяются такие, как "спектрограф в инфракрасных радиусах" (отходы из бумаги или из пластмассы при облучении пучком галогенной лампы отражают специфическую комбинацию цветов, позволяющую идентифицировать и разделить материалы с точностью, близкой к 98%); "deferrizzazione" (используется при разделении различных видов металлов); "biostabilizzato" (способствует уменьшению выделения метана в окружающую среду при обработке городских твердых отходов) и др. [13]

Большого прогресса в разработке и внедрении инновационных технологий переработки ТБО добилась Голландия. В стране разработана программа "Board", важным разделом которой является содействие развитию "круглой (непрерывной) экономики". Для достижения важнейшей цели – сохранения здоровья граждан и охраны окружающей среды, все предприятия региона, люди стремятся внедрять новые инновации, новые модели бизнеса, отвечающего требованиям программы. Документом предусмотрено, что муниципалитеты должны уделять повышенное внимание управлению переработкой бытовых отходов. В настоящее время в связи с политикой стран ЕС большинство бытовых отходов в городах просто сжигается, в то время как ведущей технологией должна стать рециркуляция. Например, сейчас в лабораториях тестируются технологии по переработке отходов фруктов, зелени, овощей в необходимые компоненты для химической и фармацевтической промышленности, производства растительных протеинов и биологических душистых веществ, в то время как ранее они подвергались простому компостированию [11].

Для того, чтобы технологии рециркуляции получили большее распространение, каждый из муниципалитетов должен выбрать собственную установку по переработке ТБО на основе его экономических возможностей, и специфических образовательных, культурных и общественных приоритетов. Например, Vestern Harbour подходит больше для крупных промышленных предприятий, Zaandam для рециркуляции высокого качества агропищевых потоков, Haarlemmermeer для растительных культур и Almere / Lelystad для рециркуляции отходов текстиля. Реализация данных идей возможна только при тесном сотрудничестве местных властей, граждан, бизнес-структур, и представителей науки. Благодаря рециркуляции в Голландии может быть создано более 4 тыс. новых рабочих мест, а прибыль может составить около 1 миллиарда евро ежегодно. А также привести к уменьшению потребляемых природных ресурсов и отрицательно-го воздействия на окружающую среду [11].

В Италии, как и во многих других европейских странах, развитым способом переработки ТБО является производство компостов, которые в дальнейшем широко используются в сельском хозяйстве. Так, если в 1993 году в стране было около 10 промышленных установок для производства компостов, то в 2008 году насчитывалось уже 290 установок, а к 2019 году их количество планируется увеличить еще на сотню [12].

Основной проблемой здесь является высокая стоимость подобных технологий и собственно установок. Поэтому разрабатывается и реализуется так называемая концепция "автоматического компостирования", в рамках которой планируется производить компосты из органических отходов непосредственно в городах и сельских поселениях для того, чтобы на месте и использовать полученный материал. "Автоматическое компостирование" именуется еще как "домашнее производство компостов", занимающее важное место в жизни отдельных поселе-

ний, особенно на территориях, где дома далеко расположены друг от друга. Домашнее производство компостов реализуется при помощи домашних компостниц или при помощи старого приема "кучи", "бункера" или "простой ямы". Благодаря домашнему компостированию существенно снижается количество ТБО, которое требуется перерабатывать силами муниципалитетов [14].

Некоторые муниципалитеты Италии поддерживают распространение домашнего производства компостов через учреждение специальной организации по типу "Albo Comunale Compostatori", созданной для обеспечения снабжения автоматическими компостницами домов, а также для оказания технической поддержки [14].

Отличием таких установок от больших является то, что вся деятельность по переработке ТБО уместается в механизме размером с автомобиль. Они подходят для обработки органических бытовых отходов как от фермерских хозяйств, отдельных домов, так и для столовых, организаций туристического бизнеса (отели) и т.д. В настоящее время данными установками обладают сотни итальянских семей. Большинство их данных установок производится на севере Европы и пока еще мало известно широкой массе населения.

В США в настоящее время рециркуляции подвергается только 17% муниципального мусора, в то время как органы власти планируют довести данный показатель до 25%, а в ряде городов и штатов – до 40%. Также муниципальные органы власти разрабатывают мероприятия, направленные на сокращение количества мусора. С.А. Кирсанов, Г.В. Мустафин приводят пример Миннеаполиса и Сент-Поле, где под запрет попала продажа продуктов питания в пластиковой оболочке, которая не разлагается или не может быть переработана [2, с. 116].

В Японии большое внимание уделяют разделению мусора по категориям. Так, в городах имеются специальные приемные пункты, где мусор сортируют по 32 категориям, обязательно разграничивая на горючий и негорючий. Горючий мусор (до 72%) направляется на мусоросжигательные заводы, негорючий – сортируется, плавится и перерабатывается, и лишь небольшая часть (не более 25%) направляется для обезвреживания на полигоны захоронения ТБО. Закрытые свалки подлежат рекультивации, и впоследствии они используются под технические сооружения. Для обеспечения селективного сбора население стимулируют экономически, снабжают его специальными пакетами для сортировки и организуют системы их сбора в контейнеры. Выбор технологии переработки осуществляют с учетом экологических рисков [3, с. 117].

В столице Швейцарии муниципальной службой вторсырья установлены специальные контейнеры для битых и нестандартных бутылок, при этом стекло подвергается сортировке по цвету: белое, зеленое, коричневое. Большое внимание уделяется утилизации таких опасных бытовых отходов, как батарейки, для чего вокруг крупных магазинов и школ устанавливаются небольшие ящики. Установлено, что 80% проданных в стране батареек вновь возвращаются жителям. Сами жители столицы активно

включаются в деятельность по охране окружающей среды от загрязнения бытовыми отходами. Так, в столице действует инициативная группа "Не растрчивай алюминий", призывающая граждан включиться в их акцию [2, с.52].

По мнению многих исследователей (С.А. Кирсанова, Г.В. Мустафина и др.) развитие системы селективного сбора имеет и важное социальное значение [3, с.118]. Создание инфраструктуры по переработке твердых бытовых отходов можно рассматривать как резерв новых рабочих мест, а также способ стабилизации сложной социальной обстановки в стране.

*Зарубежный опыт переработки и утилизации ТБО может быть использован в России в следующих направлениях:*

- ◆ создание системы селективного сбора ТБО путем активного применения экономических методов его стимулирования, социального просвещения населения, проведения активной социальной рекламной кампании;
- ◆ организация просветительской работы с производителями отходов;
- ◆ создание мобильных "компостных пунктов";
- ◆ строительство производств по вторичной переработке ТБО на границе различных регионов страны с учетом логистики.

Благодаря данным мероприятиям будет достигнут не только положительный социальный эффект, но и важные экономические и экологические эффекты: уменьшение отрицательного воздействия на окружающую среду; сокращение затрат на вывоз отходов за счет уменьшения общего объема ТБО; возвращение вторичных материальных ресурсов в сферу производства и рыночная реализация вторичного сырья; улучшение санитарно-эпидемиологической обстановки населенных пунктов; улучшение эстетического вида территорий.

Для этого требуется новые экономические подходы совершенствования действующего экономического механизма использования ТБО и создания организационных и экономических условий для сбора и переработки ТБО в качестве сырья.

В управлении процессом обращения с ТБО должна быть усилена эколого-экономическая составляющая, что выражается в необходимости повышения обоснованности формирования средств, необходимых для предотвращения и ликвидации последствий загрязнения окружающей среды по всей технологической цепочке возникновения, сбора и утилизации ТБО в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Барков, С.В. и др. Обеспечение экологической и экономической безопасности приграничных регионов России / С.В. Барков, Е.В. Лаврова // Современные проблемы науки и образования в войсках национальной гвардии Российской Федерации: сборник научных трудов научно-педагогического состава Санкт-Петербургского военного института войск национальной гвардии. – Санкт-Петербург, 2016. – С. 39–42.
2. Горбачева, Л.А. Зарубежный опыт мусоросжигания / Л.А. Горбачева // Энергия: экономика, технология, экология. – 2009. – № 7. – С. 49–54.
3. Кирсанов, С.А. и др. Мировой и российский опыт утилизации твердых бытовых отходов / С.А. Кирсанов, Г.В. Мустафин // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". – 2014. – №2. – С. 114–120.
4. Королева, Е.Л. Угрозы экономической безопасности жилищно-коммунального хозяйства: отличительные признаки и типология / Е.Л. Королева // Известия высших учебных заведений. Серия: "Экономика, финансы и управление производством". – 2015. – № 2 (24). – С. 168–173.
5. Малышевский, А.Ф. Обоснование выбора оптимального способа обезвреживания твердых бытовых отходов жилого фонда в городах России. [Электронный ресурс]. – URL: <http://rpn.gov.ru/node/686> (дата обращения 18.02.2017)
6. Напалкова, А.А. и др. Состояние и тенденции развития рынка услуг по утилизации и переработке твердых бытовых отходов в странах АТР / А.А. Напалкова, А.Е. Насадюк // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2015. – №2(74). – С. 73–89.
7. Павленков, М.Н. и др. Организационно-экономические проблемы и направления утилизации отходов / М.Н. Павленков, П.М. Воронин // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2013. – №3–3. – С. 188–192.
8. Письменная, С.В. Экономический аспект утилизации твердых бытовых отходов / С.В. Письменная // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – №3 (16). – С. 160–164.
9. Пляскина, Н.И. и др. Эколого-экономическая оценка энергетического потенциала утилизации твердых бытовых отходов в регионе / Н.И. Пляскина, В.Н. Харитонова, И.А. Вижина // Вестник НГУ: Серия "Социально-экономические науки". – 2013. – Том 13. – Вып. 2. – С. 47–58.
10. Утилизация и переработка твердых бытовых отходов: учебное пособие / А.С. Клинков, П.С. Беляев, В.Г. Однолько, М.В. Соколов, П.В. Макеев, И.В. Шашков. – Тамбов: ФГБОУ ВО "ТГТУ", 2015. – 188 с.
11. Brunori C., Cafiero L., Fontana D., Musmeci F. Tecnologie per il riciclo/recupero sostenibile dei rifiuti. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.enea.it/it/pubblicazioni/EAI/anno-2012/verso-la-green-economy/> (дата обращения 20.02.2017)
12. FISE, Fondazione Sviluppo Sostenibile, L'Italia del riciclo, Roma 2011
13. Nuove tecnologie nel ciclo dei rifiuti. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecowarriors.it/it/eco-enciclopedia/riciclo-pedia/57-nuove-tecnologie-nel-ciclo-dei-rifiuti.html> (дата обращения 20.02.2017)
14. Stop allo spreco di materie prime: il piano di Amsterdam e circolare. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecodallecitta.it/blog/417> (дата обращения 20.02.2017)

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### FEATURES OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING COMPLEX IN THE RUSSIAN FEDERATION

*M. Manshin  
G. Tikhonov*

#### Annotation

Reasons for the slowdown in production in all sectors of engineering. The factors of reduction of volume of Russian machine-building production: low competitiveness of most products, the gap in terms of quality from their foreign counterparts, the lack of technological flexibility of production, modern marketing tools, a shortage of working capital, lack of demand for domestic products. The selected parameters, the greatest reduction in production volumes a number of industries: agricultural, road-building, hoisting-and-transport machine-building and machine-tool industry. The conclusion about necessity of intensification of import substitution through the promotion of Russian engineering.

**Keywords:** engineering, processing industry, real sector of the economy, machine tools, instrumentation.

**Маньшин Максим Владимирович**  
Аспирант, Московский  
авиационный институт, г. Москва  
**Тихонов Геннадий Витальевич**  
К.э.н., доцент, Московский  
авиационный институт, МАИ

#### Аннотация

Показаны причины снижения темпов производства во всех секторах машиностроения. Определены факторы сокращения объемов российского машиностроительного производства: низкая конкурентоспособность большей части продукции, отставание по показателям качества от зарубежных аналогов, отсутствие технологической гибкости производства, современного маркетингового инструментария, наличие дефицита оборотных средств, отсутствие спроса на отечественную продукцию. Выделены параметры наибольшего сокращения объемов производства ряде отраслей: сельскохозяйственном, строительном-дорожном, подъемно-транспортном машиностроении и в станко-инструментальной. Сделан вывод о необходимости активизации импортозамещения, через стимулирование российского машиностроения.

#### Ключевые слова:

Машиностроение, обрабатывающая промышленность, реальный сектор экономики, станкостроение, приборостроение.

В последние десятилетия, несмотря на бурное развитие информационных технологий, машиностроительный комплекс продолжает играть значимую роль в мировом научно-техническом развитии, является одним из секторов экономики, который обеспечивает рост производительности труда, о чем писали западные исследователи на заре цифровой эпохи [7], о том же пишут и сегодня [8]. В частности, именно машиностроение обеспечивает максимальный прирост добавленной стоимости в сравнении с прочими видами экономической деятельности – 13,3%, тогда как транспорт, соответственно – 9,9%, электроника и электротехника – 9,5%.

К базовым подотраслям анализируемой отрасли принято относить: тяжелое, энергетическое, транспортное, сельскохозяйственное химическое, нефтехимическое, строительное-дорожное и коммунальное машиностроение, автомобильную, авиационную, станкостроительную и инструментальную и электротехническую промышленность; судостроение, приборостроение; машиностроение для легкой и пищевой промышленности, а также промышленность средств связи.

Нормативное регулирование и статистика относят предприятия к машиностроению и металлообработке по коду Общероссийского классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) через основной вид деятельности предприятия. Введение в 2003 г. Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) позволило гармонизировать российскую классификацию с аналогичной практикой Европейского союза, где отрасль машиностроения и металлообработки позиционируется в разделе "D – обрабатывающие производства", дифференцируемом по подразделам: DJ – готовые металлические изделия; DK – машины и оборудование; DL – электрооборудование, электроника и оптика; DM – транспортные средства и соответствующее оборудование [1].

Постиндустриальный технологический уклад, задачи модернизации и инновационного развития ставят перед современными предприятиями и отраслями в целом, задачи смены целевых ориентиров. Ранее принятые и казавшиеся фундаментальными и нерушимыми положения и закономерности ещё индустриальной эпохи уже не ра-

ботают. В частности, конкурентоспособность и стабильность положения предприятия на современном динамичном рынке зависят, прежде всего, от эффективной организации производства и управления, уровня реализации познавательных способностей менеджмента, объема полезных и уникальных знаний, способов их наиболее эффективного применения.

*В этой связи к критично важным организационным факторам, оказывающим прямое воздействие на динамику развития предприятия, следует отнести:*

- ◆ обеспечение гибкости производства, т.е. быстрой смены модельных рядов с учетом потребностей рынка;
- ◆ интегрированные системы внутрифирменного планирования;
- ◆ качество и конкурентоспособность продукции и услуг;
- ◆ максимизация динамичной устойчивости производственных процессов;
- ◆ повсеместное внедрение передовых наукоемких технологий;
- ◆ оптимизация условий оперативного доступа к информационным ресурсам;
- ◆ технологическое перевооружение и модернизация производственной базы с ориентацией на снижение материалоемкости и трудоемкости[3].

Политический курс на модернизацию предполагает преодоление узости традиционной экспортно-сырьевой модели развития с переходом к инновационному рывку, реальность которого поставлена под сомнение резким ухудшением геополитической ситуации в 2014–2015 годах. В силу внешнеполитических причин интеграция российской экономики в глобальную хозяйственную систему существенно замедлилась. Единственным путем в данной ситуации остается мобилизация внутренних резервов, поступательное сокращение доли сырьевого экспорта, и соответствующего роста доли сектора переработки.

Ориентация на конкурентоспособность отечественной продукции теоретически направлена на запуск механизма воспроизводства в естественной форме. Этот процесс предполагает налаживание нового промышленного производства, выпускающего продукцию, способную успешно конкурировать с зарубежными образцами.

Выстраивая анализ с позиции системного подхода, опираясь на системное мышление, необходимо выделить характерные для информационной экономики особенности внешней среды предприятия. Сюда принято относить глобализацию экономических отношений и постоянный рост конкуренции; сокращение жизненного цикла изготовления продукции и услуг, быстрые темпы обновления их ассортимента; постоянная активизация и актуализация новых технологий, что ускоряет в целом темп иннова-

ционного развития (там, где оно реально идет), прогресс информационно-коммуникационных (цифровых) технологий, особенно их внедрение в производство и сферу управления (системы бизнес-интеллекта) предприятия; рост доли нематериальных ресурсов в совокупной экономической деятельности, с приоритетом человеческого капитала.

Переход к информационной модели в России шел крайне болезненно, через деиндустриализацию, тогда как должен был идти через реиндустриализацию. По многим видам промышленной продукции падение объемов производства достигло десятков раз. Так, состояние парка металлообрабатывающего оборудования откатилось на уровень предшествующий "перестройке". Судя по табл. 1 к 2014 г. ни в одном виде производства коэффициенты использования мощностей не достигли уровня 1980–1990 годов.

В связи с тем, что за 25 лет загрузка оборудования для производства соответствующей продукции снизилась в несколько раз, восстановление незагруженных мощностей до исходного уровня их использования технически невозможно. Новая, в том числе инновационная продукция, соответствующая задачам импортозамещения, может выпускаться исключительно на новых мощностях.

Данные Росстата[4] свидетельствуют о падении темпов производства во всех секторах машиностроения. Максимальное сокращение объемов производства наблюдалось в сельскохозяйственном, строительном-дорожном, подъемно-транспортном машиностроении, а также в станкостроении. В последнем предкризисном 2013 году в сравнении с 1990 г выпуск металлорежущих станков находился на отметке 2,5%, кузнечно-прессовых машин, соответственно – 4,6 %, экскаваторов – 6%. Масштабное сокращение производства оборудования наблюдалось в сельскохозяйственном машиностроении. В частности в 2013 г. производство тракторов упало против 1990 г. на 93,5%, а кормоуборочных комбайнов – на 91,7%[2].

Столь существенное сокращение объемов машиностроительного производства было обусловлено и низкой конкурентоспособностью отечественной продукции, её качественным отставанием от импортных аналогов, отсутствием технологической гибкости производства, отсутствием или пренебрежением современным маркетинговым инструментарием, хроническим недостатком оборотных средств, слабым платежеспособным спросом.

Решение указанных вопросов является обязательным для перспективного планирования реального разумного (тотальное, как это в последнее время нередко предлагается, представляется невозможным) импортозамещения, стимулирования рынка отечественного машиностроения.

Таблица 1.

Динамика уровня использования среднегодовой производственной мощности машиностроительных предприятий.

Продукция	СССР			Россия					
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013
Турбины паровые	80	85	53	23	14	26	41	39	43
Тракторы	98	100	81	11	19	10	25	24	22
Металлорежущие станки	87	90	81	24	17	13	8	9	11
Кузнечно-прессовые машины	94	96	83	13	13	30	38	36	33
Котлы паровые крупные	87	92	75	37	25	35	37	40	38
Краны мостовые электрические	87	91	74	7	3	4	12	17	22
Экскаваторы с емкостью ковша 0,25 - 3,2 м <sup>3</sup>	89	94	98	36	28	45	28	32	27
Бульдозеры	93	98	88	22	31	61	32	35	30
Электродвигатели переменного тока крупные	85	93	81	20	37	41	43	45	48
Электромашинные крупные	88	95	78	26	41	41	44	47	51
Автомобили									
Грузовые	92	94	90	16	39	48	31	25	23
Легковые	99	100	94	68	74	68	57	58	54
Автобусы	98	100							

Период 1990–2016 гг. статистически в материальном выражении характеризуется грандиозным спадом общего объема промышленного производства. В то же время, в последнее время темпы падения удалось существенно уменьшить. Сегодня средний возраст парка станков в российском машиностроении, составляет в среднем 18 лет. В судостроении, радиоэлектронной промышленности некоторых других отраслях износ оборудования превышает 65% [5]. Ситуация здесь обусловлена низкими темпами ввода нового оборудования, особенно новейшего, так как отечественное не производится, а импортное в условиях санкций и падения рубля в 2014–2016 годах стало сложно закупать.

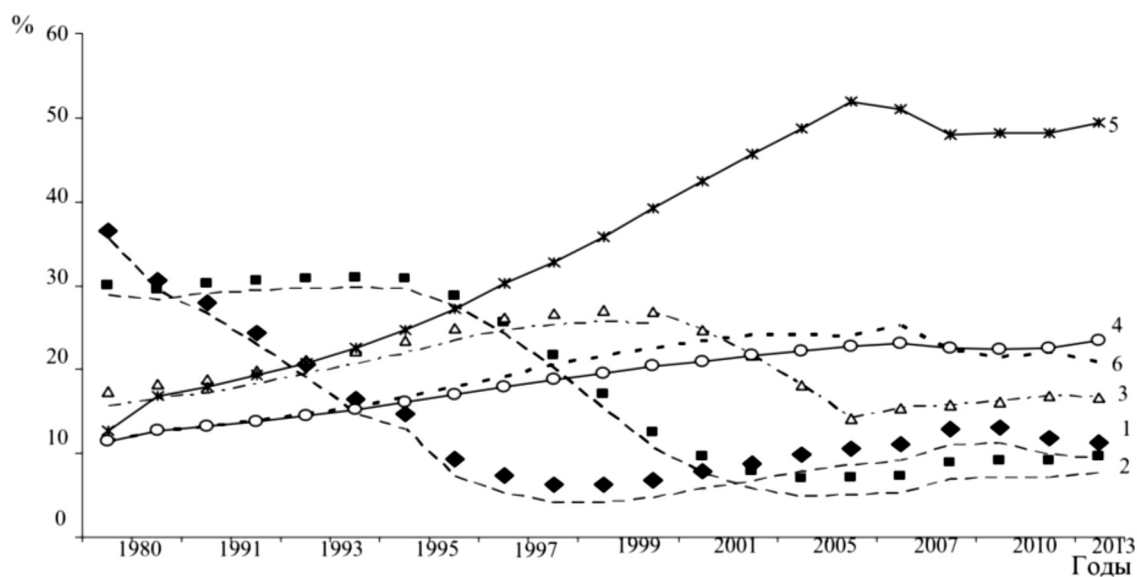
В итоге наблюдается рост степени износа активной части основных производственных фондов, что повреждается данными статистики [3].

Несмотря на высокий уровень износа в связи с потребностями импортозамещения, предпринимаются усилия по снижению степени износа основных производственных фондов российской промышленности и особенно, машиностроения.

Старение основных производственных фондов неизбежно отражается на общей структуре инвестиционных затрат российской промышленности, где нарастает доля затрат на капитальный ремонт старого оборудования, опережая темпы роста инвестиций. Особенно ощутимым был этот процесс на рубеже 1990–2000 годов, когда вложения в капитальный ремонт техники возросли (в расчете на 1 руб. совокупных инвестиций) с 0,15 руб. до 0,19 руб. Лишь за 1999 г. объем инвестиций в основной капитал в российской промышленности вырос в два и более раз.

Парк станков в анализируемой динамике (рис. 1) характеризуется постепенным сокращением объемов оборудования, сопровождающегося ухудшением его технических характеристик вследствие физического износа [4].

Низкий спрос на новейшее оборудование, обусловленный преимущественно сырьевой структурой экономики, существенно затрудняет переоснащение станочного парка [6]. Действующее станочное оборудование загружено не в полной мере и длительное время, одно-



Возраст оборудования: 1) до 5 лет; 2) 6-10 лет; 3) 11-15 лет; 4) 16-20 лет; 5) более 20 лет; 6) средний показатель.

Рисунок 1. - Динамика возрастной структуры производственного оборудования в машиностроении РФ

временно средства технологического обеспечения, равно как и технологическая документация устаревают и приходят в негодность.

Старение парка станков характерно для оборудования всех технологических сегментов. Это оборудование потенциально при неизменном темпе, способно проработать до семи лет, после чего восстановление его технологически обоснованных параметров может потребовать столь существенных затрат, что окажется экономически неэффективным.

На фоне указанной динамики падения уровня использования производственной мощности, а также общего старения производственного аппарата российской промышленности, наблюдается существенный рост доли импорта машиностроительной продукции в общем объеме российского импорта. В 2008 г. лишь импорт автомобилей и деталей к ним превысил 40 млрд долл., что было примерно равно расходам федерального бюджета на оборону (42 млрд долл.). Лишь доведение в автомобильной промышленности показателя локализации до 65% позволило переломить данную тенденцию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов В.Н., Почукаева О.В. Модернизация обрабатывающей промышленности РФ на базе стабильного развития отечественного машиностроения //Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2.
2. Курьеров В.Г и др. Экономика России в 2013 году//Высшая школа международного бизнеса. АНХ при правительстве России. Июнь 2014.
3. Динамика уровня износа основных производственных фондов в промышленности РФ// Росстат. Промышленность России. – URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/> (дата обращения: 20.02.2017).
4. Производство важнейших видов продукции машиностроения в РФ в 1990–2013 гг./ Росстат. Промышленность России. – URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/> (дата обращения: 20.02.2017).
5. Россия в цифрах. Крат. стат. сб. //Росстат – М., 2004, 2007, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.
6. Семенова А., Логинов А. Развитие машиностроения – основа структурной модернизации //Экономический портал. Электронный ресурс URL <http://institutions.com/industry/1105-razvitie-mashinostroeniya-osnova-strukturnoj-modernizacii.html>(дата обращения: 20.02.2017).
7. Rees J., Briggs R., Oakey R. The adoption of new technology in the American machinery industry// Regional Studies.1984. №18.6 p. 489–504.
8. The Machinery and Equipment Industry in the United States/ select usa. 2015. Электронный ресурс <https://www.selectusa.gov/machinery-and-equipment-industry-united-states>



## ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

### FORMATION OF INTELLECTUAL POTENTIAL IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

*T. Semenova*

#### Annotation

The article is devoted to the formation and development of intellectual potential, which is: the basis for the production of science-intensive products, the most important component of human capital; The basis for successful competition; The basis of national independence and security. The most important characteristics and components of intellectual potential are considered. Its properties of a systemic nature are revealed, among which the effects of both positive and negative synergies play an important role.

**Keywords:** intellect, intellectual potential, innovative economy, potential, sub-potential, education, synergy.

**Семёнова Татьяна Юрьевна**

*Д.э.н., профессор,  
Международный Банковский  
Институт, МБИ*

#### Аннотация

Статья посвящена вопросам формирования и развития интеллектуального потенциала, который выступает: основой производства наукоёмких товаров, важнейшей составляющей человеческого капитала; основой успешной конкурентной борьбы; основой национальной независимости и безопасности. Рассматриваются важнейшие характеристики и составляющие интеллектуального потенциала. Выявляются его свойства системного характера, среди которых важную роль играют эффекты как положительной, так и отрицательной синергии.

#### Ключевые слова:

Интеллект, интеллектуальный потенциал, инновационная экономика, потенциал, субпотенциал, образование, синергия.

**В** настоящее время актуальной является задача развития экономики на интенсивной основе, связанной с активизацией интеллектуальной деятельности. К основным сферам, связанным с созданием инновационной экономики, следует отнести научно-техническую, инновационную и образовательную области. Все они зависят от формирования и развития интеллектуального потенциала в обществе.

В обществе интеллектуальный потенциал формируется всей духовной сферой. В то же время центр тяжести по его формированию и развитию приходится на образовательную систему. Сфера образования выступает условием успешного формирования инновационно-информационного общества, социально-экономического развития страны в целом. Образование может давать до 50% прироста национального дохода. В этой связи практически все передовые страны уделяют большое внимание вопросам образования. Постоянно осуществляется поиск путей совершенствования образовательных систем в соответствии с направлениями социального и экономического развития. Анализ опыта многих стран показывает, что для активизации инновационной деятельности необходимы последовательные государственные меры, в том числе те, которые непосредственно направлены на поддержание и наращивание интеллектуального потенциала. Очень важно, чтобы потребности рынка труда соответствовали профессио-

нальной подготовке, осуществляемой учебными заведениями [1, с.44].

В настоящее время в значительной степени сохраняется теоретическая неопределённость, а также противоречивость сформировавшихся представлений об интеллектуальном потенциале. Основное внимание зачастую обращается на психологические возможности интеллектуального потенциала. Следует признать важность, однако недостаточность данного аспекта проблемы.

Об интеллекте, являющемся неотъемлемой частью понятия "интеллектуальный потенциал", говорилось уже в концепции Платона. Интеллект, согласно Платону, – это то, что отличает человеческую душу от животной; это надиндивидуальное по природе творческое начало, включающее интуицию. Со времён Платона общество не столь значительно продвинулось в направлении более глубокого понимания природы интеллекта. Трудности здесь во многом обусловлены неизученностью творческих, интуитивных, иррациональных, подсознательных процессов.

В данном исследовании представляется существенным выделение следующих характеристик интеллекта: это свойство психики человека отражать окружающий мир в процессе своего существования; интеллект имеет

деятельную, активную форму проявления; включает в себя систему знаний, а также умений и навыков, которые взаимосвязаны между собой; интеллект имеет свою структуру, обладает саморазвитием; предполагает определение взаимосвязей между прошедшим временным периодом, настоящим и будущим, выявление закономерностей и законов; интеллект связан с созиданием, творчеством, воспроизводством нового и, таким образом, с привнесением личностных элементов; интеллект имеет индивидуальную форму существования и в то же время общественный характер проявления.

В отношении отдельной личности применимо и понятие "интеллект", и понятие "интеллектуальный потенциал". В отношении коллектива, группы людей более употребительным является понятие "интеллектуальный потенциал". Интеллектуальный потенциал включает систему индивидуальных форм существования и материально-вещественную основу для этого.

Для исследования интеллектуального потенциала требуется также проанализировать понятие потенциала. В широком, социальном смысле он определяется как средства, запасы, источники, которые есть в наличии и могут быть использованы, приведены в действие для достижения определённой цели, реализации плана, решения той или иной задачи. В отношении интеллектуального потенциала наличие потенциала означает, прежде всего, мыслительные возможности, возможности интеллекта.

Достаточно проработаны представления о потенциалах, связанных с физическими, химическими дисциплинами, с техническими и технологическими системами. В этих системах достаточно велики уровень математически строгого описания структур, процессов, явлений, достаточно высока степень детерминации. Значительно большие сложности возникают при попытках исследования экономических и социальных систем.

Проведённый анализ позволяет выделить следующие характеристики интеллектуального потенциала: естественным условием его существования выступает личность; он характеризует мыслительные возможности индивида; интеллектуальный потенциал включает теоретические и практические знания людей; интеллектуальный потенциал можно представить в виде большой системы (то есть имеется интеллектуальный потенциал личности, коллектива, общества, мирового сообщества); он содержит подсистемы, повышающие уровень положительной, либо отрицательной синергии; имеет определённую структуру, а также целостность; при определённых внешних и внутренних условиях обладает способностью к самопроизвольному развитию.

Интеллектуальный потенциал общества меньше суммы интеллектуальных потенциалов отдельных лич-

ностей. Здесь проявляется эффект негативной синергии, интеллектуальный потенциал личности подавляется. Исследования показывают, что при взаимодействии потенциалов проявляется определённый принцип голографичности: каждый участок голограммы содержит информацию обо всём объёме, то есть может восстановить целое изображение объекта. Это представляет интерес с точки зрения подтверждения, а также конкретизации взаимообусловленности объективного мира. Каждый участок потенциала содержит в определённой степени информацию о взаимосвязанных с ним потенциалах. Различные потенциалы, в том числе интеллектуальный, представляют собой своего рода "информационные слепки". В интеллектуальном потенциале включённые в него и взаимодействующие с ним потенциалы инновационной, информационной, организационной и иной природы одновременно являются и его субпотенциалами. Они могут выполнять роль как субпотенциалов развития и жизнеобеспечения (воспроизводства, развития и управления, защиты, резерва), так и угрозы и сдерживания. Например, если подготовка кадров осуществляется на недостаточно высоком уровне, то субпотенциал воспроизводства превращается в субпотенциал угрозы и сдерживания. Если субпотенциал развития и жизнеобеспечения не достигает достаточной величины, например, незначительна доля средств, которые выделяются на инновации, то он также переходит в субпотенциал угрозы и сдерживания. В то же время при увеличении объёма финансирования может происходить обратный переход.

Под интеллектуальным потенциалом следует понимать совокупность познавательных и преобразующих мыслительных возможностей, которая обладает своей структурой, целостностью, способностью к самовоспроизводству и росту при определённых условиях. В качестве компонент интеллектуального потенциала выступают следующие: система знаний, умений, навыков, умственные и творческие способности, интуиция. Интеллектуальный потенциал обладает свойствами большой системы, в частности, весьма выраженной динамикой взаимодействия как положительной, так и отрицательной синергии. Попытки раздельного формирования компонент без учёта целостности интеллектуального потенциала как системы не могут привести к успеху.

Общэкономическая значимость понятий интеллектуального потенциала, интеллекта проявляется на уровне разрабатываемых теорий и концепций. К ним можно отнести концепцию альфа- и гамма-труда, теорию человеческого капитала, концепцию товара-новации и интеллектуальной собственности, концепции, связанные с образованием, в том числе повышением квалификации кадров. Реализация инноваций позволяет повысить экономическую эффективность производства, качество выпускаемых продуктов и услуг.

Чтобы быстрее реагировать на изменения спроса, предвидеть его и формировать, повышать в целом гибкость производства, передовые фирмы ряда стран широко используют систему обратных связей между потребителем и производителем. Изменения в требованиях потребителя быстро передаются к началу технологической цепочки и без остановки производства реализовываются. Такая перестройка обусловлена не только техническими возможностями, но и умением работников принимать соответствующие решения.

Развитие технических и технологических систем в условиях XXI века характеризуются быстрым накоплением научных знаний, приводящих к созданию сложных моделей машин, определённым ритмом внедрения нововведений, взаимодействием различных отраслей знаний. Требования формирующегося шестого технологического уклада связаны с необходимостью осуществлять адаптацию проводимых исследований к коммерческим интересам предприятий, занятых в высокотехнологичном производстве [2, с.9].

В современных условиях внедрение инноваций в производство требует обширных знаний от менеджеров, которым необходимо осваивать экономику бизнеса, науку управления, а также объединять технические знания. У многих работников, обладающих средним профессиональным, высшим образованием и научной подготовкой, доля рабочего времени, напрямую связанная с решением проблем развития производственных систем, возросла за последние 30 лет с 30–50 до 75–85%. Многие предприятия заинтересованы в том, чтобы всё большее место среди персонала занимали сотрудники с аналитическими способностями.

При выделении факторов, влияющих на формирование интеллектуального потенциала, необходимо учесть общесоциальные факторы в масштабах мировой экономики, страны, региона; связанные с распространением новых технологических укладов и потребностями инновационной экономики, факторы социальной среды. Происходит смещение акцента на такие факторы, технологии последних укладов, высокая производительность, качество жизни населения, выработка правильной конкурентной стратегии, эффективный менеджмент [3, с.5].

Важнейшим фактором развития современного производства является постоянное повышение квалификации работника. При этом рост интеллектуального потенциала в обществе, в системе образования, минимум знаний, умений и навыков в определённой отрасли, интеллектуальный потенциал отдельного работника образуют систему. При этом интеллектуальный потенциал первых трёх направлений будет иметь восходящий характер, а четвёртый вид интеллектуального потенциала будет иметь тенденцию к понижению при отсутствии повышения квалификации. Это связано, с одной стороны, с закономерностями технологического и экономического развития, с другой стороны, с субъективными характеристиками работника.

Современные экономические и технологические условия развития требуют формирования у работников потребности внутреннего развития, наращивания, самовоспроизводства интеллектуального потенциала, а также соединения с конкретными потребностями предприятий и организаций. Основы для самостоятельного воспроизводства интеллектуального потенциала должны формироваться в современной образовательной системе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Грищенко Н.Б. Профессиональные стандарты как ориентир для рынка труда и страхового образования // Финансы. – 2016. – № 10. – с.42–46.
2. Попов А.И., Плотников В.А. Модернизация и стратегия экономики: российский исторический опыт и роль государства // Экономика и управление. – 2016. – № 9. – с.8–14.
3. Яковенко Н.А. Конкурентный потенциал агропродовольственного комплекса России как основа обеспечения продовольственной безопасности страны // Экономика и управление. – 2016. – № 10. – с.4–12.

© Т.Ю. Семёнова, (tknow@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ**

негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Реклама

*Традиции. Инновации. Успех!*

**МИБО**

## ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Смирнов Евгений Андреевич*

*Аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации*

### INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CURRENT ENVIRONMENT

*E. Smirnov*

#### Annotation

Market conditions of economy development constantly make demands not only quantitative but also qualitative transformations. These transformations can be implemented using the most advanced machinery, technology and continuously developing the research base in order to ensure high quality of innovations. Thus, the development of enterprises is largely due to the effective work of their innovative mechanism. The article discusses the nature of innovations and innovation activities in industrial enterprises, reveals the transition of economic entities on innovative production and analyzes the components of innovation potential. Special attention is given to activities aimed at implementation of innovative technologies in the activity of enterprises in modern conditions.

**Keywords:** innovation, innovative activity, classification of innovation activities, competitiveness, innovation production, innovative economy, innovative technologies.

#### Аннотация

Рыночные условия развития экономики постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований. Эти преобразования можно осуществлять, используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в целях обеспечения высокого качества нововведений. Таким образом, развитие предприятий во многом обусловлено эффективной работой их инновационного механизма. В статье рассматривается сущность инноваций и инновационной деятельности на предприятиях промышленности, раскрывается процесс перехода хозяйствующих субъектов на инновационное производство. Анализируются составляющие инновационного потенциала. Особое внимание уделяется мероприятиям, направленным на внедрение инновационных технологий в деятельность предприятий в современных условиях.

#### Ключевые слова:

Инновация, инновационная деятельность, классификация инновационной деятельности, конкурентоспособность, инновационное производство, инновационная экономика, инновационные технологии.

На современном этапе экономического развития России одной из ключевых и актуальных проблем является разработка путей и механизмов развития реального сектора, его оживления и подъема как основы экономического роста. Рыночная среда со своими условиями хозяйствования применила новые системные свойства хозяйственных структур, которые в прежних условиях не были востребованы. Таким образом, хозяйствующие субъекты для выживания, адаптации и развития в рыночной среде столкнулись с необходимостью самостоятельного, рационального и целенаправленного экономического поведения, ориентированного на конкурентный рынок, тем самым, самостоятельного ведения расширенного воспроизводства в условиях рыночного хозяйства. Осуществление промышленными предприятиями своей экономической деятельности на инновационной составляющей объясняется экономическими закономерностями, которые характерны для рыночной экономики инновационного типа развития.

Успешно функционирующие предприятия, не нацеленные на освоение и применение новых технологий, которые позволяют производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, через определенный промежуток времени рискуют стать неконкурентоспособными. В связи с этим, инновационная деятельность становится ключевым условием выживания предприятия в условиях рынка.

Целенаправленное осуществление инновационной деятельности дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами и увеличивает, в конечном счете, прибыльность его деятельности.

В основе конкурентоспособности и на глобальном государственном уровне, и на региональном уровне, и на уровне отдельного хозяйствующего субъекта или товара лежит способность к реализации инноваций. В этом смысле конкурентоспособность и способность к реализации инноваций тождественно связаны.

Инновация представляет собой сочетания различных видов деятельности, а именно научных исследований,

стратегического и тактического планирования, маркетинга, менеджмента и т.д. При этом очень важно выявить источники появления и внедрения инноваций в деятельность хозяйствующего субъекта. Так как от вида источника будет зависеть и политика их управления.

К основным источникам инновации относятся: изменение потребностей производственного процесса; изменения в структуре отрасли или рынка; демографические изменения; новые знания.

*Рассмотрим более подробно перечисленные источники инновационных возможностей:*

1. При изменении потребностей производства на предприятиях происходит совершенствование производственного процесса, замена слабого

звена, перестройка старого процесса в соответствии с новыми потребностями рынка.

2. При изменениях в структуре отрасли обычно образуются быстрорастущие сегменты рынка. Основными факторами, свидетельствующими об изменениях в отраслевой структуре, являются: быстрый рост отрасли; сближение технологий, ранее считавшихся абсолютно самостоятельными.

3. Под демографическими понимаются изменения численности населения, его возрастной структуры, состава, занятости, уровня образования и доходов.

4. Инновации, в основе которых лежат новые знания, становятся объектом внимания и приносят большие доходы.

Все хозяйствующие субъекты стремятся к тому, чтобы их считали инновационными, так как инновации в производстве не просто желательны, а жизненно необходимы. Ведь именно они выступают как эффективнейшее антикризисное средство и как средство поддержки экономики.

Немаловажным условием успешного функционирования предприятий любой организационно-правовой формы считается активное осуществление стратегически направленного и детально проработанного комплекса мероприятий по созданию или укреплению явных и скрытых преимуществ перед своими конкурентами. Одним из определяющих факторов получения новых или сохранения ранее существующих конкурентных преимуществ является инвестиционная деятельность.

Под инновационной деятельностью подразумевается комплекс всех мероприятий по созданию, приобретению, освоению и распространению новых и усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления. Инновационная деятельность должна играть решающую роль в максимизации прибыли предприятия. Хаотичная и избыточная инновационная деятельность может стать убыточной и разрушительной силой для состоявшегося бизнеса или, как ни парадоксально, будет тормозить его развитие.

При этом, анализ влияния инновационной деятельности на прибыльность должен идти по двум направлениям. Во-первых, это анализ доли прибыли каждого инновационного продукта в общем объеме прибыли предприятия. Во-вторых, это поэлементный анализ прироста прибыли, который будет складываться из прироста прибыли за счет расширения ассортимента реализуемых изделий, увеличения цен реализации и снижения затрат на закупки и до ставку товара. Подобный анализ позволит не только обозначить возможные направления инновационной деятельности, но и обосновать, какое из них наиболее экономически эффективно.

Цель управления инновационной деятельностью – генерировать, инициировать, контролировать новые идеи, а также создавать условия для скорейшего вывода инновационной продукции на рынок.

*К основным видам инновационной деятельности относятся:*

1. Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию инновационного продукта.

2. Комплексное научно-технологическое, индикативное планирование и целевое программирование, организация и нормативно-правовое обеспечение работ по созданию инновационного продукта.

3. Технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска инновационного продукта (услуги), технологии.

4. Проведение испытаний и освоение потребителем инновационного продукта.

5. Продвижение инновационного продукта, включая правовую защиту результатов интеллектуальной деятельности, использованных в продукте.

6. Передача либо приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности, включая их вовлечение в гражданско-правовой оборот.

7. Экспертиза, консультационные, информационные, юридические и иные услуги (включая организацию финансирования инновационной деятельности) по созданию и реализации нового и усовершенствованного инновационного продукта.

*К основным стадиям инновационной деятельности относят:*

1. Поиск и отбор наиболее перспективных инновационных идей.

2. Оценку жизнеспособности идей.

3. Разработку детального бизнес-плана инновационного проекта.

4. Оценку бизнес-плана.

5. Экспериментальное производство инновационного продукта.

6. Корректировку производства.

7. Продвижение на рынок инновационного продукта.

8. Массовое производство инновационного продукта.

Система по управлению инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта промышленности обязана обеспечивать рациональное управление всеми видами работ инновационной деятельности и их распределение между подразделениями предприятия, оптимальное использование различных ресурсов при выполнении работ на определенной стадии инновационного процесса, при этом своевременно и в полном объеме представлять необходимую информацию руководству предприятия и подразделениям для принятия важных решений. Ключевым моментом считается децентрализация принятия оперативных решений и централизация в координации им в контроле при управлении инновационной деятельностью. Таким образом, можно отметить, что стратегическое инновационное предпринимательство опирается на децентрализацию в управлении. Данное обстоятельство, несомненно, усложняет управление, при этом способствует повышению эффективности данной деятельности за счет вовлечения в процесс принятия решений и ответственности различные подразделения предприятия, проявляя личную инициативу сотрудников и повышая эффективность деятельности субъекта в целом.

В процессе инновационной деятельности возникают мощные информационные потоки, которые удовлетворяют информационные потребности подразделений субъекта хозяйствования, участвующих в инновационной производственной деятельности. Система управления инновационной деятельностью на предприятии должна применять единую информационную базу, обеспечивающую полную взаимосвязку работ и устранение дублирования или сосредоточение непрофильных для подразделения видов работ.

Данное обстоятельство необходимо учитывать и принимать за правило, поскольку деятельность, основанная на инновациях, может успешно осуществляться только при наличии прямых и обратных связей между подразделениями, участвующими в инновационной деятельности. Нарушение или не соблюдение принципа обратной связи приводит к нарушениям в осуществлении инновационного процесса и, следовательно, к снижению эффективности развития предприятия в целом.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что подразделения предприятия являются базой для развития инновационной деятельности предприятия, ведь именно они способствуют осуществлению различных видов инновационной деятельности и определяют возможность предприятия к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений.

При этом, следует отметить, что принятие решений по определенным направлениям инновационной деятельности основывается на научной значимости полученных результатов исследований с учетом имеющихся технологических возможностей субъекта хозяйствования, а также возможностью реализации произведенной продукции на рынке.

В современных условиях каждое предприятие обладает потенциалом инновационной деятельности, но специфические российские условия хозяйствования и влияние различных факторов на инновационные процессы тормозят развитие инноваций. При этом, необходимо четко определить систему факторов, которые влияют на формирование и условия реализации инновационного потенциала. Факторами признаются движущие силы развития инновационной деятельности, а условиями – предпосылки, обязательные обстоятельства, определяющие побуждение к инновационной деятельности.

*Все факторы, влияющие на формирование и развитие инновационного потенциала промышленных предприятий, классифицируются по следующим признакам:*

1. характеру влияния на формирование и развитие инновационного потенциала (различают ограничивающие или препятствующие и стимулирующие или способствующие формированию и развитию инновационного потенциала);
2. источникам происхождения (выделяют внешние, образовавшиеся во внешней среде, и внутренние, характерные для внутренней структуры предприятия);
3. степени контролируемости (различают слабо контролируемые или неконтролируемые и контролируемые факторы. При этом, как показывает практика, обычно к слабо контролируемым или неконтролируемым факторам относят внешние, к контролируемым – внутренние);
4. сферам возникновения (выделяют организационно-управленческие, научно-технические, финансово-инвестиционные, кадровые, производственно-технологические, инфраструктурные, институциональные, макроэкономические, экологические и т.д.).

Помимо изучения вопросов влияния определенных факторов на формирование и развитие инновационного потенциала, важнейшим остается формирование условий хозяйственной деятельности.

*К основным условиям формирования инновационного потенциала можно отнести:*

1. инновационную направленность государственной политики;
2. нормативно-правовую базу, отвечающую требованиям развития экономики инновационного типа;
3. развитую инновационную инфраструктуру;
4. обеспечение эффекта синергии инновационного развития от взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования;
5. наличие в достаточном объеме ресурсов, необходимых для инновационной деятельности;
6. о сознание предприятиями необходимости инновационного развития в целях повышения их конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках;
7. поддержку инновационного предпринимательства.

Своевременный и полноценный учет факторов, а также условий формирования и развития инновационного потенциала промышленных предприятий позволяет оперативно адаптироваться к условиям рынка, повышая конкурентоспособность своей продукции. А в случаях возникновения проблем в результате негативного влияния факторов и условий на формирование и развитие инновационного потенциала на предприятии необходимо разработать соответствующий инструментарий управления инновационной деятельностью на основе подробного анализа состояния инновационного потенциала.

Необходимо также учитывать, что развитие предприятий происходит благодаря освоению разнообразных инновационных технологий, затрагивающие все сферы деятельности хозяйствующего субъекта.

Инновационные технологии [1] – это наборы методов и средств, поддерживающих этапы реализации нововведения. Различают различные виды инновационных технологий, такие как внедрение, тренинг (подготовка кадров и инкубация малых предприятий), консалтинг, трансферт, инжиниринг и другие.

*В современном бизнесе используются различные виды инновационных технологий:*

◆ *Внедрение* – распространение нововведений; достижение практического использования прогрессивных идей, изобретений, результатов научных исследований (инноваций). Внедрение инноваций требует перестройки сложившегося производства, переподготовки работников, капитальных затрат и одновременно связано с риском не получить необходимый результат и потерпеть убытки.

◆ *Инжиниринг* – комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению непосредственно процесса производства, обслуживанию сооружений, эксплуатации хозяйственных объектов и реализации продукции. Инжиниринг охватывает все этапы инновационного цикла.

◆ *Тренинг* (обучать, воспитывать) – систематическая тренировка или совершенствование определенных навыков и поведения участников тренинга для правиль-

ного и грамотного использования инновационных технологий. Различают тренинг делового общения, тренинг продаж, перцептивный тренинг, поведенческий тренинг, тренинг чувствительности, ролевой тренинг, видеотренинг и др.

◆ *Консалтинг* – консультирование производителей, продавцов, покупателей в сфере технологической, технической, инновационной, экспертной деятельности. Услуги по исследованию и прогнозированию рынка, разработке маркетинговых программ и так далее, предоставляются специализированными консалтинговыми компаниями.

◆ *Трансферт* – передача одним лицом другому лицу права владения именованными ценными бумагами, новыми технологиями и инновационными разработками. Изменение прав собственности на бумаги оформляется изменением записей в реестре.

Инновационные технологии должны применяться тогда, когда они ясно приведут к финансовому прорыву компании, и будут являться "точкой роста" бизнеса. Осуществляя внедрение инновационных технологий, необходимо учитывать такой немаловажный фактор, как восприимчивость к этим технологиям. Восприимчивость организаций сокращается по мере возрастания производства и развития организационных структур, преобладания крупносерийного и массового типов производства и реализации. Чем больше объем производства и реализации, выше уровень выпускаемой и реализуемой продукции, тем труднее организация коммерческой деятельности и сложнее производство поддается перестройке.

Наибольшую восприимчивость к новым технологиям имеют небольшие узкоспециализированные организации. Они специализированы на удовлетворении конкретных запросов потребителей и обладают способностью гибко перестраиваться в зависимости от характера и темпов развития промышленного производства. Их организационные структуры менеджмента оказываются наиболее мобильными и чувствительными к современным научно-техническим тенденциям и организационно-экономическим новшествам.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Акбердина В.В. Саморазвитие региональных социально-экономических систем: инновационно-технологические и природоресурсные приоритеты / В.В. Акбердина, А.В. Душин. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2011.
2. Алексеев А.В. Современные инновационные приоритеты в российской промышленности / А.В. Алексеев, Н.Н. Кузнецова. ЭКО. 2009. № 149.
3. Балацкий Е. Инновационные стратегии компаний на развивающихся рынках // Общество и экономика. 2004. № 4. С. 100–115.

## ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НЕСКОЛЬКИМИ ПРОЕКТАМИ НА РЫНКЕ

### OPTIMIZATION OF MANAGEMENT DECISIONS IN SEVERAL PROJECTS IN THE MARKET

*A. Khalilov*

#### Annotation

The analysis of the management of multiple projects simultaneously. Described the optimal situation is the one that produces the best result to manage two projects simultaneously. Consider the situation of a deviation from the optimal control. The described delay decisions when managing two or more projects. Recommendations for improving the management of multiple projects simultaneously.

**Keywords:** project, innovation, optimal control, strategy, decision making, economic agent.

*Халилов Арсен Энверович*  
К.э.н., доцент, АНОО ВО  
"Севастопольская морская  
академия", г. Севастополь

#### Аннотация

Проведен анализ управления несколькими проектами одновременно. Описана оптимальная ситуация, при которой достигается лучший результат управления двумя проектами одновременно. Рассмотрена ситуация отклонения от оптимального управления. Описано запаздывание решения при управлении двумя и более проектами. Сформулированы рекомендации для совершенствования управления несколькими проектами одновременно.

#### Ключевые слова:

Проект, инновация, оптимальное управление, стратегия, принятие решения, экономический агент.

Стратегия управления несколькими проектами стала развиваться быстро из-за информационных систем, которые позволяли работать более оперативно над несколькими проектами одновременно. Необходимость выпуска нескольких продукции одним предприятием и ограниченным числом работников приводит к возникновению целого ряда проблем, которые связаны с теорией принятия решения. Управление проектами сопровождается с проблемой дефицита времени для принятия решения по данному виду деятельности.

Конкуренция приводит к тому, что опоздавший с решением довольствуется остатком сегмента рынка, который не всегда является прибыльным. Зачастую бюджетные предложения на технологическом рынке встречаются с трудностями, связанными с окупаемостью проекта.

Анализ последних исследований и публикаций; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы являются формированием принятия решений. Данную проблему исследовали на уровне экономических систем государства Калининкова, И.О.[1] Юкаева, В.С.[4] Питерс, Т. В[3] Садовская Т.Г.[5] Ларичев, О.И.[2] и др.

Целью статьи является принятие управленческих решений проблем, связанных с координацией нескольких проектов одновременно.

Проблема оптимального управления несколькими проектами одновременно в системе национальной экономики является одной из фундаментальных вопросов экономики. К сожалению, неэффективное принятие решений при осуществлении координации несколькими проектами увеличивается в современном бизнесе. Глобализация влияет на жизненный цикл продукции, который сокращается, тем самым уменьшается время для подбора правильного управленческого подхода. Данная ситуация приводит к необходимости найти дальнейшее место для вложения денежных средств. Малый бизнес развивается быстро и необходимо искать решения для удержания предприятия на плаву. Данная задача усложняется тем, что её желательно решать в системе с другими проблемами, такой подход начался с появлением теории систем и системного анализа.

Сложность принятия управленческого решения сопровождается контролем над несколькими проектами одновременно. Данный фактор приводит к оттоку потенциальных инвесторов и сокращению инновационно-инвестиционного ресурса.

В наших исследованиях под инновационно-инвестиционным ресурсом понимаются не только инвестиции, а также патенты и интеллектуальная собственность, которые необходимо вложить для осуществления деятельности.



Не все инвесторы в реальном секторе экономики понимают необходимость развития интеллектуальных ресурсов, связанных с теорией принятия решения по отраслям. Инновационное развитие экономического рынка является базой для нахождения оптимального пути роста. Финансовая деятельность в начале и середине 20 века играла основную роль в развитии индустриальной экономики. Усложнение менеджмента проектов приводит к возникновению проблем в технологии производства товара и услуг. Данный фактор создает трудности, которые увеличивают время для налаживания выпуска продукции для рынка.

Современная технология осуществляет более сложное воздействие на материал. В результате этого появляется возможность выпуска инновационного товара, что приводит к изменению рынка. С одних и тех же природных ресурсов можно получить разные продукции, используя технологические решения.

Стратегия развития всегда является сложным моментом, так как присутствует недостаток информации. При управлении несколькими проектами возникает ситуация, в которой исчезает возможность повлиять решением на проблему. В последующем фирма теряет рычаги влияния на ситуацию, усугубляя и приводя к нарастанию нерешенных задач.

Тактика, ориентированная на один проект не всегда срабатывает для реализации нескольких бизнес идей. При изменении ситуации на рынке качество управления ухудшается. Это приводит к невозможности перестройки на новый товар, снижая конкурентоспособность по сравнению с другими субъектами рынка. На вторичные проекты уделяется меньше внимания. Управление является одним из сложнейших задач, где необходимо уделить внимание деталям, которые ускользают при прогнозировании производственной системы. Рынок динамично изменяется, внедрение дополнений в первый проект всегда удается успешнее. Большое количество проектов (два и более) в зависимости от направления испытывают трудности, которые связаны с нехваткой ресурсов для принятия решения по внедрению продукции и услуг на рынок.

Управленческое решение относится к категории, которая подвержена человеческому фактору. Персонал фирм не всегда уделяет достаточное время на анализ несколькими проектами одновременно, тем самым нарушается последовательность управленческих действий по развитию продукций.

Конкурентоспособность решений в экономической системе зависит от квалификации и количества персонала. В последние годы сокращение персонала на предприятиях приводит к трудностям обзора рынка, тем самым влияет на снижение эффективного управления несколькими проектами одновременно.

Теория управления в большей части основывается на теории организации, пренебрегая оптимизационные методы, которые должны быть подтверждены практически для каждой отрасли.

Оптимальное управление, при котором необходимо концентрировать свое влияние на одном проекте и вовремя переключить на другой проект является актуальной задачей современного менеджмента. Определенная методическая база должна обеспечить плавность процесса.

Время как одна из категории, которая порождает действие и приводит к определенному результату, если процесс протекает по определенному сценарию. К сожалению, невозможно в одно время выполнить несколько задач. Это приводит к приоритету действий, которые необходимо внедрить на практике к исполнению своего дела.

Многозадачность в социально-экономических системах изучена достаточно плохо. Чаще всего говорится о исполнении и определении предельных значений и количества управляемых процессов. Но управление более сложная задача, в которой определяются действия для организации. Неправильные решения могут привести к кардинальному отклонению от поставленной цели. В свою очередь данный подход влияет на выпуск товара или вхождение на рынок.

Вход на рынок не всегда процесс предсказуемый и достаточно правильно определяемый, так как предприятия находятся на рынке, а инновационный товар может быть еще не совсем перспективным и не имеющим определенную долю на рынке.

Стратегия внедрения инновации сопровождается большими трудностями. Что касается управления проектами то, вовремя не примененные меры для сбалансирования роста продаж, а также повышение спроса и сопроводительные компании в современном информационном мире приводят к снижению эффективности от принимаемых решений.

Сопроводительные услуги влияют на долю рынка. Когда товар начинает свой рост, то развиваются дилерские сети логистики и продвижение товара, что приводит к повышению продаж. Прямые продажи через интернет-технологии не всегда воспринимаются эффективно по всем группам товаров.

Исследования, а также дальнейшее обобщение особенности отраслевых рынков местных и других механизмов продаж осуществляются непрерывно для успешного ведения бизнеса. Менеджмент организации чаще всего встречается с изменением оптимальной стратегии управления, то есть шаблон возможен, только если все процессы протекают постоянно, не нарушая сроки выполнения операций. (рис.1)

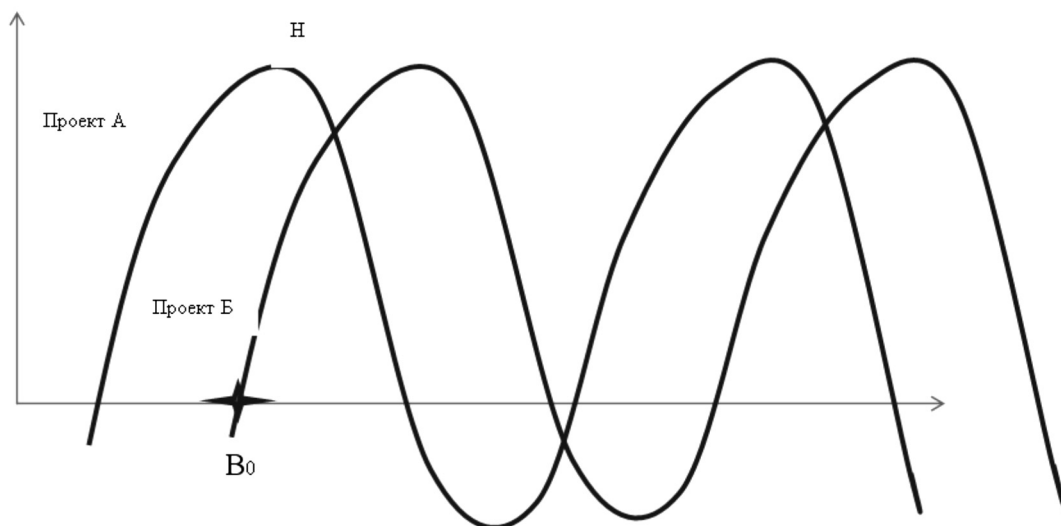


Рисунок 1. Стратегии с двумя инновационно-инвестиционными проектами (оптимальный вариант).

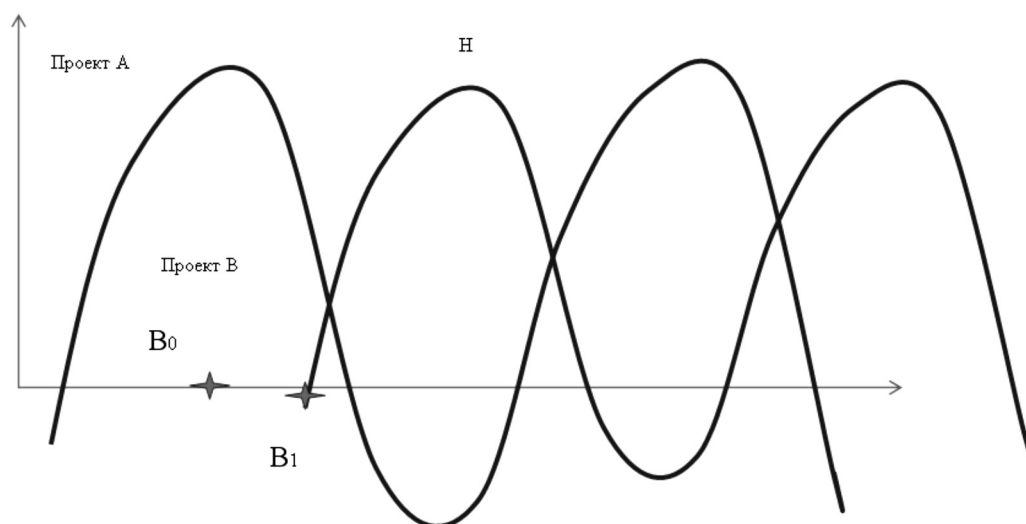


Рисунок 2. Стратегии с двумя инновационно-инвестиционными проектами при запаздывании управленческого решения.

На рисунке 1 показано Управление несколькими инновационно-инвестиционными проектами.

Управление проектом А плавно перетекает в управление проектом Б в точке B0, в результате этого обеспечивается сбалансированность управленческого решения. Достигается возможность, при которой оба проекта удаётся вывести на максимальный уровень прибыли на рынке. Выполнение сроков выхода на максимальный уровень доходов позволяет эффективно получить отдачу от проекта.

Максимальная прибыль от проекта А в точке Н позволяет делать капиталовложение в другие проекты без потери управленческого решения на рынке.

Оптимальность перераспределения принятых решений на другой проект протекает плавно.

Достижение стабильности в развитии позволяет реинвестировать прибыль одного проекта в другой, тем самым достигается инвестиционная независимость проекта от финансового рынка.

Изменение конъюнктуры рынка в данном случае не влияет на следующие направления производства, так как максимальная прибыль от проекта первого уже получена, а проекту В можно уделять больше времени.

Точка В<sub>0</sub> является оптимальной относительно времени выхода на рынок второго продукта, так как основное решение принято по первому проекту и доведено до конца, позволив достичь максимального получения прибыли.

В данном случае дается возможность вкладывать силы по развитию проекта В. Основное бремя лежит на самофинансировании, то есть имеющуюся прибыль направить для формирования конъюнктуры на рынке, тем самым достигается наибольшая прибыль от проекта В на рынке.

На Рис. 2 наблюдается смещение второго проекта от оптимального вправо. Получение прибыли от проекта А не успевает реинвестировать в другое направление вовремя.

В данном случае наблюдается избыток средств, полученных от первого проекта, которые аккумулируются и перераспределяются на второстепенные нужды. В будущем проект А приносит очень мало дохода. Недостаточное финансирование проекта В приводит к увеличению времени, за которое проект выводится на рынок.

Конъюнктура рынка изменяется достаточно быстро, передовые товары, опоздавшие со своим выходом теряют покупателя на рынке.

Прибыльность товара, который опаздывает на рынок подвержен падению прибыльности в точке Н.

Оптимальность стратегического управления в точке В<sub>1</sub> базируется на преодолении дефицита времени, который возник в результате непродуманности принятия решения проекта, тем самым нарушается преемственность управленческого подхода.

Образовавшаяся ниша на рынке приводит к заполнению её конкурентами. Теряется конкурентоспособность проекта. Если предприятие не сможет вовремя отреагировать на изменения конъюнктуры рынка, то потери будут более катастрофические, вплоть до не востребованности проекта на рынке.

Глобализационные инновационные процессы приводят к усилению конкуренции на рынке, тем самым конкурентоспособность приводит к изменению экономической карты мира. Успешные предприятия вторгаются в систему национального хозяйства других стран.

Одной из основных особенностей является сокращение предприятий на мировом уровне за счет объединений, тем самым возникает ситуация, при которой новое предприятие имеет лучшие управленческие кадры.

В дальнейшем рассмотрим ситуацию, при которой наблюдается крайнее смещение вправо (рис. 3)

На рис. 3 показана ситуация, при которой второй проект внедряется позже. Данное обстоятельство приводит к нарушению преемственности развития, в результате неблагоприятных изменений наблюдается резкая нехватка средств.

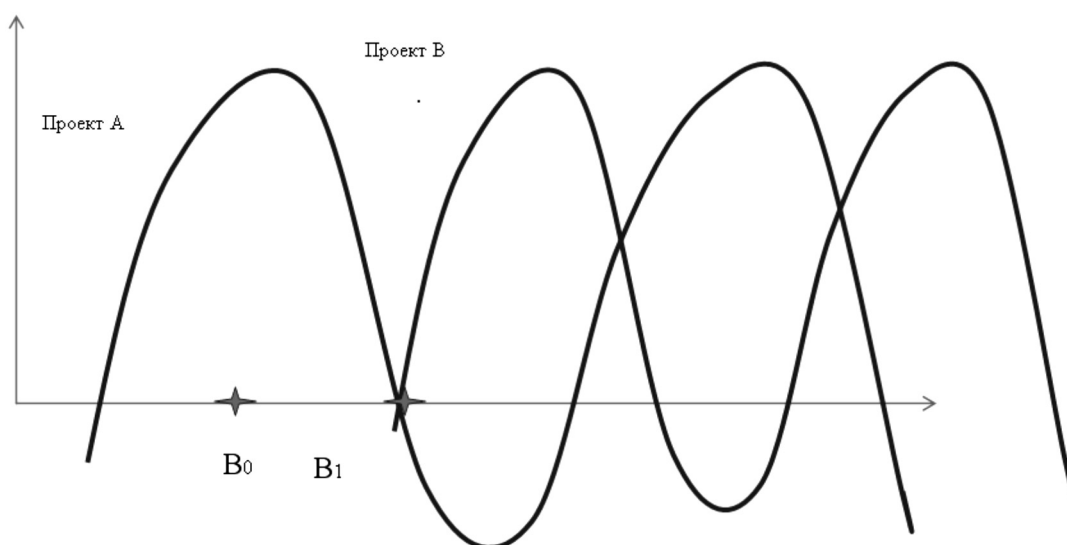


Рисунок 3. Стратегия с двумя инновационно-инвестиционными проектами с крайним смещением вправо.

Управленческое решение в данном случае должно базироваться на основе привлечения дополнительных инвестиций. В противном случае может возникнуть нехватка средств. В дальнейшем следует не допускать случая, при котором будет повторяться критическая ситуация.

Если финансовое состояние является шатким, обеспечение реинвестиции не возможно, необходимо искать покупателя на проект для компенсации вложенных средств.

Критическая ситуация может сложиться, тогда проект оказывается уже не нужным на рынке или необходимы достаточно большие капиталовложения. В дальнейшем товар не оправдывает выход на рынок.

Конъюнктура рынка быстро изменяется, приносит новые требования, которые сложно выполнять и падение спроса негативно сказывается на продукте.

Прибыльность или доходная часть может существенно упасть, не покрывая вложенных средств в начальной стадии. Нарушение управленческого решения, при котором проект реализуется поздно встречается достаточно часто. К сожалению, избежать данной ситуации не просто. Уделение внимания первому проекту больше, чем другим приводит к отклонению от оптимального варианта. В дальнейшем возникают проблемы принятия решения по другим направлениям.

Управленческий подход не может изменить ситуацию в данной задаче. Динамика изменяющейся среды негативно влияет на восприятие проекта на рынке. Товар яв-

ляется не актуальным, а антикризисное управление не может привести к выравниванию продаж на рынке.

Сложность управления несколькими проектами при падении спроса на первые приводит к возникновению системного управленческого кризиса. Современная экономическая система требует, чтобы количество проектов не останавливалось, а постоянно расширялось, приводя к росту производства мощностей.

В дальнейшем рассмотрим ситуацию, при которой наблюдается смещение управления проекта от оптимального влево. (рис.4)

На рис. 4 показан момент, когда точка В1 находится левее точки В0, в такой точке возможно еще финансирование проекта. Но средства, получаемые с первого направления не позволяют вкладывать денежные потоки во второй проект.

Управленческое решение должно быть направлено на стабилизацию роста первого направления. В данном случае важно акцентировать внимание на развитии продаж, так как его необходимо вывести на максимально возможный уровень прибыли.

Снижение продаж по первому проекту не даст возможности внедрять новые направления исследования в дальнейших проектах.

Второй проект может потерять актуальность, а также растянуться во времени.

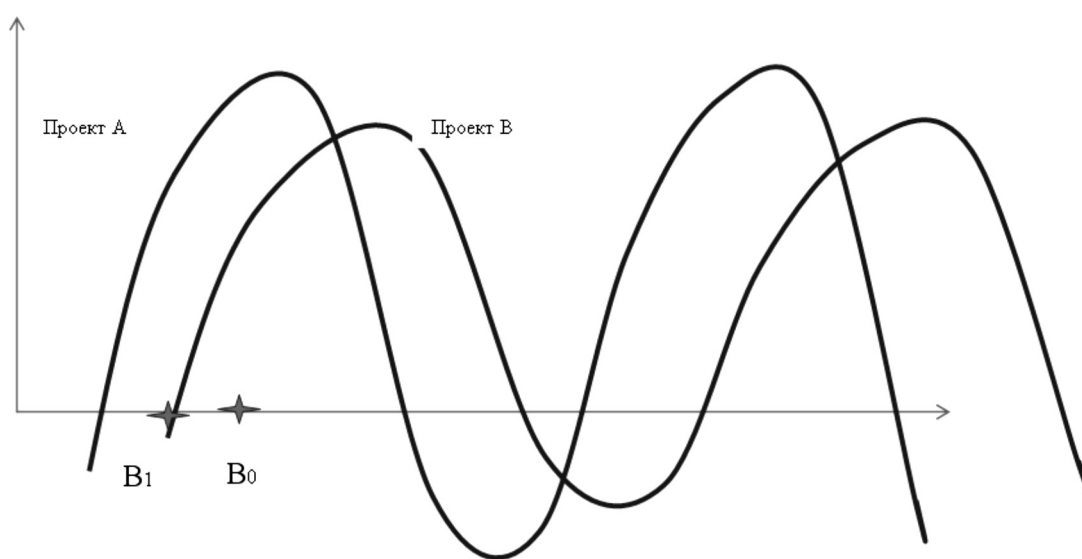


Рисунок 4. Стратегии с двумя инновационно-инвестиционными проектами со смещением влево.

Конъюктура рынка достаточно динамично меняется, если проект теряет управленческую инициативу, то происходит потеря конкурентоспособности на рынке.

Сложность управленческого решения заключается в формировании команды, которая способна развивать проект одновременно. Особенностью двух возрастающих проектов является возможность потери контроля. При несоблюдении времени внедрения управленческого решения нарушается стратегия развития идеи.

Эффективность системы решения, которая обеспечивала бы повышение доходности становится практически не достижимым из-за ограничения времени, при котором необходимо принять стратегию внедрения и развития на рынке.

Выделение финансирования на второй проект сталкивается с проблемой, при которой практически возникает риск недофинансирования в первом проекте.

В самом переходе от одного проекта к другому наблюдается ограничение по развитию управленческой стратегии экономического агента. Последующие проекты не всегда могут применять опыт от предыдущих проектов для выхода на рынок. Задача, которая поставляется в различных ситуациях имеет различные решения из-за большого количества факторов на рыночной ситуации.

Как показано на рис. 5 при одновременном управлении несколькими проектами повышается возможность потери контроля, наблюдается эффект смещения управленческих решений.

В данном случае приоритеты первой продукции вытесняют вторую. Основанием является сложность измерения и мониторинга в отраслевых рынках продукции.

Возникшие проблемы управленческого решения приводят к снижению качества анализа и прогнозирования, которые влияют на получаемую прибыль. Время запуска продукции откладывается из-за нерешенных вопросов, связанных с рынком.

Затраты на производстве продукции не всегда удаётся возратить из-за проблем управленческого характера, таким образом, нарушается финансовое состояние организации.

Ограниченность численности коллектива предприятия не справляется с несколькими проектами одновременно, необходима поддержка и продвижение на рынке. Негативные последствия непродуманных решений приводят к отрицательному влиянию на стратегию развития на предприятии.

Наблюдается снижение пика потребления на рынке, позднее уменьшается актуальность внедрения. Результаты прибыльности падают, тем самым приводя последующие проекты к кризису.

Управление несколькими проектами одновременно сопровождается с трудностями организации распределения времени между ними. Возникает ситуация, в которой больше времени уделяется проекту А, приводя к уменьшению прибыльности проекта В.

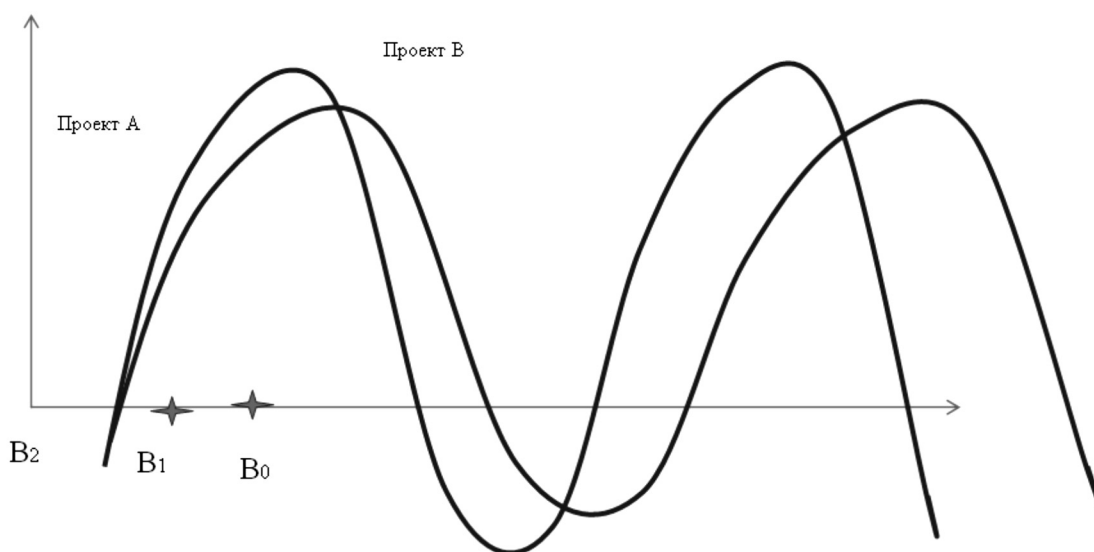


Рисунок 5. Стратегии с двумя инновационно-инвестиционными проектами с крайним смещением влево.

При недостатке внимания на проект А становится более непредсказуемым развитие данного направления. Выходя дольше на рынок упускается время, которое приводит к изменению структуры бизнеса. Преемственность решений нарушается, идея одновременного управления несколькими бизнес идеями обречена на провал.

Общая картина на рынке достаточно одинакова для всех проектов, но встречаются особенности в отраслевых сегментах из-за специфичной деятельности.

В каждой отрасли национальной экономики необходимо проводить практические исследования, связанные с временем внедрения проекта.

Персонал всегда является краеугольным камнем в прибыли предприятия. Каждый управляющий персонал должен быть достаточно компетентен в управлении несколькими проектами одновременно.

К сожалению, последние десятилетия не всегда удается оптимизировать принятия решений, что приводит к неэффективным результатам, так как динамически развивающийся рынок требует большого опыта персонала, который отвечает за управленческие решения в национальной экономике.

Проблемой управления сложных систем с возрастанием количества процессов является увеличение объема информации в системе управления проектами.

Вопрос о количестве процессов одновременного управления подразделением или организацией достаточно неоднозначен из-за разнородных объектов. Каждый отраслевой рынок предъявляет свои требования и критерии, которые необходимо учитывать при внедрении проекта на рынке.

Если проекты производства и выхода продукции не однотипные, то динамически меняющийся рынок приводит к утрате управленческих решений во втором и более проектах. Ввод продукции на рынок и получение максимальной прибыли возможен только в первом проекте.

Основные направления методологии управления в сложной системе в многопроектном подходе должны базироваться на оптимальном количестве кадров, задействованных по направлению с учетом особенности рынка.

Таким образом, методология развития и особенности в системе несколькими проектами изучены достаточно мало. Необходимо дальнейшее совершенствование рыночных механизмов, а также изучение новых возможностей будущих перспектив управления и развития рынка в национальной хозяйстве. Учитывая особенности влияния на проекты со стороны отраслевых рынков, следует детально разработать государственную программу для перспективных направлений развития экономической системы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Калининкова, И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона [Текст] / И.О. Калининкова. – СПб: Питер, 2009. – 240 с.
2. Ларичев, О.И. Теория и методы принятия решений [Текст] / О.И. Ларичев. – М.: Логос, 2000. – 336 с.
3. Питерс, Т. В поисках эффективного управления [Текст] / Т. Питерс. – М.: Экономика, 1986. – 418 с.
4. Юкаева, В.С. Управленческие решения: Учебное пособие [Текст] / В.С. Юкаева. – М.: Дашков и К, 1999. – 312 с.
5. Садовская Т.Г. и др. Применение математических методов и моделей в управлении организационно-экономическими факторами конкурентоспособности промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2009.–№3.–С. 364–379.

© А.Э. Халилов, ( el8a8@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



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

Реклама

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В КОММЕРЧЕСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ИСТОРИЧЕСКИЙ И СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТЫ

## FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF BUSINESS CORPORATE ORGANIZATIONS: HISTORICAL AND CONTEMPORARY ASPECTS

*V. Manuilenko  
M. Loktionova*

### Annotation

Identified features of the formation of financial potential of business entities, defining corporate development in national practices in historical and contemporary perspectives. Namely, it is established that the legislation quality of the financial resource capacity in public joint stock companies (JSC) are the shares obtained through public appeals, private joint-stock companies (NAO) – the shares placed among a predetermined circle of persons outside of public circulation; the limited liability companies (LLC) – share capital in the form of shares of participants. The paper highlights the comparison criteria of the financial capacity of Russian corporations, as defined by the legislator: the number of participants, regulatory restrictions in the formation of capital, features of the implementation of corporate relations.

**Keywords:** financial capacity, the Corporation, authorized capital, quality resource.

*Мануйленко Виктория Валерьевна*

*Д.э.к.н., доцент,*

*Северо-Кавказский*

*федеральный университет*

*Локтионова Марина Александровна*

*Ст. преподаватель,*

*Ставропольский университет*

### Аннотация

Идентифицированы особенности формирования финансового потенциала в хозяйственных обществах, определяющих корпоративное развитие в национальной практике в историческом и современном аспектах. А именно установлено, что законодательно качественным ресурсом финансового потенциала в публичных акционерных обществах (ПАО) признаются акции, полученные в результате публичного обращения, непубличных акционерных обществах (НАО) – акции, размещенные среди заранее определенного круга лиц вне рамок публичного обращения; обществах с ограниченной ответственностью (ООО) – паевой капитал в виде долей участников. В исследовании выделены критерии сравнения формирования финансового потенциала в российских корпорациях, определенные законодателем: количество участников, регулятивные ограничения при формировании уставного капитала, особенности реализации корпоративных отношений.

### Ключевые слова:

Финансовый потенциал, корпорация, уставный капитал, качественный ресурс.

**В** современных условиях хозяйствования эффективность деятельности коммерческих корпоративных организаций в значительной степени определяет их финансовый потенциал. Считается, что эффективно сформированный финансовый потенциал коммерческой корпоративной организации способствует улучшению экономических условий и источников расширенного воспроизводства. В этих условиях особое внимание должно уделяться изучению особенностей формирования финансового потенциала в корпорациях, что обуславливает актуальность исследования.

Величина и качество финансовых ресурсов организации формируют ее ресурсные возможности. Ключевые особенности формирования финансового потенциала проявляются уже первоначально в уставном капитале в процессе создания корпораций (табл. 1). Уставный капитал корпорации – один из критериев, по которым потенциальные инвесторы, кредиторы, партнёры оцени-

вают привлекательность предполагаемого взаимодействия. Однако, как показывает практика, в большинстве отечественных корпорациях формирование уставного капитала не отражает действительный объем начальных инвестиций.

Представляет интерес, что по американскому законодательству в США – родине корпораций, в отличие от иных стран, не используются правила, определяющие в нормативном порядке мин размер уставного капитала, его величина устанавливается учредителями корпораций. Итог – лидерство корпораций США.

### Исторический аспект развития корпоративного бизнеса

В XVII в. корпорация стала рассматриваться как форма коллективного предпринимательства, что предполагает объединение усилий и капиталов, обуславливая по-

Таблица 1.

Особенности формирования финансового потенциала  
в национальных коммерческих корпоративных организациях с позиции законодательства [1].

Коммерческие корпоративные организации	Количество участников	Регулятивные ограничения в процессе формирования уставного капитала	Отличительны критерии в реализации корпоративных отношений
1. <i>Хозяйственные партнерства</i>	не создается одним лицом, лимит участников - не более 50 лиц; ограничено в правоспособности, поскольку не может выступать учредителем иных юридических лиц, кроме союзов и ассоциаций	размер складочного уставного капитала не установлен	max полно регламентируют внутрикорпоративные отношения участников на основе заключенных соглашения об управлении партнерством
2. <i>Хозяйственные общества</i>			
2.1. ПАО	число акционеров не ограничено	100 тыс. руб.	ключевой момент - рыночная дисциплина, поскольку информация о деятельности общества находится в открытом доступе
2.2. НАО	число участников < 50	не менее 10 тыс. руб.	не реализуются принципы публичности
2.3. ООО	Min 1, max 50, не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из 1 лица	не менее 10 тыс. руб.	допускает выход участника из ООО независимо от согласия его участников, если это определено уставом
2.4. Производственные кооперативы	не менее 5, создается по решению учредителей, предусматривается участие иностранных граждан и лиц без гражданства наравне с гражданами РФ	не установлен	формы участия членов кооператива в его деятельности: личное трудовое, участие в деятельности органов управления, осуществляемые только физическими лицами; лично-доверительный характер корпоративных отношений лимитирует осуществление прав и обязанностей члена представителем или работником члена - юридического лица
3. <i>Крестьянские хозяйства</i>	родственная (свойская) связь членов, запрещается участие лиц, младше 16-ти лет; число сторонних наемных рабочих - не более 5 человек	не установлен	производит продукцию только сельского хозяйства
4. <i>Хозяйс</i>			
4.1. Товарищество на вере	предприниматель - участник исключительно одного товарищества; не допускается в составе некоммерческих организаций и граждан, не занимающихся предпринимательской деятельностью; допускается одновременное участие в нескольких обществах, в т. ч. с однородными видами деятельности; обязательное непосредственное участие входящих в его состав лиц в делах товарищества.	размер складочного уставного капитала не установлен	на основании учредительного договора, заключаемого учредителями хозяйственного товарищества
4.2. Полное товарищество	гражданин - полный товарищ только в одном товариществе на вере, вкладчик - участвует в нескольких из них	размер складочного уставного капитала не установлен	образуется и функционирует на основании учредительного договора, подписанного полными товарищами, управляющими деятельностью; вкладчики не участвуют в управлении дел, опровергают действия полных товарищей по управлению



иск форм разделения риска в виде долевого участия отдельных партнеров. Делая экскурс в историю необходимо отметить, что первые акционерные компании – с объединенным капиталом появились в Англии в XVI в.

Особое место в истории России и Америки занимала российско-американская компания, отчасти сходная по характеру своей деятельности с первыми европейскими колонизационно-торговыми компаниями. Основа ее деятельности – уставный капитал, включающий одинаковые доли акций; держатель которых наделялся как правами, так и обязанностями, а внесенный участником вклад не требовался обратно, акции отчуждались свободно. Управление и его организация сосредотачивались в руках ключевых участников – фундаторов [3, с. 12].

Начальный этап в развитии национального акционерного законодательства, до начала XIX в. отражен в Указах 1782 г., 1805 г., а также в актах (уставах или правилах) отдельных компаний – превалирование принципа ограничения ответственности акционеров по долгам акционерной компании ценой вкладов, оплачиваемых принадлежащие им акции. В Указе 1805 г. отмечалось, что попытки кредиторов взыскать с акционеров долги Петербургской компании совершенно противоречат сути такого рода компаний, поскольку акционерная компания отвечает одним складочным капиталом, а, значит, ни один из акционеров при отрицательной ситуации не теряет выше положенного капитала [4, с. 81].

С августа 1807 г. и на протяжении последующих 30 лет правовая база образования АО – Манифест от 01.01.1807 г., изданный главой монархического государства "О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий", впоследствии с дополнением составивший в торговом Уставе специальную главу "О торговом товариществе".

Впоследствии развитие акционерного бизнеса потребовало утверждения 06.12.1836 г. Положения о компаниях на акциях, вошедшее затем в Свод законов как 2-е отделение главы "О товариществе" ("О товариществах по участкам или компаниях на акциях") [5, с. 16].

С середины XIX в. в аспекте уставов национальный учредитель акционерных компаний рассматривался лицом, возбуждившим ходатайство об утверждении устава, а не то, кто внесло большую долю капитала. В отклонении от правовых норм эти ходатайства принимались и от одного лица, бизнес участников утратил открытый характер, информация о нем стала почти недоступной, а сами участники по факту уклонялись от ответственности. Как итог – распространенность имущественных вкладов, прямо противоречащих сути АО.

В проекте Положения 1871–1872 гг. предоставление права голоса акционерам закреплялось в уставах, но собственники 1/100 доли совокупных акций или акций на величину, превышающую 5 тыс. руб. имели обязательное право голоса, а один акционер не мог иметь более 50 % голосов. Устанавливалось соотношение имущественной и денежной частей в уставном капитале АО с целью исполнения обязанностей компании перед акционерами и 3-ми лицами. Специфика акционерного учредительства – усиление его связи с фондовой биржей и коммерческими банками, аккумулирующие свободные капиталы акционерного бизнеса.

Гражданский кодекс РСФСР от 11.11.1922г. был утвержден и введен в действие с 01.01.1923г., включающий раздел X "Товарищество", 5-й подраздел "АО (паевое товарищество)", где АО рассматривалось как разновидность паевого товарищества. АО создавалось под особым наименованием или фирмой с основным капиталом, разделенным на число равных акций, по обязательствам которого отвечает его имущество. В начале 30-х гг. АО приобрели статус государственного предприятия [2, с. 36].

Новую историю национальных АО охватывает период – середина 80-х гг. XX в. Постановление Совета Министра СССР от 15.10.1988 г. "О выпуске предприятиями и организациями ценных бумаг" предусматривало выпуск 2-х видов акций – трудового коллектива, распространяемых только среди членов коллектива и предприятий – среди иных организаций. В АО входило не менее чем 2-х учредителей. Впервые устанавливалась явочная (регистрационная) система учреждения общества. АО могло выпускать именные акции и на предъявителя, а граждане – владеть только именными акциями; устанавливались ограничения в количестве акций, находящихся у одного участника. Совокупное число привилегированных акций, отраженных в уставе, не могло быть более 10 % уставного фонда АО.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что как в историческом, так и в современном аспектах существенная мобилизация капитальных ресурсов возможна при организации корпораций в форме АО и ООО, интегрирующей при разрыве хозяйственных связей хозяйствующие субъекты на основе взаимного участия в капитале друг друга. В них удовлетворение задолженностей перед партнерами законодательно определено исключительно в пределах уставного капитала, поэтому решения контрагентов о сотрудничестве на суммы, существенно его превышающие, принимаются ими на свой риск.

Т. е. по российскому законодательству собственники ограничивают меру ответственности по претензиям

кредиторов незначительной величиной уставного капитала.

Итак, в корпорации – ПАО финансовые ресурсы включают группу внутренних и внешних ресурсов. Внешние финансовые ресурсы аккумулируют ресурсы финансового рынка (основной ресурс – акции, полученные в результате публичного обращения) и бюджетов разных уровней. Внутренние финансовые ресурсы представлены амортизационными отчислениями и прибылью.

При формировании финансового потенциала концерна первоначально приобретается контрольный пакет акций дочерних по отношению к нему компаний.

В непубличных АО ключевой ресурс – акции, размещенные среди заранее определенного круга лиц вне рамок публичного обращения.

Корпорации – ООО формируют паевой капитал по утвержденному уставу на основании законодательных нормативов. В ООО собственные финансовые ресурсы представлены долями участников, а также, как и во всех корпорациях, выделяют привлеченные в виде кредиторской задолженности и заемные финансовые ресурсы.

Таким образом, на основе изучения особенностей формирования финансового потенциала в коммерческих корпоративных организациях установлено, что законодательно качественными ресурсами финансового потенциала хозяйственных обществ, предопределяющих национальное корпоративное развитие, выступают в ПАО – акции, полученные в результате публичного обращения, НАО – акции, размещенные среди заранее определенного круга лиц вне рамок публичного обращения; ООО – паевой капитал в виде долей.

#### 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. Из истории Акционерных обществ в России // Бизнес академия. 2001. № 2.
3. Каминка, А. И. Акционерные компании / А. И. Каминка. – Спб., 1902.
4. Полное собрание законов Российской империи. Т. 28. № 221900.
5. Свод законов Российской Империи. Т. 10. Ч. 1. – С. 2139–2198.

© В.В. Мануйленко, М.А. Локтионова, ( [vika-mv@mail.ru](mailto:vika-mv@mail.ru) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



## ВЫБОР МЕСТА ДЛЯ ОФФШОРНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА ЮАНЕЙ

*Хань Чао*

*Аспирант, Санкт-Петербургский  
государственный экономический  
университет*

### SELECTION LOCATION FOR AN OFFSHORE FINANCIAL CENTER RMB

*Han Chao*

#### Annotation

The rapid development of offshore markets eliminated the technical obstacles to the nationalization of the RMB, made a reform of capital accounts very urgent, and created favorable conditions for it. A quick growth of the offshore RMB market not only satisfied the demand for the carrying out of business payments denominated in RMB under conditions of regulation of capital accounts, but also increased the supply of liquidity. Due to the large number of markets and innovations in the field of financial products there are offered financial services including investment, financing and hedging, the demand of non-residents for preservation and increase of RMB assets is satisfied as well as the attractiveness of the RMB market and confidence of its participants have greatly strengthened.

**Keywords:** Internationalization, offshore market, financial system, foreign trade.

#### Аннотация

Быстрое развитие оффшорных рынков ликвидировало технические препятствия к национализации юаня, сделало весьма актуальной реформу капитальных счетов и создало для нее благоприятные условия. Быстрый рост оффшорного рынка юаня не только удовлетворил спрос на проведение номинированных в юанях расчетов предприятий в условиях регулирования капитальных счетов, но также увеличил поставку ликвидности. Благодаря большому количеству рынков и инновациям в сфере финансовых продуктов предлагаются финансовые услуги, включая инвестирование, финансирование и хеджирование, удовлетворен спрос нерезидентов на сохранение и увеличение активов в юанях, а также сильно укрепилась привлекательность рынка юаней и уверенность его участников.

#### Ключевые слова:

Интернационализация, оффшорный рынок, финансовая система, внешняя торговля.

**Ч**тобы определить, может ли государство быть оффшорным финансовым центром юаней, нужно рассмотреть, например, количественные индексы торговли и населения, а также такие показатели, как общественный строй, культура и др. Многим методам исследования не удастся сочетать эти два типа показателей, но метод анализа иерархий имеет явное преимущество. Метод анализа иерархий – это метод операционных исследований, который выбирает решение, заостряя внимание на некоторых конкретных показателях альтернативных вариантов[1]. Этот метод разбивает решение проблемы на промежуточные цели, критерии, альтернативные варианты и различные ступени, и принимает решение на основании их комплексного анализа.

Эта статья с помощью 8 критериев оценивает, подходят ли страны-кандидаты на роль оффшорного центра юаней.

*Во-первых*, тип и количество финансовых учреждений с китайским капиталом. Такие учреждения играют важную роль в создании оффшорного центра. Они обменивают юани для корпоративных и личных целей и, в конечном итоге, могут сконцентрировать свою работу в коммерческом банке и других финансовых учреждениях, ве-

дущих расчетные операции в юанях и выполняющих номинированные в юанях трансграничные операции финансовых учреждений[2].

Принимая во внимание ведущую роль национальных коммерческих банков Китая в финансовых учреждениях, особенно в сфере создания международных филиалов, то пять крупнейших национальных банков Китая имеют явное преимущество. Таким образом, при создании этого индекса мы в основном уделяли внимание следующим 5 национальным банкам Китая: Торгово-промышленному банку, Сельскохозяйственному банку, банку Китая, Строительному банку и Банку коммуникаций.

*Во-вторых*, степень признания юаня. Для создания оффшорного финансового центра юаней помимо финансовых учреждений с китайским капиталом также необходимо официальное признание юаня со стороны целевого государства[3]. Таким образом, мы одновременно исследуем отношение целевых государств к экономике и финансовым структурам Китая и приводим измеряемый показатель признания юаня в целевых государствах. При создании этого индекса мы изучили объем номинированных в юанях облигаций и вкладов в разных странах – вместе с ситуацией с расчетами в юанях, сделками и обмен-

ном юаней он отражает уровень признания юаня в стране-кандидате.

*В-третьих*, удельный вес товарооборота с Китаем в общем товарообороте страны-кандидата. Торговые отношения между двумя странами – это важный показатель, отражающий экономические связи двух стран. Теоретически, торговые отношения между странами могут привести к фактическому спросу на юани, способствовать международному использованию юаней, а также активно влиять на создание оффшорных финансовых центров юаней[4]. Если говорить об эмпирических доказательствах, то в "Докладе об интернализации китайского юаня 2015" было исследовано региональное распределение валют и выяснено, что торговые отношения между странами действительно активно влияют на международное распределение валют. По этой причине в качестве индекса мы использовали торговые отношения с Китаем. Для определения этого индекса мы разделили товарооборот с Китаем страны-кандидата за 2015 год на общий объем товарооборота этой страны. На этот индекс не влияет индекс развития экономики страны-кандидата, поэтому он отражает относительную значимость торговли с Китаем для страны-кандидата и то, насколько тесные экономические отношения связывают рассматриваемую страну с Китаем. Соответствующие данные взяты из базы данных "UN comtrade".

*В-четвертых*, объем прямых инвестиций из Китая. Объем прямых инвестиций дополняет торговые отношения между странами и является показателем, отражающим финансовые связи между страной-кандидатом и Китаем. Принимая во внимание существующие в Китае определенные ограничения иностранного портфельного инвестирования, прямые инвестиции Китая в экономику страны-кандидата измеряют уровень близости финансовых отношений между двумя государствами. По сравнению с финансово-экономическими связями, финансовые отношения оказывают более непосредственное влияние на международное распространение валюты и использование юаней, а также на создание будущих оффшорных центров. "Доклад об интернализации китайского юаня 2015" также привел неопровержимые доказательства того, что операции с капиталом, как и двусторонняя торговля, способствуют увеличению международного распространения валюты.

*В-пятых*, уровень финансового развития. Для создания оффшорного центра юаней необходим определенный уровень развития страны-кандидата. Более высокий уровень финансового развития не только способствует использованию юаней в стране-кандидате, но также способствует оказанию номинированных в юанях трансграничных финансовых услуг ближайшим государствам или даже странам всего мира, что затем приводит к возникновению оффшорного финансового центра юаней.

*В-шестых*, степень знакомства с юанем. Массовые исследования показали, что общественный строй, культура и другие факторы оказывают влияние на распределение валют. По этой причине мы создали индекс знакомства с юанем, в обобщенном виде отражающий общий язык, схожую правовую систему, совместные организации экономического сотрудничества и средства массовой информации и др.[5].

*В-седьмых*, население. В данной статье мы выбрали население в качестве одного из факторов, влияющих на рассматриваемое государство-кандидата. Как правило, большее население обозначает больший спрос на юани, что способствует трансграничному распространению юаней[6]. Однако этот фактор не очень значим для создания оффшорного центра юаней, так как хорошо функционирующий оффшорный центр воздействует, как минимум, на региональную экономику, а иногда может предоставлять финансовые услуги, номинированные в юанях, по всему миру. По этой причине мы присвоили индексу населения наименьший вес. (Данные о населении стран взяты из базы Всемирного банка WDI.)

*В-восьмых*, политическая устойчивость. При выборе оффшорного центра для юаней важную роль, помимо финансовых и экономических показателей, играет также политическая устойчивость государства-кандидата. В этой статье в качестве индекса оценки политической стабильности мы использовали "World Governance Index".

В табл. 1 показаны баллы, которые набрали различные государства и регионы, и приведен рейтинг регионов. Важно отметить, что баллы, набранные государствами и регионами в различных подгруппах, отражают рейтинг только в рамках указанной подгруппы, сравнение баллов между разными подгруппами не имеет смысла. Из таблицы 1 видно, что в группе "Западная Европа и Северная Америка", куда входят основные развитые государства, на первых местах находится группа из 7 государств, в том числе США, Великобритания и Люксембург. Китай уже заложил основу для дальнейшего развития, заключив соглашения о валютном свопе с 6 странами из этих государств. С Мальтой в дальнейшем также может быть подписано соглашение о валютном свопе, она тоже является важным кандидатом для развития оффшорного финансового бизнеса в юанях. Далее, во вторую группу входят Швейцария, Голландия и другие страны. В этих странах также в будущем могут быть созданы оффшорные центры юаней. Финляндия и другие страны находятся в рейтинге на более низком уровне, чем вышеуказанные государства, и не отвечают условиям создания оффшорного центра юаней в ближайшее время.

В Восточной Европе Россия заметно опережает другие страны. Более того, Китай и Россия уже подпи-

Таблица 1.

Результаты ранжирования различных стран и регионов по континентам  
(авторский расчет).

Рейтинг	Западная Европа & Северная Америка	Восточная Европа	Латинская Америка & Карибский район	Азия & Тихоокеанский регион	Африка
1	США 0.110	Российская Федерация 0.413	Бразилия 0.196	Гонконг(район ) 0.214	Южная Африка 0.464
2	Великобритания 0.074	Венгрия 0.221	Панама 0.177	Австралия 0.074	Маврикий 0.393
3	Люксембург 0.071	Польша 0.146	Острова Кайман 0.151	Тайвань(район) 0.069	Марокко 0.144
4	Канада 0.064	Эстония 0.105	Аргентина 0.145	Республика Корея 0.065	
5	Германия 0.060		Мехико 0.081	Сингапур 0.064	
6	Франция 0.055		Бермуда 0.072	Япония 0.060	
7	Мальта 0.052		Багамы 0.052	Малайзия 0.056	
8	Швейцария 0.045			Новая Зеландия 0.056	
9	Голландия 0.041			Катар 0.054	
10	Италия 0.039			Казахстан 0.048	
11	Швеция 0.038			Индонезия 0.047	
12	Испания 0.037			Таиланд 0.044	
13	Турция 0.035			Филиппины 0.043	
14	Финляндия 0.029			Индия 0.034	
15	Австрия 0.025			Саудовская Аравия 0.031	
16	Португалия 0.024			Кипр 0.023	
17	Ирландия 0.024				
18	Дания 0.023				
19	Исландия 0.023				
20	Греция 0.023				
21	Норвегия 0.020				

сали соглашение о прямых расчетах в рублях и юанях. Помимо этого, Венгрия также отвечает условиям развития оффшорного центра юаней, а Польша, Чехия и Эстония для этого не подходят.

В Латинской Америке и Карибском регионе самым подходящим кандидатом является входящая в БРИКС Бразилия. Хотя Панама стоит на втором месте по

экономическим и прочим показателям, она пока не установила дипломатические отношения с Китаем и исключена из рейтинга на основании политических факторов. Помимо этого также можно рассматривать Аргентину, а Мексика, Бермудские и Багамские острова получили меньше всего баллов и не подходят для создания оффшорного центра юаней в ближайшее время.

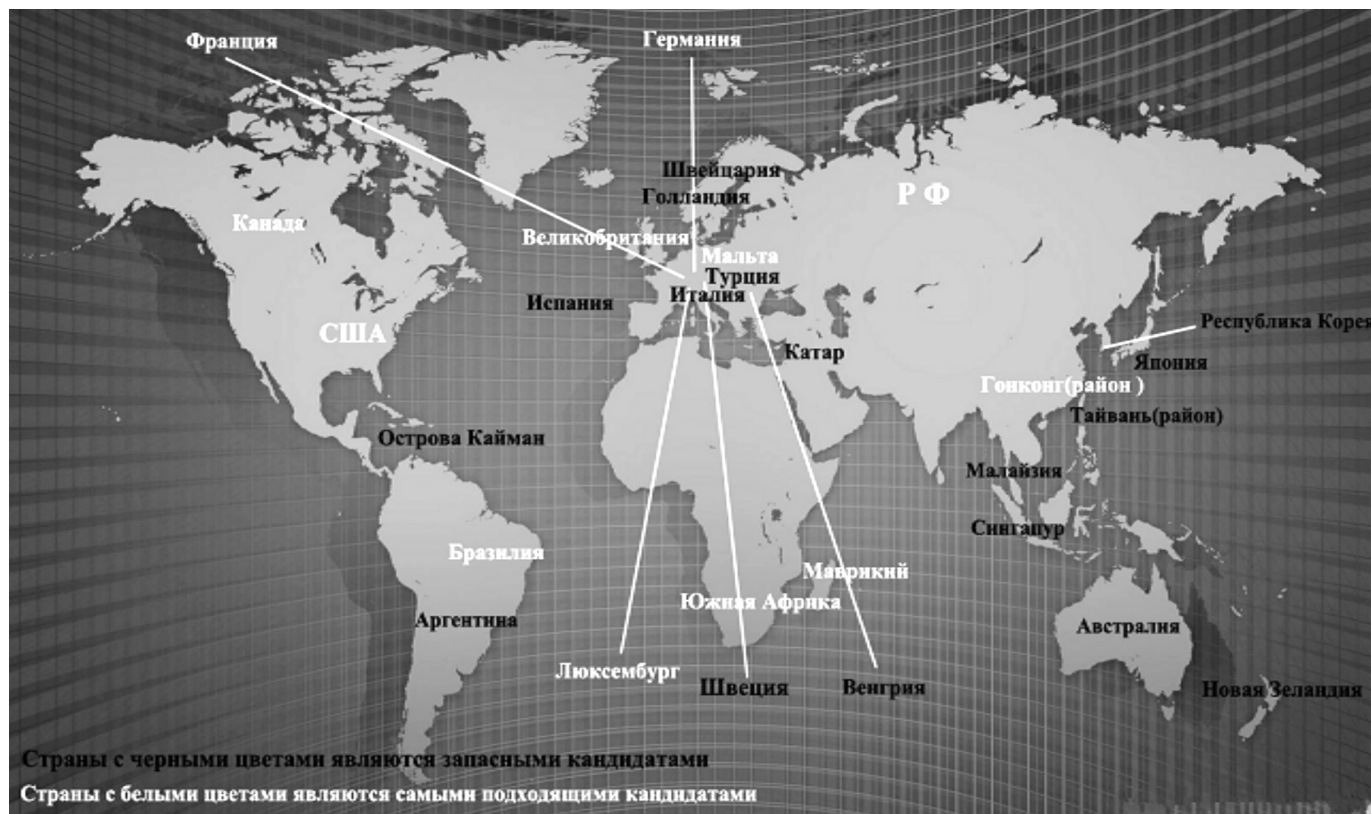


Рисунок 1. Выбор места для оффшорного финансового центра юаней на основании метода анализа иерархий.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе абсолютное преимущество у Гонконга, это самый лучший выбор для создания оффшорного центра юаней. В то же время у Австралии, Сингапура и других государств второй группы тоже есть потенциал для того, чтобы стать оффшорным центром юаней.

В Африке довольно много баллов набрали ЮАР и Маврикий, они могут рассматриваться в качестве кандидатов для создания оффшорного центра юаней. Марокко набрало относительно мало баллов.

На рис.1 показан результат выбора места для оффшорного центра юаней, полученный методом анализа иерархий.

Обращаем внимание, что основные факторы данного исследования лежат в экономической и финансовой сферах, и мы довольно мало внимания уделяли политике и другим двусторонним отношениям.

*Основная ценность данного исследования заключается в комплексной информации о расположении оффшорных центров юаня.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Wang Fang. "New Triffle 's Puzzle and the Strategy of RMB Internationalization" // Peking. China Renmin University Press. 2015.10 С.76–79.
2. Xu Bing, van Rixtel A., van Leuvensteijn M. (2013), Measuring bank competition in China: A comparison of new versus conventional approaches applied to loan markets // BIS Working Papers 422. Basel: Bank for International Settlements
3. Chen Yulu; Hu Bo. 2013. Internationalization of the RMB: An evaluation Framework. Economic and Political Studies Vol.1, No.1, January 2013, P. 5–20.
4. Li Xiao and Ding Yibing. 2012. Regionalization of the Renminbi. Enrich Series on Chinese Currency Reform Vol2. 2012
5. Jin Zhongxia. 2013. "The Future of the International Monetary Framework" OMFIF Commentary 4, no. 6.4.
6. Feng Yuchuan. "The Path and Policy Choice of RMB Internationalization" // Peking. China Financial Publishing House. 2009.

# МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ОБЗОР КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

## AN INSURANCE FRAUD IN FOREIGN COUNTRIES: THE REVIEW OF CRIMINALISTICS STUDIES

*R. Borovskikh*

### Annotation

The article considers the question about scientific researches in the field of criminalistics measures of insurance fraud counteraction, available in the studies of foreign authors. The author summarizes information about accumulated scientific "baggage" of forensic knowledge, results its content analysis and defines the least studied issues ("white spots") of considered problematics.

**Keywords:** foreign criminalistics, scientific research, scientific review, an insurance fraud, criminalistics measures of crimes counteraction, the map of scientific knowledge.

*Боровских Роман Николаевич*

*К.юр.н., доцент,  
Новосибирский государственный  
технический университет*

### Аннотация

В статье рассматривается вопрос о представленных в трудах зарубежных авторов научных исследованиях в области криминалистических средств противодействия мошенничеству в сфере страхования. Автор обобщает сведения о накопленном научном "багаже" криминалистических знаний, приводится их содержательный анализ и определяются наименее изученные вопросы ("белые пятна") рассматриваемой проблематики.

### Ключевые слова:

Зарубежная криминалистика, научные исследования, научный обзор, мошенничество в сфере страхования, криминалистические средства противодействия преступлениям, карта криминалистических знаний.

**Н**аучное монографическое исследование на начальном этапе излагает положения, которые в диссертациях принято именовать "Степень разработанности проблемы". В этой части своих работ авторы монографических исследований, как правило, весьма кратко излагают некоторые выходные данные (реже – краткое содержание) иных подобных и смежных научных разработок, ставя перед собой задачу вполне прагматическую – обосновать новизну собственного научного исследования.

Далее, в тексте большинства работ авторы, обоснованно опасаясь за надлежащий процент оригинальности/ заимствования собственного сочинения, лишь фрагментарно используют содержание трудов своих коллег и единомышленников. Таковы вполне устоявшиеся подходы в технологии и методологии научного творчества.

С сожалением приходится констатировать, что научно-аналитические обзоры имеющихся разработок – явление в науке криминалистике не самое распространенное. Еще реже в работах исследователей можно обнаружить данные обзоры, проведенные в аспекте обобщения имеющихся разработок по теме в трудах зарубежных специалистов.

Как один из примеров и возможных вариантов подобного рода обобщений, приведем далее сведения, полученные нами в ходе аккумуляции криминалистических рекомендаций, собранных по итогам анализа исследований по теме расследования преступлений в сфере страхования. За отсутствием возможности представить и охарактеризовать составленный обзор в полном объеме, в данной статье будет отображена так его часть, которая касается исследований зарубежных авторов по теме криминалистического и иного обеспечения противодействия мошенничеству в сфере страхования.

Поясним. Нами был составлен и проведен Обзор-ревьюизия "Методики расследования преступлений в сфере страхования и смежные методики, методические рекомендации" (далее – Обзор), результаты которого представлены в иных публикациях [1].

В ходе составления Обзора из имеющихся зарубежных исследований были, в частности, обобщены отдельные криминалистические рекомендации, названные в Обзоре "Криминалистические, методические и иные (разноотраслевые) рекомендации по противодействию мошенничеству в сфере страхования, изложенные в

научных исследованиях зарубежных авторов"\* . Приведем их далее.

\* Как видно из перечня, зарубежные авторы посвящают свои труды в основном только мошенничеству в сфере страхования. Используемый нами подход к более широкому пониманию преступлений в сфере страхования в данных работах не найден.

В работе американского автора Б. Залма, опубликованной в издательстве Американской ассоциации адвокатов, кратко (в виде справочного пособия) рассматриваются вопросы уголовной ответственности за мошенничество в сфере страхования, а также выявления, раскрытия и расследования данного преступления. В исследовании также приводится описание основных типичных способов совершения мошенничества в сфере медицинского и иного страхования. Автор излагает данные вопросы с учетом того, что данное преступление может совершено широким кругом субъектов, вовлеченных в орбиту страхования. В этом смысле исследование Б. Залма, как одно из немногих, отражает широкий взгляд автора на проблему мошенничества в сфере страхования [2].

В другой работе американских специалистов (название работы в дословном переводе звучит как "Бизнес-план лица, расследующего страховое мошенничество") справочно рассматриваются вопросы организации деятельности следователя и иного лица (частного детектива, специалиста страховой организации), занимающегося расследованием мошенничества в сфере страхования [3].

В справочном пособии Л. Хаймса и Т. Дж. Уэллса, опубликованном в Нью-Йорке, рассматриваются вопросы криминологической характеристики, уголовной ответственности и расследования мошенничества в различных видах страхования [4]. Работу характеризует ярко выраженный виктимологический аспект. Еще одним характерным примером подобного рода исследований является работа А. Вулфа "Дело о жертвах страхового мошенничества" [5].

Отдельно следует выделить несколько исследований американских специалистов (Дж. Куллер, Г. Рейнхард, Дж. Лихтор, Д. Морс, Л. Эклинг и др.), в которых рассматриваются вопросы организации деятельности страховых организаций в целях противодействия страховому мошенничеству [6,25,26]. В частности, работа Дж. Лихтора по вопросам выявления признаков мошенничества в сфере страхования жизни и здоровья выполнена как практическое руководство для сотрудников страховых организаций, а также страховых следователей и частных детективов [7]. Есть и другие работы аналогичного плана [8]. Практическое пособие Д. Морса и Л. Эк-

лингга еще более предметно с точки зрения адресата формулируемых рекомендаций – сотрудники страховой организации [9].

Среди изученных исследований найдены предельно краткие справочные пособия прикладного характера, адресованные другой стороне страховых правоотношений – страхователям как потребителям страховых услуг [10]. Здесь также "красной линией" проведен виктимологический аспект рассматриваемой проблематики. Например, А. Льюис свое исследование, посвященное проблемам предупреждения страхового мошенничества, адресует потенциальным жертвам данного преступления [11].

В американской литературе можно найти примеры исследований, посвященных проблеме мошенничества в сфере страхования в отраслевых аспектах. Например, в монографии Р. Дюбуи характеризуются проблемы выявления и предупреждения мошенничества в сфере автострахования, изучаются экспертные методики выявления данного преступления [12]. Работа американского специалиста Б. Сойера посвящена проблемам выявления мошенничества в сфере морского страхования [13]. В исследовании Р. Бурхиса рассматриваются отдельные вопросы криминалистической характеристики и предупреждения мошенничества в сфере личного страхования [14]. В работе Р. Тиллмана освещаются вопросы расследования мошенничества, совершаемого с применением страхования в оффшорах [15].

С. Вумак исследует криминалистические и иные проблемы мошенничества в сфере страхования в аспекте международного страхования [16]. М.Х. Хорнг описывает типичные способы совершения мошенничества в сфере медицинского страхования, разноотраслевые средства его предупреждения [17]. В очень интересной работе коллектива американских авторов рассматриваются вопросы противодействия, в том числе при помощи арсенала криминалистических средств, мошенничеству в сфере страхования имущества, совершаемого посредством поджогов, изучаются проблемы предупреждения организованной преступной деятельности в данной сфере [18]. В составленный Обзор также были включены работы английских, немецких и других специалистов.

В частности, в Обзоре представлены исследования авторского коллектива британских специалистов Дж. Смита, М. Баттона, Л. Джонстона и К. Фримпонга [19] (в работе рассматриваются вопросы криминологической, уголовно-правовой и криминалистической характеристик страхового мошенничества); К. Джилла [20] (в работе приводится криминологическая характеристика, изучаются причины и вопросы предупреждения страхового мошенничества); М. Форда [21] (в работе изучают-



ся вопросы мошенничества в сфере морского страхования при совершении международных торговых операций); немецкого автора Дж. Алфеевой [22] (приводится криминологическая и уголовно-правовая характеристика страхового мошенничества) и других авторов [23–24].

*Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.*

В работах зарубежных авторов рассматриваются вопросы противодействия страховым мошенничествам с позиций, прежде всего, необходимости защиты имущественных интересов страховых организаций (аналогичный подход используется большинством отечественных специалистов). При этом виды страхового мошенничества рассматриваются по различным сферам страхования: автострахование, медицинское страхование, личное страхование, страхование имущества, морское страхование. Имеется ряд исследований, которые посвящены вопросам противодействия мошенничествам, совершаемым с применением страхования в оффшорах, а также мошенничества в сфере международного страхования.

В работах криминалистического профиля рассматриваются типичные способы совершения мошенничества в сфере страхования, вопросы выявления и предупреждения мошенничества, прежде всего, в сфере автострахования, изучаются экспертные методики выявления данного преступления. В работах криминалистов рассматриваются также вопросы противодействия мошенничеству в сфере страхования имущества, совершаемого посредством поджогов. В определенном объеме изучаются вопросы предупреждения организованной преступной деятельности в данной сфере.

Есть работы, выполненные в форме руководств, методических рекомендаций по выявлению, раскрытию и расследованию страхового мошенничества, адресатами которых выступают сотрудники правоохранительных органов, частные детективы, сотрудники страховых организаций и их структурных подразделений по безопасности, страховые эксперты, а также страхователи.

*К числу вопросов, на изучение которых акцентировано внимание зарубежных авторов, относятся:*

- ◆ способы совершения и иные элементы криминалистической характеристики мошенничества в сфере ОСАГО и автострахования;
- ◆ способы совершения мошенничества в сфере личного, медицинского, имущественного страхования;
- ◆ криминалистические и иные классификации страхового мошенничества, в значительной степени понимаемого "однобоко" – как преступление, посягающего на имущественные интересы страховых организаций;
- ◆ вопросы распознавания, выявления, раскрытия и предотвращения страхового мошенничества, в особенности, в сфере автострахования и ОСАГО, технико-криминалистические средства обеспечения такой деятельности, вопросы деятельности служб и подразделений безопасности страховых организаций в данном направлении и др.

*Фрагментарно в зарубежной литературе освещаются:*

- ◆ вопросы расследования мошенничества, совершаемого руководителями, сотрудниками страховых организаций и страховыми агентами;
- ◆ вопросы расследования налоговых преступлений, совершаемых посредством операций лжестрахования;
- ◆ вопросы криминалистической типологии преступлений в сфере страхования; преступлений, сопутствующих совершению страхового мошенничества и иных преступлений в сфере страхования; личности лиц, выступающих субъектами и соучастниками преступлений в сфере страхования; способов совершения преступлений в сфере страхования (за исключением, страхового мошенничества);
- ◆ вопросы о содержании элементов криминалистической характеристики преступлений в сфере страхования (за исключением мошенничества);
- ◆ вопросы, связанные с тактико-методическими особенностями первоначального и последующего этапов расследования присвоения и растраты и других преступлений в сфере страхования, а также сопутствующих преступлений в сфере страхования (должностных и коррупционных преступлений, преступлений против правосудия, преступлений против порядка управления и др.).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Боровских Р.Н. Обзор-ревизия "Методики расследования преступлений в сфере страхования". Презентация доклада / Библиотека кафедры уголовного процесса и криминалистики Юридического факультета Таврической академии Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского [Электронный ресурс] / URL:Режим доступа: <http://crimpro.nethouse.ru/documents> (дата обращения: 01.09.2016).
2. Zalma, B. The Insurance Fraud Deskbook. Chicago: ABA Book Publishing, 2015. – 486 p.
3. Insurance Fraud Investigator Business Plan. New York, 2014. – 25 p.
4. Insurance fraud Casebook: Paying a Premium for crime / L. Hymes, T. J. Wells. New York, 2014. 288 p.
5. Wolff A. The Case of The Insurance Fraud Sacrifices. V. 13: Zen and the Art of Investigation. Indiana: AutorHouse, 2014. 186 p.
6. Insuring Fine Art, Insurance Fraud and the Need for Reform Within the Insurance Industry Following the Case of Dr. Steven G. Cooperman. California, 2008. 136 p.; Defending Against Insurance Fraud Claims: Leading Lawyers on Representing Insurers in Investigating and Preventing Fraudulent Activity / J. M. Kuller, G. R.

- Reinhardt. Boston, Mass.: Aspatore, 2011. 308 p.; Models of Insurance Fraud: Build-up, Ex Post Moral Hazard and Optimal Contracts. USA, 1998. 308 p.
7. Lichtor, J. M. Personal Injury Insurance Fraud: The Process of Detection : a Primer for Insurance and Legal Professionals. NY: Lawyers & Judges Publishing Comp., 2002. 190 p.
8. Introduction to Insurance Fraud: An Investigator's Manual. USA, 1978. 187 p.
9. Insurance Fraud: Law and Practice. Practical insurance guides / D. Morse, L. S. Ackling. New York, 2004. 178 p.
10. A Consumer Guide to Insurance Fraud Maryland Insurance Administration. Balrimore, 2009. 10 p.
11. Lewis, Albert B. Danger! Insurance Fraud in Progress: How to Avoid Becoming a Victim. USA: Carriage House Pr., 1987. 381 p.
12. DuBois, Robert A. Insurance Fraud and Motor Vehicle Collisions / Robert A. DuBois. Washington: Institute of Police Technology and Management, 1993. 128 p.
13. Soyer, B. Marine insurance fraud / B. Soyer. New York: Informa Law from Routledge, 2014. 378 p.
14. Bourhis R. Insult to Injury: Insurance, Fraud, and the Big Business of Bad Faith / R. Bourhis. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2005. 263 p.
15. Tillman, R. Global Pirates: Fraud in the Offshore Insurance Industry / R. Tillman. Boston, Mass.: Northeastern University Press, 2002. 174 p.
16. Womack, S. Global Insurance Fraud / S. Womack. USA: FT Finance, 1998. 161 p.
17. DuBois, Robert A. Insurance Fraud and Motor Vehicle Collisions / Robert A. DuBois. Washington: Institute of Police Technology and Management, 1993. 128 p.
18. Insurance Fraud, Organized Crime, and Arson-for-profit: An Example of Abuse in the Non-admitted Insurance Market United States Fire Administration. USA, 1980. 96 p.
19. Studying Fraud as White Collar Crime / G. Smith, M. Button, L. Johnston, K. Frimpong. New York: Palgrave Macmillan, 2011. 246 p.
20. Gill, K. Insurance Fraud: Causes, Characteristics and Prevention / K. Gill. London: Perpetuity Press Ltd, 2003. 240 p.
21. Ford, M. Marine Insurance Fraud (in International Trade) / M. Ford. UK: WBY, 1993. 281 p.
22. Alfejeva, J. Criminal and Criminological Aspects of Insurance Fraud: Insurance Fraud: Criminological Phenomenon / J. Alfejeva. Germany : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. 104 p.
23. Driving Premiums Down: Fraud and the Cost of Motor Insurance. First Report of Session 2014-15, Report. / Great Britain: Parliament: House of Commons: Transport Committee: Louise Ellman. London, 2014. 27 p.;
24. Capriglione, Teresa L. Health Insurance Fraud / Teresa L. Capriglione. London, 2002. 136 p.
25. Defending Against Insurance Fraud Claims: Leading Lawyers on Representing Insurers in Investigating and Preventing Fraudulent Activity / J. M. Kuller, G. R. Reinhardt. Boston, Mass.: Aspatore, 2011. 308 p.;
26. Models of Insurance Fraud: Build-up, Ex Post Moral Hazard and Optimal Contracts. USA, 1998. 308 p.

© Р.Н. Боровских, ( borovskih80@gmail.com ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».



## ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИЗНАНИЯ ДОЛЖНИКА ГРАЖДАНИНА НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫМ (банкротом)

*Буликян Овсеп Айкович*

*Аспирант, Казанский*

*Инновационный Университет*

### LEGAL EFFECTS OF RECOGNITION OF THE CITIZEN OF THE DEBTOR INSOLVENT (bankrupt)

*O. Bulikyan*

#### Annotation

At different stages of development of society views the institution of bankruptcy are changing and therefore the law should keep pace with the times and comply with its requirements.

In connection with the innovations in legislation in this area has already started controversy among researchers about the positive effects and possible problems that will arise from future practice. According to the author, in the Russian legislation there are problematic aspects in this area that need to pay attention and make appropriate additions and changes.

Therefore, the author of this article examines the legal consequences of the debtor under Russian law, as well as addresses the major components of the legal status of the debtor-citizen.

**Keywords:** insolvency, legal status, citizen-debtor's monetary obligation.

#### Аннотация

На разных этапах развития общества взгляды на институт банкротства меняются и поэтому законодательство должно идти в ногу со временем и соответствовать его требованиям.

В связи с нововведениями в законодательстве в данной сфере уже начались споры между исследователями о положительных последствиях и возможных проблемах, которые будут возникать вследствие будущей правоприменительной практики. По мнению автора, в российском законодательстве есть проблемные моменты в данной области, на которые необходимо обратить внимание и внести соответствующие дополнения и изменения.

Поэтому, автором в данной статье рассматриваются вопросы правовых последствий гражданина-должника по российскому законодательству, а также затрагиваются основные компоненты правового статуса должника-гражданина.

#### Ключевые слова:

Несостоятельность, правовой статус, гражданин-должник, денежное обязательство.

**В** настоящее время согласно ст. 213.30 закона о банкротстве [2] последствиями для граждан признанных банкротами являются следующее:

- ◆ с даты принятия решения арбитражного суда о признании гражданина банкротом к нему применяется процедура реализации его имущества (конкурсной массы);
- ◆ арбитражный суд вправе вынести определение о временном ограничении права на выезд гражданина из Российской Федерации.

Временное ограничение права на выезд гражданина из Российской Федерации действует до даты вынесения определения о завершении или прекращении производства по делу о банкротстве гражданина, в том числе в результате утверждения арбитражным судом мирового соглашения:

- ◆ все права в отношении имущества, составляющего конкурсную массу, в том числе на распоряжение им,

осуществляются только финансовым управляющим от имени гражданина и не могут осуществляться гражданином лично;

- ◆ сделки, совершенные гражданином лично (без участия финансового управляющего) в отношении имущества, составляющего конкурсную массу, ничтожны. Требования кредиторов по сделкам гражданина, совершенным им лично (без участия финансового управляющего), не подлежат удовлетворению за счет конкурсной массы;

◆ регистрация перехода или обременения прав гражданина на имущество, в том числе на недвижимое имущество и бездокументарные ценные бумаги, осуществляется только на основании заявления финансового управляющего. Поданные до этой даты заявления гражданина не подлежат исполнению;

- ◆ исполнение третьими лицами обязательств перед гражданином по передаче ему имущества, в том числе по уплате денежных средств, возможно только в отношении финансового управляющего и запрещается в от-

ношении гражданина лично;

- ◆ должник не вправе лично открывать банковские счета и вклады в кредитных организациях и получать по ним денежные средства;

- ◆ гражданин обязан не позднее 1 рабочего дня, следующего за днем принятия решения о признании его банкротом, передать финансовому управляющему все имеющиеся у него банковские карты. Не позднее одного рабочего дня, следующего за днем их получения, финансовый управляющий обязан принять меры по блокированию операций с полученными им банковскими картами по перечислению денежных средств с использованием банковских карт на основной счет должника;

- ◆ сведения о банкротстве гражданина подлежат включению в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве и его кредитную историю;

- ◆ в течение 5 лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры он не вправе принимать на себя обязательства по кредитным договорам и (или) договорам займа без указания на факт своего банкротства;

- ◆ в течение 5 лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры дело о его банкротстве не может быть возбуждено по заявлению этого гражданина. В случае повторного признания гражданина банкротом в течение указанного периода по заявлению конкурсного кредитора или уполномоченного органа в ходе вновь возбужденного дела о банкротстве гражданина к нему не применяется правило об освобождении гражданина от обязательств;

- ◆ в течение 3 лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры он не вправе занимать должности в органах управления юридического лица, иным образом участвовать в управлении юридическим лицом;

- ◆ неудовлетворенные требования кредиторов, по которым наступил срок исполнения, могут быть предъявлены в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

- ◆ после завершения процедуры реализации имущества должника и расчетов с кредиторами, гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов, в том числе требований кредиторов, не заявленных при введении реструктуризации долгов гражданина или реализации имущества гражданина.

*Освобождение гражданина от обязательств не допускается в следующих случаях: [2]*

- ◆ вступившим в законную силу судебным актом гражданин привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при бан-

кротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство при условии, что такие правонарушения совершены в данном деле о банкротстве гражданина;

- ◆ гражданин не предоставил необходимые сведения или предоставил заведомо недостоверные сведения финансовому управляющему или арбитражному суду, рассматривающему дело о банкротстве гражданина, и это обстоятельство установлено соответствующим судебным актом, принятым при рассмотрении дела о банкротстве гражданина;

- ◆ доказано, что при возникновении или исполнении обязательства, на котором конкурсный кредитор или уполномоченный орган основывал свое требование в деле о банкротстве гражданина, гражданин действовал незаконно, в том числе совершил мошенничество, злостно уклонился от погашения кредиторской задолженности, уклонился от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица, предоставил кредитору заведомо ложные сведения при получении кредита, скрыл или умышленно уничтожил имущество.

*Кроме того, сохраняют свою силу после завершения реализации имущества, следующие обязательства: [2]*

- ◆ требования кредиторов по текущим платежам;
- ◆ о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью;

- ◆ о выплате заработной платы и выходного пособия;

- ◆ о возмещении морального вреда, о взыскании алиментов;

- ◆ иные требования, неразрывно связанные с личностью кредитора, в том числе требования, не заявленные при введении реструктуризации долгов гражданина или реализации имущества гражданина;

- ◆ о привлечении гражданина как контролирующего лица к субсидиарной ответственности (статья 10 Закона о банкротстве);

- ◆ о возмещении гражданином убытков, причиненных им юридическому лицу, участником которого был или членом коллегиальных органов которого являлся гражданин (статьи 53 и 53.1 Гражданского кодекса Российской Федерации[1]), умышленно или по грубой неосторожности;

- ◆ о возмещении гражданином убытков, которые причинены умышленно или по грубой неосторожности в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения им как арбитражным управляющим возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве;

- ◆ о возмещении вреда имуществу, причиненного гражданином умышленно или по грубой неосторожности;

- ◆ о применении последствий недействительности сделки, признанной недействительной на основании статьи 61.2 или 61.3 Закона о банкротстве. [2]

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что банкротство гражданина – дело выбора каждого.

Плюсом личного банкротства, безусловно, является освобождение от дальнейших выплат по кредитам. Минусы банкротства – в его последствиях, указанных в ст. 213.30 закона о несостоятельности. [2]

В следующие 3 года гражданин–банкрот не сможет занимать руководящие должности в компаниях.

Для физического лица, признанного банкротом наступают следующие последствия:

*Во–первых, ему придется нести расходы на ведение процедуры банкротства:*

- ◆ расходы на вознаграждение финансовому управляющему – 10 тыс. руб. одновременно плюс проценты (п. 3 ст. 20.6 закона о банкротстве). При этом денежные средства на выплату вознаграждения вносятся в депозит арбитражного суда (п. 4 ст. 213.4 закона о банкротстве);

- ◆ расходы на опубликование сведений в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве (п. 4 ст. 213.7 закона о банкротстве). По данным газеты "Коммерсант" в настоящее время цена за опубликование сведений в деле о банкротстве составляет 177,29 рублей (с учетом НДС) за кв. см.

*Во–вторых, на время рассмотрения дела о банкротстве придется претерпеть ряд ограничений в следующих правах:*

- ◆ свободно заключать некоторые сделки – по приобретению или отчуждению имущества, передаче его в залог, получению и выдаче займов (кредитов), выдаче поручительств и гарантий, уступке прав требования и др. (п. 5 ст. 213.11 закона о банкротстве). А если гражданин признан банкротом – он вообще лишается возможности самостоятельно осуществлять права в отношении своего имущества, составляющего конкурсную массу. Точнее, оно подлежит реализации для расчета с кредиторами (п. 2 ст. 213.24 закона о банкротстве);

- ◆ выезжать за границу – по усмотрению суда (п. 3 ст. 213.24 закона о банкротстве);

- ◆ распоряжаться своими денежными средствами, находящимися на счетах в банке. Более того, гражданин–банкрот обязан передать финансовому управляющему все имеющиеся у него банковские карты (п. 5–6, п. 9 ст. 213.25 закона о банкротстве).

*После завершения процедуры банкротства также появляется ряд ограничений прав гражданина:*

- ◆ в течение пяти лет после завершения процедуры реализации имущества гражданин не вправе скрывать данный факт при обращении за получением кредита или займа. Это же правило действует, если до реализации имущества дело не дошло, и банкротство завершилось исполнением плана реструктуризации долга. В этом случае о факте реструктуризации придется уведомлять и при покупке товаров, работ и услуг с рассрочкой или отсрочкой платежа;

- ◆ в течение трех лет с даты завершения процедур банкротства он не вправе занимать должности в органах управления юридического лица и иным образом участвовать в управлении юридическим лицом.

Если лицо, признанное банкротом в течении 5–ти лет еще раз признается банкротом, то в таком случае он лишается возможности на реабилитацию и все требования лиц, предоставивших кредит исполняются в полном объеме.

На 1 октября 2016 года имеется следующая статистика, зафиксировано 16975 дел(а) о банкротстве физических лиц. Из них процедуры реализации имущества – 11780. И процедуры реструктуризации задолженности – 5195. Ниже в табл. 1 отражена динамика процедур банкротства физических лиц за сентябрь, октябрь 2016 года [4].

Как видно из таблицы 1 и рисунка 1 банкротство физических лиц постоянно растет, причем цифры увеличиваются к аналогичным цифрам предыдущего месяца.

Здесь отметим, что по статистическим данным введения института банкротства физических лиц было необхо-

Таблица 1.

Динамика количества дел по банкротству физических лиц в Российской Федерации.

	Сентябрь 2016	Октябрь 2016	Изменение, %	Количество дел на 1 млн жителей в России
Всего процедур банкротства	14739	16975	15%	115
Процедуры реализации имущества	10128	11780	16%	80
Процедуры реструктуризации долгов	4611	5195	16%	35



Рисунок 1. Статистика банкротства физических лиц в России [4].

димым нововведением в законодательство. С начала вступления в силу Федерального закона "О банкротстве" ежемесячно происходит рост дел по данному направлению. Из анализа судебной практики видно, что во многих случаях инициаторами банкротства являются сами граждане.

Таким образом, по итогам данного исследования отметим, что:

1. банкротство – это неизбежный процесс, который будет сопровождать общество на всем пути его развития. Причем с точки зрения права, это очень сложный и проблемный участок в законодательстве, который требует постоянного совершенствования и доработок.

2. институт банкротства на протяжении своего существования всегда сталкивался с большими трудностями, потому что урегулировать финансово-экономические отношения довольно сложно. Постепенно институт банкротства перешел от тела должника к его имуществу, и это своего рода большой скачек вперед, потому что наказание, использовавшееся в отношении должников, считается предельно жестким.

3. институт банкротства и в дальнейшем ждут дополнения и нововведения. Необходимо своего рода балансировка сторон, потому что у данных сторон противоположные интересы. Законодатель должен предусмотреть не только возможность уплаты кредиторам по счетам, но и защитить права лица, признанного должником.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ, ст. 295, ст. 307 // "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994.
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ// "Собрание законодательства РФ", 28.10.2002, N 43, ст. 4190
3. Федеральный закон от 29.12.2014 N 476-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника"
4. Рейтинг арбитражных управляющих. Общество содействия финансовому оздоровлению /Электронный ресурс /<http://finzdor.ru/Analytic/Mainmon.aspx/14.10.2016>
5. Информационный порта. "В банкротстве" /Электронный ресурс/ <http://vbankrote.ru/sudebnaya-praktika/realizaciya-12.07.2016.-krasnodar/14.10.2016>.
6. Я банкрот/электронный ресурс/<http://bankrotstvo-fiz-lits.ru/14/10/2016>.

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРИНЦИПОВ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ И НЕЗАВИСИМОСТИ СУДЕЙ ПРИ ИХ ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ В РФ

## THE INTERACTION OF THE PRINCIPLES OF TRANSPARENCY OF THE JUDICIARY AND INDEPENDENCE OF JUDGES IN THEIR PRACTICAL APPLICATION IN RUSSIA

*M. Davydova  
I. Usenkov*

### Annotation

The article offers a definition of the principles of judicial independence and transparency of the judiciary. The authors identify four basic spheres of interaction of these principles in practice. Analyzed a number of high-profile cases in the context of the conformity of decisions accepted by the courts. It is concluded that between the principles of judicial independence and transparency of the judiciary there are no essential contradictions, improve the quality of their interaction is not associated with the further formalization of public relations.

**Keywords:** transparency, independence, judgment, judiciary, media.

*Давыдова Марина Леонидовна  
Д.юр.н., профессор, Волгоградский  
государственный университет  
Усенков Иван Алексеевич  
Волгоградский  
государственный университет*

### Аннотация

В статье предлагаются определения принципов независимости судей и транспарентности судебной власти. Авторы выделяют четыре основных сферы взаимодействия данных принципов на практике. Проанализирован ряд громких дел в контексте соответствия решений по ним сложившейся судебной практике. Сделаны выводы о том, что между принципами независимости судей и транспарентности судебной власти нет сущностного противоречия, повышение качества их взаимодействия не связана с дальнейшей формализацией общественных отношений.

### Ключевые слова:

Транспарентность, независимость, суд, судебная власть, средства массовой информации.

В современном российском обществе актуальными остаются вопросы обеспечения справедливого, независимого, открытого для общества правосудия. Принципы независимости судей и транспарентности судебной власти очень тесно взаимодействуют между собой, а значит, необходимо четко определить те грани, в которых они соприкасаются, обозначить пределы действия каждого из них.

Для проведения исследования необходимо в общих чертах определить сущность каждого из данных принципов и обозначить некоторые ключевые для их понимания моменты. Независимость судей прямо закреплена в Конституции Российской Федерации, представляя собой принцип конституционного строя, в соответствии с которым судьи, а также иные лица, участвующие в отправлении правосудия, при осуществлении своей деятельности защищены от влияния со стороны любых заинтересованных лиц.

Принцип транспарентности является принципом доктринальным, в связи с чем в научной литературе имеет некоторый вес мнение, что от его выделения следует отказать в пользу нашедшего свое отражение в нормах Конституции РФ принципа гласности. На наш взгляд, та-

кая позиция является не совсем корректной, поскольку понятия гласности и публичности (в конституционно-правовом поле эквивалентные) не исчерпывают объем понятия "транспарентность". Под последней следует подразумевать принцип, основывающийся на нормах Конституции РФ, объективированный в реальной действительности, заключающийся в возможности получения, обработки и передачи актуальной, достоверной, достаточной информации о судебной власти с целом, которая позволяет осуществлять общественный контроль за деятельностью судебной власти в нормативно установленных пределах [16, С.96]. В дефиниции использован термин "судебная власть в целом", что явно шире гласности при отправлении правосудия, поскольку включает в себя получение информации о процессе назначения судей, прекращения их полномочия, деятельности судебных органов.

*Существует целый ряд сфер реализации данных принципов, в которых они в той или иной мере могут контактировать, основными из них нам представляются:*

1. Взаимодействие судей и средств массовой информации;

2. Общественная экспертиза деятельности судов;
3. Отбор и назначение судей на их должности;
4. Размещение информации о судьях в открытом доступе.

Вопрос о взаимодействии судебной системы и средств массовой информации с годами не теряет своей актуальности. В научной литературе высказываются диаметрально противоположные точки зрения по этому поводу.

Именно средства массовой информации по большей части формируют общественное мнение о судебной системе в целом и конкретных судебных делах в частности. К сожалению, по данным социологических опросов только 42% журналистов и 49% судей положительно оценивают сложившееся положение дел в области взаимодействия судов и СМИ, около половины судей относятся к присутствию журналистов в зале судебных заседаний нейтрально (и ни один – положительно), три четверти журналистов считают, что общество не получает достаточно информации о деятельности судов [1, С.191]. Замкнутый круг взаимной неприязни вполне закономерен, так как небезупречны обе стороны: судьи с явным неодобрением относятся к журналистам, чинят им разного рода препятствия, тогда как журналисты в погоне за сенсациями и в связи со скромными познаниями в области юриспруденции выставляют судебную систему в самом негативном свете.

Например, дело "Оборонсервиса", где Е.Н. Васильева получила 5 лет лишения свободы, из которых в колонии общего режима она провела чуть больше месяца, 2,5 года – под домашним арестом [9, С.79]. Общественный резонанс, искусственно подогреваемый регулярными новостями в средствах массовой информации огромен, вся страна говорила о существовании особого правосудия для высших слоев нашего общества. Но так ли это? Изучение судебной практики демонстрирует, что пять лет лишения свободы по ч.4 ст.159 УК РФ – практически наивысший размер наказания [11]. Фактически отбытые Васильевой 2,5 года вполне укладываются в конъюнктуру (чаще всего наказание назначается в размере 2–4 лет лишения свободы) [13]. Эта информация позволяет по-новому взглянуть на ситуацию.

На основании анализа наиболее громких уголовных дел (именно они вызывают наибольший интерес у общества) постараемся определить, настолько возможно и вероятно влияние общественного мнения и отношения прессы на вынесение итогового решения по делу.

"Дело гонщиков на Gelandewagen" – один из случаев, когда в обществе не было двух мнений, граждане консолидировались вокруг идеи максимально жесткого наказания для обвиняемых, средства массовой информации широко освещали процесс, подогревая чувства читателей. Прокурор просил 2 года лишения свободы [20]. Итоговое решение суда – 300 часов обязательных работ, что полностью согласуется со сложившей практикой, исходя из которой за совершение преступления, предусмотрен-

ного статьей 319 УК РФ обычно назначаются исправительные работы, штраф или обязательные работы, но никак не лишение свободы [14].

Еще одна ситуация, когда суд оказался под давлением общественного мнения – "дело "Pussy Riot". Согласно социологическим опросам только 10% населения поддерживали наказание в виде лишения свободы на срок от полугода до двух лет (судом назначено 2 года лишения свободы), большинство требовало более мягкого наказания [15]. Практика демонстрирует, что суд остался в достаточной степени беспристрастен и независим для того, чтобы его решение укладывалось в привычные рамки: наиболее часто назначаемое наказание по ч.2 ст.213 УК РФ – лишение свободы на срок от 0,5 до 3 лет [12].

Стоит ли вообще в таком случае говорить о существовании проблемы влияния на их независимость со стороны общества? На наш взгляд, можно говорить о вероятности подобного влияния в ряде случаев. Рассмотрим некоторые из них.

Убийство Анны Бешеновой в 2008 году по сей день является одним из самых "громких" в современной российской истории. Освещение прессой жестокого убийства было практически беспрецедентно широким, требования наивысшего из возможных наказаний для обвиняемого – постоянными. Итоговое решение суда предусматривало назначение наказания в виде 23 лет лишения свободы [19]. Мы не будем давать оценок уже давно вступившему в силу судебному решению, отметим лишь, что среднее наказание по совокупности преступлений, предусмотренных теми же квалифицированными составами статей 105, 131, 132, которые вменялись убийце Бешеновой, составляет 12–16 лет лишения свободы [10]. Прокурор просил назначить наказание в виде 21 года лишения свободы. Сложно определить, в какой мере суровость приговора определило внутреннее убеждение судьи, а в какой – общественное мнение, однако отметить данное дело как повод задуматься стоит.

Чуть менее известным, но крайне резонансным в пределах региона был процесс над заместителем губернатора Омской области Юрием Гамбургом по обвинению в превышении должностных полномочий. Настоящая "травля" в прессе, журналисты, по их же словам "устроившие скандал в приемной председателя суда", заполненный зал, жалоба от журналистов в квалификационную коллегию судей [2]. Конечно, ситуация, при которой присутствие даже одного журналиста в зале судебных заседаний, согласно опросам, нервнует некоторых судей, не является здоровой, однако описанный выше ажиотаж не может не оказывать психологического давления на судью [9, С.195]. Стоит ли удивляться тому, что суд назначил Гамбургу 5,5 лет лишения свободы вместо запрошенных прокурором 4?

Полагаем, что в данных ситуациях давление со стороны средств массовой информации, и, как следствие, общества, могло оказать влияние на итоговое решение судьи. Председатель Верховного Суда РФ Вячеслав Лебе-



дев, отвечая на вопрос о том, оказывается ли давление на судейский корпус, выразился очень однозначно: "Да, оказывают, особенно через электронные СМИ, действующие на условиях анонимности" [4]. Как тогда определить верное соотношение транспарентности и независимости, чему отдать приоритет?

Начнем ответ на этот вопрос с еще одной позиции Председателя ВС РФ, который высказался о том, что судьи независимы, оценивают доказательства по своему внутреннему убеждению, не обязаны давать объяснений по существу дел, а несогласие с вынесенным решением может послужить поводом для его обжалования в вышестоящей инстанции, но никак не необоснованных обвинений в адрес суда [17, С.1424]. Формально такая позиция абсолютно логична, основывается на действующем законодательстве. Даже то, что по сути любая критика решения суда в таком свете предстает "необоснованными обвинениями", вполне объяснимо: обоснованной критика судебного решения может быть лишь в случае его отмены в судебном порядке. Вот только следуя этой логике, получается, что ни средства массовой информации, ни общество в целом, не могут давать оценку действиям судей, любое решение суда должно восприниматься как единственно верное. Это, на наш взгляд, противоречит не только самой идее правосознания членов общества, но и здравому смыслу.

Однако подобная закрытость судейского сообщества, ее конфронтационная настроенность вполне понятна: погони за сенсациями, правовая безграмотность журналистов слишком часто приводят к тому, что деятельность судов представляется исключительно с неприглядной стороны, становится мишенью для незаслуженных насмешек, порой – откровенной лжи.

При этом отрицать собственный негативный вклад в сложившуюся ситуацию судейского сообщества было бы неправильным. Правосудие не может осуществляться в режиме противостояния с обществом, а отечественная судебная система в своей келейности чрезвычайно приближена к такой модели. А ведь шаги по укреплению доверия общества со стороны судейского сообщества очевидны.

Главным образом, это вынесение таких решений, которые будут понятны обществу. Это отнюдь не значит, что они будут приниматься в угоду общественным настроениям. Ни один здравомыслящий и обладающий развитым правосознанием человек не будет отрицать того, что судья должен принимать решения по своему глубокому внутреннему убеждению. Только закономерности формирования такого убеждения должны быть более или менее объективны, а, следовательно, доступны пониманию любого другого профессионального юриста, а желательно – и обыденному пониманию. Еще И.Я. Фойницкий говорил о том, что убеждение судьи формируется в тех условиях и в том порядке, при которых обеспечивается, что любой здравомыслящий человек пришел бы к идентичному заключению [21, С.189].

В современной действительности даже представителям юридической профессии порой кажется, что судьи при рассмотрении дел руководствуются какими-то своими соображениями справедливости, особой логикой. Примеров много, одним из наиболее сигнатурных является "дело Макарова", в ходе которого для того, чтобы осудить Владимира Макарова за изнасилование (затем перекавалифицированное на развратные действия) его дочери, суду оказалось достаточно анализа мочи девочки (впоследствии его результаты опровергнуты экспертизой), психологической экспертизы (также предположительной и впоследствии опровергнутой) и заключения полиграфолога [19]. К сожалению, при всей лояльности и уважении к судебным органам, очень тяжело аргументировано объяснить вынесенное по этому делу решение.

На наш взгляд, неуместно вообще говорить о противоречии независимости судей и транспарентности судебной власти в данной сфере. Независимость судей не является абсолютной категорией, и уж тем более – самоцелью. Но и транспарентность не должна являться средством давления на правосудие. В этой связи проблему можно обозначить скорее в психологическом, чем в правовом поле, введение дополнительных гарантий независимости судей от общества и информированности общества о судебной деятельности привнесет лишь еще больше формализма в данные общественные отношения. Конечно, сложно преодолеть взаимное недоверие, складывающееся на протяжении многих лет, но, на наш взгляд, это единственно возможный путь: вынесение судами решений, как можно более соответствующих с логикой, здравым смыслом; более качественное, профессиональное, ответственное освещение журналистами судебных процессов.

Второе направление взаимодействия рассматриваемых принципов – общественный мониторинг деятельности судов. С предложением об организации подобной деятельности на заседании Совета по развитию гражданского общества и правам человека при Президенте РФ выступила судья Конституционного Суда РФ в отставке Тамара Морщакова.

Неудивительно, что реакция судейского сообщества на подобное предложение оказалась весьма негативной. Президиум Совета судей Российской судей отметил, что контроль над судебными актами осуществляется лишь посредством судопроизводства, оценка законности судебного акта не может осуществляться органом, не имеющим для этого соответствующей компетенции.

В ответ на письмо Президиума Совета Судей председатель Конституционного Суда РФ озвучил ряд либеральных положений. В частности, им было отмечено, что независимость судей отнюдь не предполагает абсолютной закрытости судейского корпуса, транспарентность судебной системы означает не только нахождение судебных решений в открытом доступе, но и возможность общественной реакции на них. Экспертиза наиболее резонансных дел в таком случае будет являться формой об-

ратной связи суда и общества, общественного контроля за судебными решениями, шагом прочь от формулы "Король не может ошибаться". В.Д. Зорькин полагает, что добровольное взаимодействие судебной системы и социума укрепит в общественном сознании доверие к судебной власти, позволит выявить и исключить случаи неправомерного воздействия на суд [7].

На наш взгляд, введение общественной экспертизы наиболее резонансных дел именно с позиций взаимодействия судебной системы и общества, а не создания еще одного "фронта борьбы" – несомненно, прогрессивное преобразование. Более того, признание этого на уровне Председателя Конституционного Суда Российской Федерации демонстрирует осознание неправильности сложившейся парадигмы.

В заключение хотелось бы привести пример работы общественной экспертизы судебных дел с США. Так, проект "Невиновность" только на основании проверок приговоров прошлых лет и проведенных ДНК-экспертиз доказал невиновность сотен осужденных за уголовные преступления людей [16, С.92].

Тесно контактируют независимость судей и прозрачность судебной системы в сфере назначения судей на их должности Президентом РФ. Если, например, судьи Конституционного Суда назначаются по представлению Президента Советом Федерации, то есть в их назначении участвуют исполнительные и законодательные органы, что вполне соответствует системе разделения властей, то в назначении рядового судьи районного суда участвует власть судебная (органы судейского сообщества, председатель соответствующего суда) и власть исполнительная (Президент РФ и Комиссия при Президенте РФ по предварительному рассмотрению кандидатур на должности судей федеральных судов).

Закрытость самой процедуры, возможность волюнтаристских решений органов президентской администрации (отсутствует обязанность мотивации отказа в утверждении кандидатуры на должность судьи, нет перечня оснований отклонения кандидатуры) де-факто ставит судью в зависимое состояние от исполнительной власти.

По мнению Тамары Морщаковой, независимость судебной власти в нашей стране не обеспечена, в первую очередь, в связи с боязнью давления на суд со стороны власти [9, С.80].

На наш взгляд, характерны в этой связи сложные отношения Российской Федерации и Европейского Суда по правам человека, когда последний выносит решения против Российской Федерации, а отечественные суды либо находят довольно расплывчатые формулировки, позволяющие эти решения не исполнять (например, по делу ЮКОСа: "...выплата акционерам компании беспрецедентной суммы из бюджетной системы, которая не получала от нее огромные налоговые платежи, необходимые для выполнения публичных обязательств перед гражданами России, противоречит конституционным принципам

равенства и справедливости") или просто игнорируют решения ЕСПЧ (идентичный приговор Алексею Навальному, когда первоначальный был признан нарушающим право на справедливое судебное разбирательство) [18, 22]. В юридической среде правила хорошего тона не позволяют утверждать неверность приведенных судебных актов, однако общую направленность решений судов в пользу государства отрицать на сегодняшний день проблематично.

Среди конструктивных предложений в данной области можно выделить идеи о передаче полномочий по назначению судей районных судов и судов субъектов РФ законодательным органам власти субъектов; о двойном согласовании кандидатуры судьи: утверждении ее законодательным органом субъекта РФ, а затем и Президентом РФ [5, С.183]. Паллиативным решением может являться законодательное закрепление обязанности Президента РФ мотивировать отказ в утверждении кандидатуры на должность судьи. Конечно, ни одно из этих решений не является безупречным, каждое имеет свои преимущества и недостатки, однако текущая ситуация заставляет рассматривать альтернативные варианты.

В рамках предоставления информации о судьях, напротив, на наш взгляд, найден необходимый баланс. Законодательно установлена обязанность судов публиковать информацию о доходах, имуществе, обязательствах имущественного характера судей и членов их семей. Представляется, что это в достаточной мере обеспечивает открытость информации о судьях, а предложения о публикации сведений о предыдущем месте работы, дисциплинарной практике привлечения к ответственности и др. излишни, поскольку могут служить основанием для давления на судью, ущемляя тем самым его независимость. Некорректными выглядят в этой связи заявления граждан, что отказ в предоставлении им по запросу информации о персональных данных судей нарушает их конституционные права [6].

Более актуальной проблемой является то, что на сегодняшний день требования, установленные законодательством, не всеми судами исполняются точно и полно, порой на сайтах судов отсутствует необходимая информация [8].

Таким образом, исследовав основные направления взаимодействия принципов независимости судей и прозрачности судебной власти, можно утверждать, что между ними нет принципиальных противоречий. Существующие в данной сфере проблемы лежат в сфере несовершенства законодательства и практической реализации его положений. Наилучшей реализации обоих принципов будет способствовать более качественное, логичное, разумное вынесение решений судебной системы РФ, объективное, компетентное, ответственное освещение информации о судебной системе средствами массовой информации, создание специальной комиссии, проводящей экспертную оценку наиболее резонансных уголовных дел на условиях взаимодействия с судами, из-

менение текущей системы назначения судей на их должности, а также более качественная реализация положений

законодательства о размещении данных о доходах судей и членов их семей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Боброва Д.А. Состояние и перспективы взаимодействия органов судебной власти со СМИ при реализации доступа к информации о деятельности судов / Д.А. Боброва // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2014. – №4. – С.189–199.
2. В суде вице-губернатор Юрий Гамбург кричал "Волки!", но ему никто не поверил...: [Электронный ресурс] // Твое право. Режим доступа: [http://omsk-pravo.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1487:~lr~&amp;](http://omsk-pravo.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1487:~lr~&amp;). (Дата обращения: 19.02.2017).
3. Дело Макарова в вопросах и ответах. [Электронный ресурс] // Livejournal. Режим доступа: <http://delo-makarova.livejournal.com/5818.html>. (Дата обращения: 19.02.2017).
4. Какие дела поступили, такие суды и рассмотрели. [Электронный ресурс] // Верховный Суд Российской Федерации. Режим доступа: [http://www.vsr.ru/vscourt\\_detale.php?id=7179](http://www.vsr.ru/vscourt_detale.php?id=7179). (Дата обращения: 19.02.2017).
5. Кондрашев А.А. Проблемы реализации принципа независимости судей в России: от теории к правоприменительной практике / А.А. Кондрашев // Актуальные проблемы российского права. – 2015. – №8. – С.181–187.
6. Определение Конституционного Суда РФ от 24 февраля 2011 года об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Галаниной Елены Валерьевны на нарушение ее конституционных прав частью 2 статьи 20 Федерального закона "Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации" // URL: <http://www.ksrf.ru> (дата обращения 19.02.2017).
7. Ответ В.Д. Зорькина на обращение Президиума Совета судей Российской Федерации. [Электронный ресурс] // Конституционный Суд Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.ksrf.ru/ru/News/Pages/ViewItem.aspx?ParamId=2910>. (Дата обращения: 19.02.2017).
8. Открытость судебной системы и гласность судопроизводства: получаем информацию. [Электронный ресурс] // Гарант.ру. Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/507666/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
9. Польшинский Д.С. Проблема соблюдения конституционного принципа независимости судей в Российской Федерации. – 2016. – №5(24). – С.79–80.
10. Постановление Президиума Мурманского областного суда 44у–20 от 03.05.2011 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-murmanskij-oblastnoj-sud-murmanskaya-oblast-s/act-103876396/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
11. Приговор Белорецкого городского суда Республики Башкортостан по делу №1–66/2011 от 21.06.2011 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-beloreckij-gorodskoj-sud-respublika-bashkortostan-s/act-101328749/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
12. Приговор Зеленодольского городского суда г. Зеленодольск Республики Татарстан по делу №1–345/16 от 13.10.2016 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-zelenodolskij-gorodskoj-sud-respublika-tatarstan-s/act-535495346/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
13. Приговор Ленинского районного суда г. Владивостока Приморского края по делу №1–566/11 от 27.02.2012 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-leninskij-rajonnyj-sud-g-vladivostoka-primorskij-kraj-s/act-102024716/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
14. Приговор Мирowego судьи судебного участка №21 Брянского судебного района Брянской области от 07.02.2017 [Электронный ресурс]: РосПравосудие. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-mirovoj-sudya-sudebnogo-uchastka-21-bryanskogo-rajona-bryanskoj-oblasti-s/act-237631602/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
15. Россияне о деле Pussy Riot: [Электронный ресурс] // Леванда-центр. Режим доступа: <http://www.levada.ru/2012/07/31/rossiyane-o-dele-pussy-riot/>. (Дата обращения: 19.02.2017).
16. Стребкова, Елена Геннадьевна. Принцип транспарентности судебной власти : конституционно-правовые вопросы : диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.02 / Стребкова Елена Геннадьевна; [Место защиты: Саратов. гос. юрид. акад.]. – Саратов, 2012. – 223 с.: ил. РГБ ОД, 61 12–12/1242
17. Тарасов А.А. Принцип независимости судей и проблемы взаимоотношений судебной власти с обществом в контексте двух российских судебных реформ / А.А. Тарасов, А.Р. Шарипова // Актуальные проблемы российского права. – 2014. – №7. – С.1421–1427.
18. Торговля под давлением. [Электронный ресурс] // Российская газета. Режим доступа: <https://rg.ru/2017/02/08/reg-pfo/kirovskij-sud-oglasil-prigovor-navalnomu-i-oficerovu.html>. (Дата обращения: 19.02.2017).
19. Убийство Анны Бешеновой: [Электронный ресурс] // Википедия – свободная энциклопедия. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>. (Дата обращения: 19.02.2017).
20. Участников гонки на Gelandewagen приговорили к обязательным работам: [Электронный ресурс] // Российская газета. Режим доступа: <https://rg.ru/2016/10/17/reg-cfo/uchastnikov-gonki-na-gelandewagen-prigovorili-k-obiazatelnyim-rabotam.html>. (Дата обращения: 19.02.2017).
21. Фойницкий И.Я. Курс уголовного судопроизводства: в 2 т. Т. 1. СПб., 1996. 579 с.
22. 19 января 2017 года Конституционный Суд РФ. [Электронный ресурс] // Конституционный Суд Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.ksrf.ru/ru/News/Pages/ViewItem.aspx?ParamId=3311>. (Дата обращения: 19.02.2017).

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИЗБРАНИЯ МЕР ПРЕСЕЧЕНИЯ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ПО СУДЕБНОМУ РЕШЕНИЮ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

## IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF A RESTRAINT ELECTION APPLIED BY COURT DECISION IN THE CRIMINAL PROCESS

A. Kartashova  
O. Kopylova

### Annotation

The article is devoted to the main problems arising with the restraint election, applied by court decision, by the bodies of preliminary investigation. Proposals for improving the process of restraint election, based on the literature analysis, judicial practice and the application of personal practical experience concerning this issue are made.

**Keywords:** the mechanism of a restraint election, detention, house arrest, bail, the Prosecutor, inquirer, investigator, head of the investigative body.

**Карташова Алла Геннадьевна**  
Аспирант,  
Тамбовский государственный  
технический университет  
**Копылова Ольга Петровна**  
К.юр.н., доцент,  
Тамбовский государственный  
технический университет

### Аннотация

Рассмотрены основные проблемы, возникающие при избрании органами предварительного расследования мер пресечения, применяемых по судебному решению. Внесены предложения по совершенствованию процесса избрания мер пресечения, основанные как на анализе изучения литературы, судебной практике, так и на применении личного практического опыта по данному вопросу.

### Ключевые слова:

Механизм избрания мер пресечения, заключение под стражу, домашний арест, залог, прокурор, дознаватель, следователь, руководитель следственного органа.

Согласно статистике основных показателей деятельности судов общей юрисдикции за 12 месяцев 2015 года судами рассмотрено 154066 ходатайств о применении меры пресечения в виде заключения под стражу, что почти на 10% больше чем в 2014 году, это свидетельствует о росте совершенных преступлений. Доля удовлетворенных ходатайств не увеличилась и по-прежнему составляет 91% от общего количества. За первое полугодие 2016 года таких ходатайств было рассмотрено 70293, что на 5444 меньше чем в I полугодии 2015 года.

Что касается домашнего ареста, то в 2015 году количество рассмотренных ходатайств по сравнению с 2014 годом возросло. За 2015 год было рассмотрено 5423 ходатайства, из которых – 4740 удовлетворено (87%), в 2014 году – 3788, из которых 3334 (88%) удовлетворено. В первом полугодии 2016 года рассмотрено 3280 ходатайств, из них удовлетворено 2901 (88%) ходатайство, в I полугодии 2015 года рассмотрено 2405 ходатайств, из них удовлетворено 2117 (88%).

Говоря о залоге, можно подчеркнуть следующее: в 2015 году было рассмотрено 221 ходатайство о применении залога как меры пресечения, 190 (86%) из та-

ких ходатайств было удовлетворено, в 2014 году – 253 ходатайства, из них удовлетворено 224 (89%). За первое полугодие 2016 года количество рассмотренных ходатайств составило – 93, из которых 81 (87%) удовлетворено, в I полугодии 2015 года было рассмотрено 109 ходатайств, удовлетворено 96 (88%).

Из вышеприведенной статистики видно, что наиболее распространенной мерой пресечения по-прежнему является заключение под стражу. Во-первых, это связано уже с укоренившейся исторической традицией применения данной меры, во-вторых, такие меры пресечения как залог и домашний арест, до сих пор чужды российскому законодательству.

*В целом весь механизм избрания мер пресечения условно можно разделить на несколько этапов:*

1. начальный этап (досудебный этап), т.е. принятие решения следователем либо дознавателем об избрании меры пресечения;
2. предсудебный этап, т.е. рассмотрение прокурором или руководителем следственного органа постановления о возбуждении ходатайства перед судом об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста, залога;
3. судебный этап, т.е. рассмотрение ходатайства

судьей об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста, залога.

На начальном этапе формируется обоснованность, законность, оценка доказательств, собранных дознавателем или следователем.

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 10 октября 2003 г. № 5 разъяснено, что обстоятельства избрания меры пресечения должны быть реальными, обоснованными, т.е. подтверждаться достоверными сведениями [3].

До 2007 года давать согласие дознавателю, следователю на возбуждение перед судом ходатайства об избрании, отмене или изменении меры пресечения либо о производстве иного процессуального действия, которое допускается на основании судебного решения был правомочен только прокурор [1].

В связи с изменениями, внесенными в УПК РФ Федеральным законом от 5 июня 2007 г. № 87-ФЗ "О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и в Федеральный закон – О прокуратуре Российской Федерации" установлено, что прокурор лишен права давать согласие следователю, и теперь такое право принадлежит руководителю следственного органа [2].

Однако, прокурор не отстранился полностью. Так в соответствии с приказом Генеральной прокуратуры РФ от 2 июня 2011 г. № 162 "Об организации прокурорского надзора за процессуальной деятельностью органов предварительного следствия" является обязательным участие прокурора в судебном заседании при рассмотрении судом ходатайств об избрании в отношении подозреваемого, обвиняемого меры пресечения в виде заключения под стражу, домашнего ареста, залога, а также о продлении срока содержания под стражей и других ходатайств о даче согласия на производство следственных действий, которые допускаются на основании судебного решения [5].

До судебного заседания прокурору необходимо изучить материалы и подготовиться к обоснованию своей позиции, в связи с чем, следователям необходимо представлять соответствующие материалы.

Получается, фактически выполняется тройная работа, сначала руководитель следственного органа проверяет законность и обоснованность принятого решения, затем это осуществляется прокурором и далее судом. Также, следователю необходимо подготовить материалы дела не только в суд, но и в прокуратуру, что значительно отнимает время.

Возникает вопрос, правомочен ли руководитель следственного органа заменять прокурора?

Многие авторы полагают, что новый закон существенно расширил и превознес полномочия руководителя следственного органа. К примеру, Ю.А. Костанов считает, что "следователь в настоящее время находится в бо-

лее тесной зависимости от руководителя следственного органа, чем от надзирающего прокурора"[14, с. 12–19].

А, по мнению Н.Н. Гусева: "руководитель следственного органа выступает в данном случае своего рода "фильтром", который проверяет законность и обоснованность обращения следователя в суд"[10, с. 66–68].

Ткачев И.В. считает, что "следователь стал полностью зависим от руководителя следственного органа, который в одном лице соединяет процессуальные и административные (в том числе дисциплинарные) полномочия по отношению к следователю. Это может привести к тому, что следователь будет, при принятии решений руководствоваться не своим внутренним убеждением и законом, а мнением начальника, что в свою очередь, может повлечь за собой множество нарушений прав лиц, участвующих в судопроизводстве"[19, с. 25].

Трудно не согласиться с мнением А.Ш. Магомедова, который предлагает: "исключить из текста статьи 39 УПК РФ пункт 4 части 1, предусматривающий порядок согласования с руководителем следственного органа ходатайства следователя, а также внести необходимые изменения в соответствующие статьи Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, предусматривающие порядок производства следователем процессуальных и следственных действий, допускаемых на основании судебного решения"[16, с. 140].

Но есть и иные точки зрения, к примеру, Б.Я. Гаврилов считает, что "Закон № 87-ФЗ внес в УПК РФ существенные изменения, направленные на повышение процессуального статуса следователя. В частности, из Кодекса исключен процессуальный институт согласия прокурора на возбуждение уголовного дела, а также устранена необходимость получения следователем согласия прокурора на принятие процессуальных решений и производство следственных действий, вопросы, осуществления которых в силу ч. 2 ст. 29 УПК РФ выносятся на рассмотрение суда"[8, с. 60–64].

На наш взгляд, необходимо разбить цепочку "следователь – руководитель следственного органа – прокурор – суд" исключив из нее звено – руководителя следственного органа, поскольку следователь полностью лишается самостоятельности в своем решении. Установить, что согласие на принятие решения следователя на ограничение конституционных прав граждан может принимать только прокурор, как лицо, стоящее на страже закона. В связи с чем, предлагаем внести изменения в п. 5 ч. 2 ст. 37 УПК РФ изложив ее в следующей редакции "давать согласие дознавателю и следователю на возбуждение перед судом ходатайства об избрании, отмене или изменении меры пресечения либо о производстве иного процессуального действия, которое допускается на основании судебного решения, в случае отказа в даче согласия мотивировать его в письменном виде".

Самое важное значение, в практике уголовного процесса имеет судебный этап.

Заключение под стражу, наряду с поручительством, является самой ранней мерой пресечения. Первоначально она носила своеобразное название, а именно – "отдать за пристава". Данная мера пресечения состояла в том, что человека сковывали и сажали в колоду. Но государственных тюрем еще не было, поэтому арестованные содержались во дворе у пристава, который был обязан надзирать за ними [17, с. 126].

В инквизиционном процессе заключение под стражу применялось в основном для получения признания [9, с. 3].

Изучение уголовных дел отдельными учеными, такими как П.Г. Марфицин, Н.М. Николаева, А.П. Гуськова, В.А. Емельянов, А.Д. Назаров, Н.В. Ткачева и др. в период действия УПК РСФСР 1960 г. и УПК РФ показало, что следователи и дознаватели при вынесении постановления о мере пресечения почти не ссылались на конкретные фактические данные, а приводили лишь общие выводы, соответствующие дословному тексту ст. 97 УПК РФ, а в некоторых постановлениях ссылки на основания отсутствовали вообще [11, с. 11–13].

В настоящее время основания и порядок применения заключения под стражу определен в ст. 108 УПК РФ [1].

В литературе на протяжении длительного времени идет спор по поводу законности при избрании меры пресечения в виде заключения под стражу. Чувилев А.А. отмечал, что "в материалах уголовных дел сравнительно редко можно найти доказательства, прямо указывающие на необходимость применения меры пресечения. Чаще всего об этом косвенно свидетельствуют такие обстоятельства дела, как способ преступления, его продолжительность, совершение нескольких преступлений, корыстные или иные низменные побуждения, отрицательная характеристика личности обвиняемого, наличие у него судимости и т.д." [20, с. 21].

Судья, принимая решение о применении меры пресечения, в соответствии с разъяснениями Пленума Верховного Суда РФ не может и не должен входить в обсуждение вопроса о виновности лица в инкриминируемом преступлении [4].

В ходе интервьюирования работников предварительного расследования ЛУ МВД России на ст. Москва–Рязанская, работников Московско–Рязанской транспортной прокуратуры, выявлено, что чаще всего мера пресечения в виде заключения под стражу избирается на основании того, что подозреваемый (обвиняемый) может скрыться от дознания, предварительного следствия или суда (80%). В минимальной степени эта мера пресечения применяется исходя из того, что обвиняемый не имеет постоянного места жительства в РФ и документов, удостоверяющих личность (10,6%), а также по основанию возможности продолжения лицом преступной деятельности (9,4%) [15, с. 55].

Изучение уголовных дел и анализ результатов работы следственного отдела и отдела дознания ЛУ МВД России

на ст. Москва–Рязанская за 2015 год показал, что в порядке ст. 91 УПК РФ в СО было задержано 96 человек, в ОД – 19 человек, в отношении которых были возбуждены ходатайства об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу. Из них: отказано судом в удовлетворении ходатайства о заключении под стражу в ОД – 6, в СО – 0; отказано прокурором в ОД – 0, отказано руководителем следственного органа СО – 3.

За первое полугодие 2016 г. в СО ЛУ МВД России на ст. Москва–Рязанская в порядке ст. 91 УПК РФ было задержано 20 человек, в ОД – 8 человек, в отношении которых было возбуждено ходатайство об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу. Из них: отказано судом в удовлетворении ходатайства о заключении под стражу в ОД – 3, в СО – 0; отказано прокурором в ОД – 1, отказано руководителем следственного органа СО – 1.

Как мы видим, практика отказов судом в удовлетворении ходатайств дознавателей, даже при надзоре прокуратуры все же существует.

Каждый судья, основываясь на законе, совести и внутреннем убеждении по-разному оценивает доказательства, так например, из архива Мещанского районного суда г. Москвы, по уголовному делу, возбужденному в ОД ЛУ МВД России на ст. Москва–Рязанская по ч. 1 ст. 161 УК РФ в отношении гр. А, уроженца Республики Таджикистан, на территории РФ регистрации не имеющему, отказано в избрании меры пресечения в виде заключения под стражу, поскольку материальный ущерб составил 300 рублей. Судья мотивировал свой отказ тем, что размер причиненного ущерба при избрании столь суровой меры пресечения является малозначительным и недопустимым. Из общих положений уголовного законодательства РФ мы знаем, что при открытом хищении ущерб не имеет значение. Судом гр. А. был отпущен, и дознавателем ему избрана мера процессуального принуждения в виде обязательства о явке. Затем гр. А. скрылся, совершив в дальнейшем преступление, предусмотренное п.п. а, г ч. 2 ст. 161 УК РФ [21].

Еще одним примером является уголовное дело, возбужденное в ОД ЛО МВД России на ст. Москва–Ленинградская по ч. 3 ст. 30, ч. 1 ст. 161 УК РФ, в отношении гр. Х, уроженца РФ, имеющего постоянную регистрацию в Республике Татарстан. Обстоятельствами дела являются: 18 апреля 2016 года примерно в 12 час. 30 мин. Гр. Х, находясь в торговом павильоне ООО "Андреевские булочные", расположенном в зале ожидания Ленинградского вокзала г. Москвы, по адресу: г. Москва, Комсомольская пл., д. 3, имея умысел на открытое хищение чужого имущества, действуя из корыстных побуждений, открыто похитил с полки, 11 штук шоколадок "Риттер Спорт" различного наименования, общей стоимостью 870 рублей 72 копейки.

С похищенным гр. Х. попытался скрыться с места преступления, однако его действия не были доведены до кон-

ца по независящим от него обстоятельствам, так как он был задержан сотрудниками ЧОП "РЖД – Охрана" [22]. По истечении 48 часов с момента задержания в порядке ст. 91 УПК РФ, Мещанским районным судом ему была избрана мера пресечения в виде заключения под стражу.

И в первом, и во втором случае в виде объекта хищения выступают продукты питания на небольшую сумму, однако суды принимают разные решения.

Как мы видим основания, по которым суд отказывает в избрании меры пресечения в виде заключения под стражу, в УПК РФ не предусмотрены. Зачастую при отказе в избрании меры пресечения под стражу, лицо, в отношении которого возбуждено уголовное дело скрывается, и впоследствии объявляется в федеральный розыск. Неоднократно были случаи вынесения ходатайства об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу, при установлении лица объявленного в розыск, но и в данном случае судьи приносили отказы, ссылаясь на основания, не закрепленные в УПК РФ.

Из уголовных дел, возбужденных сотрудниками ЛУ МВД России на ст. Москва–Рязанская, по которым выносились ходатайства об избрании меры пресечения в виде заключения под стражу, видно, что при отказе в удовлетворении ходатайства судьи не заменяли арест на иную меру пресечения, таких как залог или домашний арест. Зачастую следователями либо дознавателями применяется подписка о невыезде и надлежащем поведении либо мера процессуального принуждения – обязательство о явке.

С чем связано значительное количество отказов в избрании меры пресечения в виде заключения под стражу до сих пор не ясно. Возможно, это направлено на гуманизацию закона за преступления небольшой или средней тяжести, а также снижение нагрузки на следственные изоляторы, тюрьмы.

В связи с сокращением сроков расследования было бы гуманным установить предельные сроки содержания под стражей за преступления по всем категориям тяжести. К примеру, за преступления небольшой тяжести предельным сроком содержания под стражей установить – 2 месяца, за преступления средней тяжести – 4 месяца, за тяжкие преступления и особо тяжкие – 6 месяцев (иное продление срока содержания под стражей вплоть до 18 месяцев в исключительных случаях оставить без изменений). В исключительных случаях продление сроков содержания под стражей до 6 месяцев за преступления небольшой или средней тяжести допускается только при наличии производства трудоемких экспертиз по уголовному делу либо официального и подтвержденного запроса о международной правовой помощи. В связи с данным ранжиром существенно уменьшится "волокита" по уголовным делам. Ведь зачастую у следователя либо дознавателя просто не хватает времени провести все следственные действия из-за загруженности по другим уголовным делам.

Согласно УПК РФ меры пресечения – залог и домашний арест применяются только по решению суда.

Применение домашнего ареста в качестве меры пресечения значительно затрагивает права собственника жилого помещения, где обязан будет постоянно находиться подозреваемый или обвиняемый, поскольку не каждый захочет превращать его дом в "арестный".

Ранее "арестным домом" считалось помещение для подвергаемых аресту по приговорам мировых судей; особое здание, выстроенное городской думой Санкт-Петербурга в 1881 году; содержало как общие помещения, так и одиночные камеры. В настоящее время в РФ не существует ни единого арестного дома [23].

В ст. 107 УПК РФ установлено, что домашний арест "...заключается в нахождении подозреваемого или обвиняемого в полной либо частичной изоляции от общества в жилом помещении, в котором он проживает в качестве собственника, нанимателя либо на иных законных основаниях..." [1].

По нашему мнению, в тексте УПК РФ не разъяснено понятие "иных законных оснований". Под иными законными основаниями может быть, например, предусмотрена фактическая регистрация гражданина в жилом помещении в определенном законом порядке. Но как быть с нанимателем, ведь многие в настоящее время предоставляют квартиру не на законных основаниях, без отчисления соответствующего налога. То есть, наниматель проживает в квартире незаконно, и как в таких случаях выяснять мнение собственника. Также не предусмотрено законом, как выяснять мнение у других жильцов квартиры, если, к примеру, наниматель снимает по договору найма жилья жилое помещение, но в нем на таких же законных основаниях проживает еще несколько человек. Как необходимо поступать в этом случае? В связи с нахождением в лечебном учреждении также не указано, каков порядок получения согласия руководителя лечебного учреждения. Или, к примеру, лицо находится в санатории оздоровительного типа как необходимо поступать в этом случае.

На основании вышеизложенного, предлагается внести изменения в ч. 1 ст. 107 УПК РФ изложив ее в следующей редакции: "домашний арест ... заключается в нахождении подозреваемого или обвиняемого в полной либо частичной изоляции от общества в жилом помещении, в котором он проживает в качестве собственника, либо имеет регистрацию в жилом помещении, нанимателя жилого помещения с предоставлением договора суду о найме жилого помещения...", а также дополнить ст. 107 УПК РФ частью 1.1: "при избрании меры пресечения в виде домашнего ареста обязательным является участие в суде собственника жилого помещения, в случае если лицо зарегистрировано в данном жилом помещении в установленном законом порядке, наймодателя при предоставлении договора о сдаче жилого помещения, с подтверждением о том, что в жилом по-

мещении иные лица не проживают, руководителя лечебного учреждения, в котором проходит лечение подозреваемый либо обвиняемый".

Согласно ч. 7 ст. 107 УПК РФ суд с учетом данных о личности подозреваемого или обвиняемого и фактических обстоятельствах дела при избрании домашнего ареста в качестве меры пресечения может запретить и (или) ограничить: выход за пределы жилого помещения, в котором он проживает; общение с определенными лицами; отправку и получение почтово-телеграфных отправок; использование средств связи и информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" [1].

Данная норма закона опять же является противоречивой. Например, жилое помещение не оборудовано санузлом, и туалет находится во дворе, либо в летнее время предусмотрен летний душ, как поступить в этом случае, если в законе четко сказано, что суд может запретить, или ограничить выход за пределы жилого помещения. По нашему мнению, целесообразным в данном случае будет, указание в постановлении судьи конкретной территории, где может находиться подозреваемый (обвиняемый), а также установить метраж выхода за пределы территории. Также необходимо в постановлении указывать с кем из лиц, не вправе общаться подозреваемый. Должен быть четкий перечень прав и обязанностей, применяемых к лицу.

Основными препятствиями к избранию данных мер пресечения являются отсутствие единообразной правоприменительной практики по вопросам, касающимся изменения места отбывания домашнего ареста, и трудности в определении предельной продолжительности пребывания лица под домашним арестом, в том числе с учетом срока содержания под стражей в качестве меры пресечения [18, с. 84–91].

Процессуальный порядок избрания меры пресечения в виде залога аналогичен домашнему аресту и заключению под стражу, но все же имеет свои отличия. Так, в новом законе не сказано, что если при подаче в суд подозреваемым, обвиняемым или другим лицом ходатайства об избрании залога, как будет уведомляться сторона обвинения о таком ходатайстве, также не указано как будет рассмотрено данное ходатайство и будет ли в нем участвовать следователь, дознаватель, потерпевший или прокурор.

Законодателем определены суммы залога (за преступления небольшой и средней тяжести не менее 50 000 рублей, за тяжкие и особо тяжкие преступления – не менее 500 000 рублей), которыми обычный рядовой гражданин вряд ли располагает, то есть залог применим только к лицам с хорошим финансовым положением. К примеру, в США и Канаде залог является самой распространенной мерой пресечения, поскольку размер залога исчисляется от 50 долларов, и зависит от вида преступления.

Однако применение залога носит двойственный ха-

рактер, ведь отпуская на свободу особо опасных преступников, таких как убийцы, насильники, террористы, ставится под угрозу жизнь и здоровье неопределенного круга людей. Обвиняемые смогут путем угроз повлиять на показания потерпевших и свидетелей.

Правильным является мнение В.М. Быкова: "законодателю следует указать, что залог как мера пресечения может применяться только в отношении тех лиц, которые подозреваются или обвиняются в совершении преступлений небольшой и средней тяжести, либо лиц, с которыми заключено досудебное соглашение о сотрудничестве" [7, с. 26–30].

Ибрагимов И. отмечает: "поскольку у потерпевшего могут быть причины, заставляющие его беспокоиться о своей безопасности, ему не все равно, на свободе или под стражей находится обвиняемый. Именно реальные опасения потерпевшего за жизнь, здоровье и имущество свое и своих близких родственников должны стать основанием для его права и реальной возможности обжаловать в вышестоящий суд постановление судьи первой инстанции о необходимости принятия решения об избрании в отношении обвиняемого меры пресечения в виде заключения под стражу. Мнение потерпевшего по этому вопросу должно быть обязательно принято во внимание с учетом конкретных обстоятельств дела, и не только дознавателем, следователем, прокурором, но и судами, которые заинтересованы в установлении гарантий безопасности участников уголовного процесса, и в первую очередь безопасности самого потерпевшего" [12, с. 138].

Брусницын Л. считает, что "правоприменитель обязан знать и учитывать мнение потерпевшего при избрании всех без исключения мер пресечения" [6, с. 71]. Таковой же точки зрения придерживаются и ряд других авторов, например О. Корнелюк, С. Колдин и др. [13, с. 71].

На основании изложенного необходимо внести изменения в ст. 106 УПК РФ дополнив ее частью 2.1 "При избрании залога суду следует в каждом случае приглашать в судебное заседание потерпевшего, либо его законного представителя. Отказ потерпевшего (законного представителя) от участия в судебном заседании либо неявка без уважительных причин, своевременно извещенных о времени судебного заседания, не является препятствием для рассмотрения ходатайства, за исключением случаев неявки обвиняемого".

В транспортной полиции, такие меры пресечения как залог и домашний арест применяются крайне редко.

Это связано в первую очередь со спецификой работы, поскольку подозреваемыми чаще всего являются люди с низким уровнем дохода, либо лица без определенного места жительства, иностранные граждане, находящиеся незаконно на территории РФ, гастролеры, осужденные или сбежавшие из мест лишения свободы.

К примеру, за 2013–2016 г.г. такие меры пресечения как залог и домашний арест следователями и до-



знавателями ЛУ МВД России на ст. Москва–Рязанская не применялись.

По нашему мнению, законодателю следует более тщательно подойти к вопросам применения мер пре-

сечения, ограничивающих конституционные права граждан, внести изменения в УПК РФ, а прокурорам более грамотно и обоснованно отстаивать свою позицию в судах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовно–процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 г. № 174–ФЗ (ред. от 06.07.2016 г.) // Собрание законодательства РФ. 2001. N 52. (часть I) ст. 4921.
2. О внесении изменений в Уголовно–процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 5 июня 2007 г. N 87–ФЗ (ред. от 22 декабря 2014 г.) // Собрание законодательства РФ. 2007. N 24, ст. 2830.
3. О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации: постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 10 октября 2003 г. N 5 (ред. от 05.03.2013 г.) // Российская газета. 2003. 2 декабря. N 244.
4. О применении судами норм Уголовно–процессуального кодекса Российской Федерации: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05 марта 2004 N 1 (ред. 30.06.2015) // Российская газета. 2004. 25 марта. N 60.
5. Об организации прокурорского надзора за процессуальной деятельностью органов предварительного следствия: приказ Генеральной прокуратуры Рос. Федерации от 2 июня 2011 г. N 162 // Законность. 2011. N 11. С. 57–68.
6. Брусницын Л.В. Меры пресечения по УПК РФ: новеллы и старые ошибки // Уголовное право. 2002. – N 3. – С. 71.
7. Быков В.М. Новый закон о залоге как мере пресечения // Законность. 2010. N 9. С. 26–30.
8. Гаврилов Б.Я. Федеральный закон от 5 июня 2007 года № 87–ФЗ: мнение специалиста и ученого // Российская юстиция. 2007. N 7. С. 60–64.
9. Гродзинский М.М. Меры пресечения в действующем праве // Ежегодник советской юстиции. 1922. N 11. С. 3.
10. Гусев Н.Н. Руководитель следственного органа: новые полномочия по контролю за деятельностью следователя // Научный вестник Омской академии МВД России. 2008. N 4. С. 66–68.
11. Гуськова А.П. О практике судебного контроля за законностью и обоснованностью применения заключения под стражу в предварительном следствии / А.П. Гуськова, В.А. Емельянов // Российский судья. – 2004. – N 4. – С. 11–13.
12. Ибрагимов И.М. Защита прав потерпевшего на разных стадиях уголовного процесса // "Черные дыры" в российском законодательстве. 2008. N 4. С. 138.
13. Корнелиук О.В. Баланс процессуальных статусов потерпевшего и обвиняемого при досудебном производстве: автореф. дис. ... канд. юр. наук. Нижний Новгород, 2003. С.11.
14. Костанов Ю.А. Необходимость возвращения надзора за следствием // Уголовный процесс. 2012. N 5. С. 12–19.
15. Копылова О.П., Карташова А.Г. Прокурорский надзор и судебный контроль за предварительным расследованием: монография. – Тамбов: Изд–во ИП Чеснокова А.В., 2015. С. 55.
16. Магомедов А.Ш. Согласие руководителя следственного органа на возбуждение следователем ходатайства перед судом: необходимость или препятствие // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. №7 (33): в 2–х ч. Ч.1. – С. 140.
17. Петрухин И.Л. Неприкосновенность личности и принуждение в уголовном процессе / отв. ред.: Михайловская И.Б. – М.: Наука, 1989. С. 126.
18. Спесивов Н.В. Реализация в законодательстве и на практике права на свободу и личную неприкосновенность // Уголовный процесс. 2013. N 11. С. 84–91.
19. Ткачев И.В. Современные проблемы реформирования досудебного производства в соответствии с уголовно–процессуальным законодательством Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. С. 25.
20. Чувилов А.А. Заключение под стражу в качестве меры пресечения: лекция. М., 1989. С. 21.
21. Уголовное дело N 01–0410/2016 // Архив Мещанского районного суда г. Москвы за 2016 г.
22. Уголовное дело N 01–0687/2016 // Архив Мещанского районного суда г. Москвы за 2016 г.
23. Википедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Арестный\\_дом](https://ru.wikipedia.org/wiki/Арестный_дом). (дата обращения: 12.10.2016).

© А.Г. Карташова, О.П. Копылова, ( 19alla9120081@rambler.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



## ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ПРИМЕЧАНИЮ 2 К СТАТЬЕ 184 УК РФ

### EXEMPTION FROM CRIMINAL LIABILITY IN ACCORDANCE WITH THE NOTE 2 TO THE ARTICLE 184 OF THE CRIMINAL CODE OF RUSSIAN FEDERATION

*A. Kuznetsov*

#### Annotation

The article investigates the specific ground for exemption from criminal liability provided by the Note 2 to the Article 184 of the Criminal Code of Russian Federation. There are formulated approaches to the interpretation and application of this provision, as well as proposals of the changes in the criminal law.

**Keywords:** exemption from criminal liability, special basis, note, unlawful influence, the result of the official sports competitions, entertainment commercial contest.

**Кузнецов Александр Васильевич**  
Аспирант,  
Дальневосточный федеральный  
университет, г. Владивосток

#### Аннотация

Статья посвящена исследованию специального основания освобождения от уголовной ответственности, предусмотренного примечанием 2 к ст. 184 УК РФ. Сформулированы подходы к толкованию и применению указанной нормы, а также предложения по внесению изменений в уголовное законодательство.

#### Ключевые слова:

Освобождение от уголовной ответственности, специальное основание, примечание, противоправное влияние, результат официального спортивного соревнования, зрелищного коммерческого конкурса.

Статьей 184 УК РФ "Оказание противоправного влияния на результат официального спортивного соревнования или зрелищного коммерческого конкурса" предусмотрена уголовная ответственность за подкуп участников и организаторов официального спортивного соревнования или зрелищного конкурса (ч. 1 ст. 184) и за получение подкупа указанными лицами (ч. 3 ст. 184). Ч. 2 и ч. 4 статьи предусматривают квалифицированные составы указанных преступных деяний соответственно.

Статьи с аналогичными составами (ст. 204 "Коммерческий подкуп", ст. 291 "Дача взятки") предусматривали специальное основание для освобождения от уголовной ответственности, в связи с чем в 2010 г. Федеральным законом от 17 июня 2010 г. № 120-ФЗ "О внесении изменений в статью 184 Уголовного кодекса Российской Федерации" указанная статья была дополнена примечанием, предусматривающим основания освобождения от уголовной ответственности [2]. В 2016 году статья также претерпела изменения, согласно которым для освобождения от ответственности необходимо, кроме прочего, активно способствовать раскрытию и (или) расследованию преступления [3]. Наряду с этим, в статье появилась часть 5, предусматривающая ответственность за посредничество в совершении деяний, предусмотренных ч. ч. 1–4 ст. 184 УК РФ. Основание освобождения от ответ-

ственности, указанное в примечании 2 ст. 184 УК РФ, распространяется и на часть 5 данной статьи.

Согласно примечанию 2 к ст. 184 УК РФ, "лицо, совершившее преступление, предусмотренное частью первой, второй или пятой настоящей статьи, освобождается от уголовной ответственности, если оно активно способствовало раскрытию и (или) расследованию преступления и либо в отношении его имело место вымогательство, либо это лицо добровольно сообщило о совершенном преступлении в орган, имеющий право возбудить уголовное дело" [1].

*Таким образом, наряду с необходимым условием об активном способствовании раскрытию и (или) расследованию преступления, можно обозначить два дополнительных альтернативных условия освобождения от ответственности:*

- ◆ если в отношении лица имело место вымогательство;
- ◆ если это лицо добровольно сообщило о подкупе в орган, имеющий право возбудить уголовное дело.

Указанная специальная норма освобождения от ответственности охватывает ч. 1 и 2 (предусматривают ответственность "подкупающих" лиц) и 5 статьи (предусматривает ответственность за посредничество в под-

купе), в то время как на ч. 3 и 4 (предусматривают ответственность лиц, получающих подкуп) примечание 2 ст. 184 УК РФ не распространяется. При этом санкции ч. 1 и 3, ч. 2 и 4 ст. 184 абсолютно идентичны. Чем же обусловлен такой подход законодателя к дифференциации оснований освобождения от уголовной ответственности лиц, подкупающих и получающих подкуп? Если проанализировать схожие по составу ст. 204 УК РФ "Коммерческий подкуп", ст. 290 УК РФ "Получение взятки" и ст. 291 "Дача взятки", то можно отметить, что для лиц, осуществляющих подкуп или дающих взятку, также предусмотрено специальное основание освобождения от ответственности. Для лиц, получающих коммерческий подкуп или взятку, таких оснований не предусмотрено.

Можно предположить, что законодатель следовал той позиции, согласно которой взяточдатель находится в зависимости от взяточполучателя и зачастую вынужден идти на преступление в результате вымогательства со стороны второго. В свою очередь, так как одной из причин нулевой раскрываемости подобных преступлений является наличие выгоды со стороны обоих указанных лиц, то такая норма призвана мотивировать взяточдателей к сотрудничеству с правоохранительными органами с целью изобличения в том числе и взяточполучателей [8].

Следует признать положительным тот факт, что в примечание 2 ст. 184 УК РФ было введено условие об активном способствовании раскрытию и расследованию преступления (как это предусмотрено примечаниями ст. 204 и ст. 291 УК РФ), так как сообщение о подкупе предполагает дальнейшее содействие следствию в установлении и изобличении подкупаемых лиц. Тем не менее необходимо исключить из примечания 2 ст. 184 УК РФ указание на "активность" действий, направленных на содействие раскрытию и (или) расследованию преступления, так как понятие и признаки данного термина не установлены законом, ввиду чего он не имеет практического значения для целей применения указанной нормы.

Сообщение о преступлении может считаться добровольным только если у лица была реальная возможность продолжать совершение преступления или скрывать факт его совершения [6–7]. Согласно п. 29 Постановления Пленума Верховного Суда от 9 июля 2013 г. № 24 "О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях", не может признаваться добровольным сообщение, сделанное в связи с тем, что о подкупе стало известно органам власти [4].

Положительным моментом является наличие четкого указания на то, что сообщение о преступлении долж-

но быть совершено в орган, имеющий право возбудить уголовное дело.

Само примечание к ст. 184 УК РФ было задумано с целью стимулировать лиц, совершивших подкуп в сфере спортивных соревнований и зрелищных конкурсов, сообщать о фактах коррупции в сфере спортивных и иных соревнований, что способствовало бы прозрачности и открытости указанных мероприятий.

Однако даже наличие специального основания освобождения от уголовной ответственности не привело к выявлению преступлений по ст. 184 УК РФ, и данная норма остается незадействованной [5]. Возможно, это связано с тем, что наличие вымогательства, как одного из альтернативных условий освобождения от ответственности, фактически лишает лиц, давших взятку, всяких мотивов на сообщение о совершенном преступлении. Ведь в случае выявления данного преступного деяния иным образом, лицо также подлежит освобождению от ответственности, как если бы оно самостоятельно сообщило о подкупе в соответствующий орган.

Также обращает на себя внимание тот факт, что в ст. 184 УК РФ отсутствует такой квалифицирующий признак, как вымогательство, несмотря на то, что наличие вымогательства со стороны подкупаемого лица является одним из альтернативных условий освобождения от ответственности лица, осуществившего подкуп. При этом в других статьях коррупционной направленности вымогательство является квалифицирующим признаком преступления (ст. ст. 204 и 291 УК РФ).

При этом не представляется возможным в рамках применения примечания данной статьи использовать для дополнительной квалификации действий вымогателя подкупа ст. 163 УК РФ "Вымогательство".

*Так, ст. 163 устанавливает ответственность за требования о совершении действий имущественного характера, которые сопряжены с:*

- ◆ угрозой применения насилия;
- ◆ либо угрозой уничтожения или повреждения чужого имущества;
- ◆ либо угрозой распространения сведений, порочащих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких.

Однако подобная характеристика вымогательства противоречит самой природе преступления, предусмотренного ст. 184 УК РФ, которая предполагает, что вымогательство осуществляется путем угроз как раз в отношении оказания влияния на результат соревнования или конкурса.

Поэтому необходимо обратиться к упомянутому Постановлению Пленума Верховного Суда от 9 июля 2013 г. № 24, в п. 18 которого подробно раскрывается содержание таких категорий, как вымогательство взятки (п. "б" ч. 5 ст. 290 УК РФ) или предмета коммерческого подкупа (п. "б" ч. 4 ст. 204 УК РФ).

Тем не менее в постановлении нет прямого указания на его распространение в отношении ст. 184 УК РФ (это может быть связано с отсутствием практики применения данной статьи). В такой ситуации остается неясным, как органы предварительного расследования должны установить в конкретной ситуации наличие вымогательства и каким образом его необходимо квалифицировать.

В связи с этим считаем возможным использование п. 18 упомянутого постановления и в отношении ст. 184. Таким образом, под вымогательством следует понимать требования имущественного характера, сопряженные с угрозой совершить действия (бездействие), которые могут причинить вред законным интересам лица, а также заведомое создание условий, при которых лицо вынуждено осуществить указанные действия с целью предотвращения вредных последствий для своих правоохраняемых интересов.

Тем не менее вне правового регулирования остается вопрос об уголовной ответственности за вымогательство в целях оказания противоправного влияния на результат официального спортивного соревнования или зрелищного коммерческого конкурса. Представляется необходимым устранение данного пробела путем введения в ст. 184 УК РФ части 6, санкция которой должна

предусматривать увеличение сроков наказания и размеров штрафа по отношению к ч. 3 и ч. 4 указанной статьи. Аналогично санкциям других статей, посвященных преступлениям коррупционной направленности, усиление ответственности за вымогательство по данной статье соответствует степени общественной опасности этого преступного деяния.

Часть 6 ст. 184 УК РФ следует сформулировать следующим образом:

"Деяния, предусмотренные частями третьей или четвертой настоящей статьи, если они сопряжены с вымогательством предмета подкупа, наказываются штрафом в размере от одного миллиона до двух миллионов рублей или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период от трех до пяти лет, либо принудительными работами на срок от двух до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо лишением свободы на срок до восьми лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет".

В заключение стоит отметить, что отсутствие возбужденных уголовных дел по ст. 184 УК РФ не говорит об отсутствии коррупции в сфере спорта и различных конкурсов. И внесение соответствующих поправок в уголовное законодательство без сомнения необходимо, однако только наряду с мерами организационного характера, направленными на увеличение прозрачности спортивных и иных мероприятий, а также добросовестности их участников.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954. (с послед. изм. и доп.)
2. О внесении изменения в статью 184 Уголовного кодекса Российской Федерации: федер. закон от 17 июня 2010 г. № 120-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2010. № 25. Ст. 3071.
3. О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 03 июля 2016 г. № 324-ФЗ // Российская газета. 2016. № 149.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2013 № 24 "О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях" // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2013. № 9. (с послед. изм. и доп.)
5. Данные судебной статистики Судебного департамента при Верховном Суде РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>
6. Волженкин, Б.В. Служебные преступления: комментарий законодательства и судебной практики / Б.В. Волженкин. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2005. – 558 с.
7. Галахова, А.В. Должностные преступления. Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления / А.В. Галахова. – М.: Изд-во Рос. правовой акад. МЮ РФ, 1998. – 65 с.
8. Щепотин, А.В. Освобождение от уголовной ответственности на основании примечания к ст. 291 и другим статьям Особенной части УК // Законность. 2012. № 12. С. – 55–56.

# О НОРМАТИВНЫХ СПОСОБАХ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВУ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ СО СТОРОНЫ ЗАЩИТНИКОВ

## ABOUT LEGAL WAY OF SOLVING PROBLEMS OF OVERCOMING OF COUNTERACTION A PRELIMINARY INVESTIGATION FOR THE DEFENSE

*L. Smeshkova*

### Annotation

The article analyzes the current state of the problem of counteraction to investigation of crimes by the defenders. In the context of the national criminalistic and criminal procedure science, these questions were discussed widely, bringing to identify the participants in criminal proceedings, most often create obstacles production of the preliminary investigation, including the leading position occupied by the defenders. The article offered some ways to solving these issues.

**Keywords:** criminal proceedings, countering a preliminary investigation, the defender.

*Смешкова Лилия Викторовна*

*К.юр.н., доцент,  
Новосибирский государственный  
технический университет*

### Аннотация

В статье анализируется современное состояние проблемы противодействия расследованию преступлений со стороны защитников. В контексте отечественной криминалистической и уголовно-процессуальной науки эти вопросы обсуждались достаточно широко, в результате чего определились участники уголовного судопроизводства, наиболее часто создающие препятствия производству предварительного расследования, в числе которых ведущую позицию занимают защитники. В статье предложены некоторые нормативные способы решения этих проблем.

### Ключевые слова:

Уголовное преследование, противодействие производству предварительного расследования, защитник.

Многолетняя практика применения Уголовно-процессуального кодекса РФ давно примирила юридическое сообщество с тем фактом, что в основе взаимоотношений участников со стороны обвинения и защиты лежит состязательное начало. Принцип состязательности обусловил правовую природу современного отечественного уголовного процесса, определил содержание ряда базовых уголовно-процессуальных институтов. Благодаря его существованию, законодатель не устает видоизменять комплекс прав потерпевших и лиц, подвергающихся уголовному преследованию, с целью уравнивать их шансы на победу.

Не секрет, что в рамках этой процессуальной борьбы за первенство, наиболее сложные в разрешении конфликтные ситуации возникают в плоскости отношений следователь – защитник. Безусловно, достаточно сложно утверждать о равенстве процессуальных сил и возможностей этих двух фигур, даже учитывая положение ч. 4 ст. 15 УПК РФ.

Очевидно, что следователь, будучи должностным лицом, оснащен таким объемом властных полномочий, которые обуславливают возможность оказания принуди-

тельного воздействия на участников уголовного судопроизводства для достижения задач уголовного преследования. Прежде всего, речь идет о применении мер принуждения в связи с предупреждением возможности воспрепятствования производству предварительного следствия, и о возможности получения доказательств в рамках осуществления тех следственных действий, при производстве которых проявляются элементы государственного принуждения в отношении участвующих в них лиц.

Между тем, арсенал процессуальных средств защитника, связанных с процедурой собирания доказательств, много скромнее и не обеспечивается ничем, кроме его настойчивости и усердия. Особенно, если учесть, что законодатель, предусмотрев ряд способов добывания доказательственной информации, не проработал механизм и процессуальную форму их закрепления защитником [1, с. 45–59, 129–136; 2, с. 36–43; 3, с. 98–100; 4, с. 23–34].

Более того, в проблемной уголовно-процессуальной литературе отмечается существование ряда факторов, усугубляющих и без того сложное положение стороны защиты. В юридической периодике обнаруживается ряд

высказываний процессуалистов о возможности оказания давления на адвокатов со стороны следователей, пользующихся своим должностным статусом. Примерами служат случаи принуждения защитников к даче свидетельских показаний, вопреки предписаниям ч. 3 ст. 56 УПК РФ, необоснованное проведение обыска в адвокатских служебных помещениях, неаргументированные отказы в удовлетворении ходатайств об участии в следственных действиях, о приобщении к материалам уголовного дела предметов и документов, добытых защитником [5, с. 33–37; 6, с. 3–7; 7, с. 8–11].

Не стоит оспаривать справедливость этих утверждений, тем более что они иллюстрируются примерами из правоприменительной практики. Вместе с тем нельзя не признать, что и адвокаты–защитники, отстаивая интересы доверителей, нередко порождают серьезные препятствия для реализации задач, поставленных перед следователем, поскольку весьма своеобразно понимают смысл п. 11 ч. 1 ст. 53 УПК РФ либо изначально избирают недобросовестные и незаконные методы ведения защиты.

В криминалистической теории о преодолении противодействия производству предварительного расследования достаточно давно сформированы представления о субъектах такого противостояния и используемых ими способах воспрепятствования реализации функции предварительного расследования. Наиболее активными субъектами такого противодействия являются подозреваемые, обвиняемые, и их защитники; вторую позицию занимают потерпевшие, свидетели, иные лица, заинтересованные в исходе уголовного дела (близкие лица, родственники участников уголовного судопроизводства), при этом наиболее сложную структуру представляет собой противодействие, оказываемое защитниками [8, с. 122–137; 9, с. 101–114; 10, с. 6; 11].

Представляется, что повышенная сложность нивелирования противодействия, оказываемого адвокатом–защитником, обуславливается причинами, имеющими преимущественно нормативную природу. Это некоторые пробелы уголовно–процессуального закона в отношении закрепления норм, регулирующих порядок пребывания защитника в сфере производства по уголовному делу, а также отсутствие эффективных правовых механизмов, позволяющих следователю инициировать применение дисциплинарной ответственности к тем адвокатам, которые избирают недопустимые с точки зрения профессиональной этики способы процессуального поведения.

Последнее в свою очередь является следствием недостаточно четкой правовой регламентации оснований и условий привлечения адвокатов к дисциплинарной ответственности в случаях неисполнения или небрежного исполнения ими профессиональных обязанностей.

В соответствии с ч. 7 ст. 31 Закона "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" президент адвокатской палаты возбуждает дисциплинарное производство в отношении адвоката при наличии допустимого повода и в порядке, предусмотренном кодексом профессиональной этики адвоката.

*В соответствии с ч. 1 ст. 20 Кодекса профессиональной этики адвоката (далее – КПЭА) поводами для возбуждения дисциплинарного производства являются:*

1. жалоба, поданная в адвокатскую палату другим адвокатом, доверителем адвоката или его законным представителем, а равно – при отказе адвоката принять поручение без достаточных оснований – жалоба лица, обратившегося за оказанием юридической помощи в порядке статьи 26 Федерального закона "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации";
2. представление, внесенное в адвокатскую палату вице–президентом адвокатской палаты либо лицом, его замещающим;
3. представление, внесенное в адвокатскую палату органом государственной власти, уполномоченным в области адвокатуры;
4. обращение суда (судьи), рассматривающего дело, представителем (защитником) по которому выступает адвокат, в адрес адвокатской палаты.

Очевидно, что цитируемая норма КПЭА не содержит такого повода как сообщение (представление) следователя о недобросовестных методах ведения защиты в рамках судопроизводства по уголовному делу. Создавшаяся ситуация представляется нам весьма странной, тем более, что право такого обращения предоставлено суду (судье). Положение осложняется категоричной нормой ч. 4 ст. 20 КПЭА, предусматривающей, что жалобы, обращения, представления лиц, не указанных в ч. 1 ст. 20 не могут являться допустимым поводом для возбуждения дисциплинарного производства.

Обращаясь к истории вопроса, интересно отметить, что исследуемая проблема обращала на себя внимание правоведов более десяти лет назад, уже в период принятия Кодекса профессиональной этики адвокатов [12, с. 13–18]. К сожалению, вопрос об урегулировании полномочий следователя относительно возможности обращаться в адрес адвокатской палаты остался незамеченным и не подвергался обсуждению при реформировании института профессиональной ответственности адвокатов.

Считаем, что внесение следователем, дознавателем представления с изложением фактов, свидетельствующих о нарушении адвокатом норм федерального законодательства или норм КПЭА, либо о неисполнении адвокатом своих профессиональных обязанностей в соответствующую адвокатскую палату субъекта РФ, могло бы

стать эффективным средством борьбы с противодействием, оказываемым адвокатами при их участии в производстве по уголовным делам. В свете вышесказанного автор полагает, что в ч. 1 ст. 20 КПЭА необходимо внести дополнение в виде п. 5, изложенного в следующей редакции:

"Поводами для возбуждения дисциплинарного производства являются:...

5. представление следователя, дознавателя о наличии фактов нарушения адвокатом норм федерального законодательства или настоящего Кодекса либо о неисполнении (ненадлежащем исполнении) адвокатом своих профессиональных обязанностей".

В завершение хотелось бы обратить внимание еще на одну проблему, связанную с практикой применения уголовно-процессуального института приглашения и замены защитника.

Судя по содержанию ряда криминалистических и уголовно-процессуальных научных работ, а также отзывам практиков, уклонение от явки для участия в следственных (процессуальных) действиях является одной из наиболее распространенных форм воспрепятствования производству предварительного расследования со стороны защитников.

Такому положению дел нередко способствует умелое использование адвокатами положений части 3 ст. 50 УПК РФ. В случае неявки приглашенного подозреваемым (обвиняемым) защитника в течение 5 суток со дня заявления соответствующего ходатайства следователь вправе предложить подследственному пригласить другого защитника, а в случае его отказа принять меры по его назначению. Если участвующий в уголовном деле защитник в течение 5 суток не может принять участие в производстве конкретного процессуального действия, а подозреваемый, обвиняемый не приглашает другого защитника и не ходатайствует о его назначении, то дознаватель, следователь вправе произвести данное процессуальное действие без участия защитника, за исключением случаев, предусмотренных пп. 2–7 ст. 51 УПК РФ.

Очевидно, что благодаря существованию цитируемой нормы адвокат, имеющий намерение умышленно затягивать сроки производства по уголовному делу, имеет возможность целенаправленно срывать практически каждое процессуальное, в том числе следственное действие с участием подозреваемого (обвиняемого), о производстве

которого он был уведомлен следователем. В данной ситуации нужно лишь не превысить пятисуточный срок, в пределах которого допустима неявка защитника для участия в процессуальном действии, что не представляет сложности. При этом защитник не обязан оговаривать причины неявки, поскольку законодатель их в принципе не устанавливает. Учитывая объем следственных действий, производимых с участием подозреваемого и обвиняемого, несложно представить масштаб той проблемы, которую может создать защитник для следователя в плане соблюдения сроков предварительного следствия, при помощи всего лишь одной уголовно-процессуальной нормы.

Считаем, что ч. 3 ст. 50 УПК РФ нуждается в обязательной корректировке в связи с необходимостью сокращения срока, в течение которого допустима неявка защитника для участия в процессуальном действии. С учетом вышесказанного предлагается следующий вариант редакции статьи 50 УПК РФ:

Статья 50. Приглашение, назначение и замена защитника, оплата его труда.

3. В случае неявки приглашенного защитника в течение 5 суток со дня заявления ходатайства о приглашении защитника дознаватель, следователь или суд вправе предложить подозреваемому, обвиняемому пригласить другого защитника, а в случае его отказа принять меры по назначению защитника. Если участвующий в уголовном деле защитник в течение 24 часов не может принять участие в производстве конкретного процессуального действия, а подозреваемый, обвиняемый не приглашает другого защитника и не ходатайствует о его назначении, то дознаватель, следователь вправе произвести данное процессуальное действие без участия защитника, за исключением случаев, предусмотренных пунктами 2 – 7 части первой статьи 51 настоящего Кодекса.

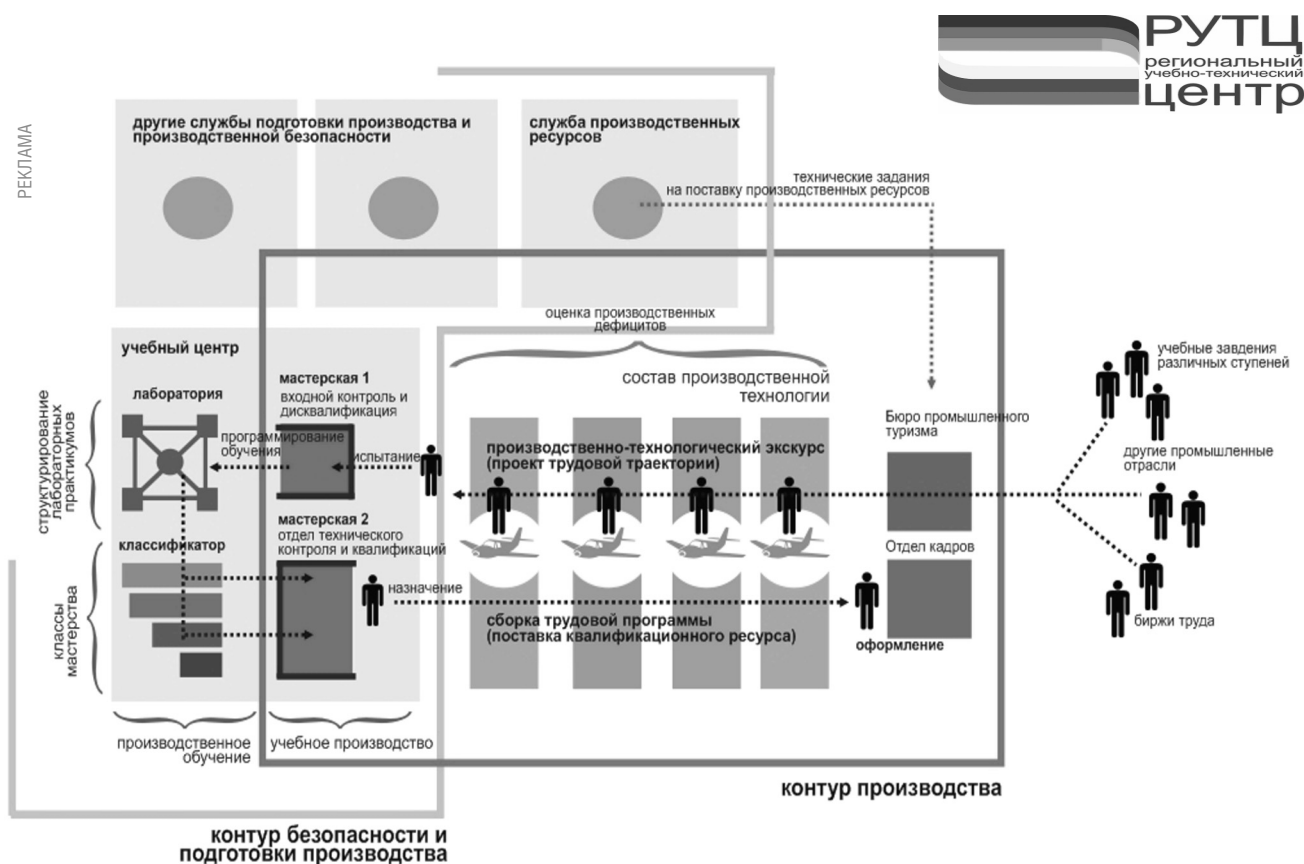
3.1. Если участвующий в уголовном деле защитник не может принять участие в производстве конкретного процессуального действия по уважительной причине, следователь, дознаватель вправе по истечении пяти суток с момента уведомления защитника о производстве процессуального действия предложить подозреваемому, обвиняемому пригласить другого защитника. В случае если подозреваемый, обвиняемый не приглашает другого защитника и не ходатайствует о его назначении, то дознаватель, следователь вправе произвести данное процессуальное действие без участия защитника, за исключением случаев, предусмотренных пунктами 2 – 7 части первой статьи 51 настоящего Кодекса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Березин А.А. Защита прав граждан адвокатом в уголовном процессе. – М.: Статут, 2014. – 160 с.
2. Отчерцова О.В. Несостязательный запрос // Адвокатская практика. – 2015. – № 6. – С. 36 – 43.

3. Пермяков С.В. О тактике защиты и формах участия адвоката в собирании доказательств на этапе предварительного следствия // Российский юридический журнал. – 2016. – № 1. – С. 98 – 102.
4. Смешкова Л.В. Защита в уголовном судопроизводстве: учебное пособие /Л.В. Смешкова; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск, 2011. – 91 с.
5. Александров А., Резник Г., Головкин Л., Колоколов Н., Пастухов И., Голубок С. Два аспекта адвокатской независимости // Закон. –2015. – № 11. – С. 30 – 39.
6. Колоколов Н.А. Вызов адвоката на допрос в качестве свидетеля: критерии законности // Адвокатская практика. –2016. – № 5. – С. 3 – 7.
7. Короткова П.Е. К вопросу о независимости адвокатской деятельности // Адвокатская практика. – 2013. – № 6. – С. 8 – 11.
8. Журавлев С.Ю. Противодействие деятельности по раскрытию и расследованию преступлений и тактика преодоления. Автореф. дис... канд. юрид. наук. – Нижний Новгород. – 1992. – 144 с.
9. Карагодин В.Н. Преодоление противодействия предварительному расследованию. – Свердловск. – 1992. – 131 с.
10. Коровин Н.К. Методика расследования отдельных видов преступлений: учебное пособие. – Новосибирск, 2009. – 80 с.
11. Колмаков П.А., Кибардин И.П. О некоторых проблемах противодействия защитников производству предварительного расследования. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-nekotoryh-problemah-protivodeystviya-zaschitnikov-proizvodstvu-redvaritelnogo-rassledovaniya> (дата обращения: 22.02.2017).
12. Гармаев Ю.П. Преступное разглашение данных предварительного расследования со стороны адвокатов. // Уголовный процесс. – № 4. – 2005. – С. 13–18.

© Л.В. Смешкова, ( smeshkovalv@mail.ru ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





## ВИДЫ ПРЕСТУПНЫХ ПРОЯВЛЕНИЙ В СФЕРЕ НОТАРИАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

### THE TYPES OF CRIMINAL MANIFESTATIONS IN THE SPHERE OF NOTARIAL ACTIONS IN THE RUSSIAN CRIMINAL LAW

*O. Filippova*

#### Annotation

History suggests that almost no system of public authorities can not be effective one hundred percent. The human factor is present in any sphere of professional detail of the person. Especially it concerns the sphere of public government authorities, in particular the work of notaries.

It is quite possible that the notary will abuse their own authority and to violate the law. However, it is possible that he may be wrong in the evaluation process of the legal situation.

Therefore, it is necessary to understand the types of liability of notaries in the exercise of their professional activities, as was done in this article.

**Keywords:** notary, liability, human factors, abuse of authority, public authorities, notaries, law.

*Филиппова Ольга Владимировна*  
К.юр.н., доцент, Уральский институт  
дополнительного профессионального  
образования "Всероссийский  
государственный университет юстиции  
РПА Минюста России"

#### Аннотация

История свидетельствует о том, что практически ни одна система публичных органов не может быть результативной на все сто процентов. Человеческий фактор присутствует в любой сфере профессиональной деятельности человека. Особенно это касается сферы публичных органов государственной власти, в частности работы нотариусов.

Вполне возможна ситуация, когда нотариус будет злоупотреблять собственными полномочиями и нарушать действующее законодательство. Однако, возможен вариант, что он может и ошибиться в процессе оценки сложившейся правовой ситуации.

Поэтому необходимо разобраться в видах ответственности нотариусов при осуществлении ими своей профессиональной деятельности, что и сделано в данной статье.

#### Ключевые слова:

Нотариус, ответственность, человеческий фактор, злоупотребление полномочиями, органы государственной власти, нотариат, законодательство.

**Д**ействующее законодательство как форму реагирования на нарушение нотариусом правовой нормы устанавливает различные меры ответственности нотариусов.

В свою очередь ответственность подразделяется на виды. Общая классификация включает в себя административную ответственность, дисциплинарную, гражданско-правовую и уголовную.

В соответствии со ст. 202 УК РФ за использование нотариусом, занимающимся частной практикой, своих полномочий вопреки задачам своей деятельности и в целях извлечения выгод и преимуществ для себя или других лиц либо за нанесение вреда другим лицам, если это деяние причинило существенный вред правам и законным интересам граждан или организаций либо охраняемым законом интересам общества или государства, действующим законодательством установлена уголовная ответственность [2].

Данное деяние наказывается штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо принудительными работами на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового, либо арестом на срок до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет [1].

Использование своих полномочий частным нотариусом вопреки задачам своей деятельности может заключаться, например, в не разъяснении лицам последствий совершаемых действий, что повлекло причинение вреда, или разглашении сведений о совершаемых нотариальных действиях, или в совершении действий, противоречащих закону (удостоверение фиктивной или недействительной сделки) и т.д. [3]

Злоупотреблением вопреки задачам своей деятельности у нотариусов могут быть, в частности, удостоверение подлинности копий документов с отступлениями от текста подлинника, удостоверение подписи в отсутствие лица, которому якобы принадлежит подпись, удостоверение доверенностей в отсутствие лица, выдающего доверенность.

Применение частным нотариусом своих полномочий вопреки задачам своей деятельности заключается в совершении им правомерных действий в рамках предоставленных прав (ст. 15 Основ законодательства о нотариате 1993 г.) или выходящих за их пределы, а также действий, совершенных в нарушение обязанностей (ст. 16 Основ).

Осуществление полномочий частных нотариусов вопреки задачам их деятельности может иметь самые многообразные формы: совершение незаконных нотариальных действий; удостоверение нотариальных действий при отсутствии необходимых документов; злонамеренное соглашение нотариуса с одной из сторон сделки; требование уплатить пошлину или вознаграждение сверх согласованных сумм; разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну предпринимателей, и т.п. Общим, что объединяет все упомянутые деяния, является их незаконный характер, ибо они вступают в противоречие не только с интересами и правами граждан и юридических лиц, но и с действующим законодательством. Частными проявлениями деяния, предусмотренного в ст. 202 УК РФ, могут служить, например, совершение нотариусом нотариальных действий на свое имя и от своего имени либо на имя близких родственников (детей, супруги, родителей, внуков, ст. 47 Основ законодательства о нотариате 1993 г.).

Под извлечением выгод и преимуществ для себя (нотариуса) или других лиц следует понимать желание получить имущественную выгоду либо избежать материальных затрат, скрыть обстоятельства, исключающие возможность занятия частной нотариальной деятельностью; сокрытие убытков или материального ущерба, причиненного в результате некомпетентного выполнения профессиональных действий; стремление извлечь выгоду нематериального характера (карьеризм, протекционизм, семейственность), желание приукрасить действительное положение дел, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой и т.д. Выгоды и преимущества могут иметь как материальный, так и нематериальный характер.

Формы выгоды могут быть различными: имущественная (получение пошлины в большем размере, чем это установлено законом или согласовано сторонами, получение дара, бесплатной услуги, безвозмездного выполнения работ и т.п.); личная (в частности, благоприятный отзыв на диссертацию, публикацию, восхваляющая статья в газете).

*Преимущества для себя – это льготы при оказании услуг, внеочередное предоставление бесплатной муниципальной квартиры, продвижение по службе и т.д.;*

- ◆ извлечение выгод и преимуществ не только для себя, но и для других лиц (родственников, знакомых, юридического лица, участником которого является нотариус или аудитор, и т.д.);

- ◆ нанесение вреда другим лицам. При этом имеется в виду не только имущественный, но и моральный вред.

Так, например, в конце 2009 года в Магаданской области вынесен обвинительный приговор частным нотариусам Дмитрию Андрейчуку и Наталье Кондратьевой, а также жителям Магадана Петру Тимонину, Сергею Бирюку и Юлии Кононенко.

Следствием и судом определено, что в сентябре–октябре 2006 года Андрейчук, Тимонин и один из адвокатов Магаданской областной коллегии адвокатов объединились в организованную преступную группу для получения путем обмана права собственности на квартиру умершей жительницы Магадана. Во исполнение преступного умысла адвокат и нотариус Кондратьева изготовили поддельное завещание от имени умершей в пользу Кононенко на право распоряжения жилым помещением. На основании этого подложного документа члены организованной преступной группы получили свидетельство о государственной регистрации права собственности на квартиру и в ноябре 2006 года оформили сделку по продаже жилого помещения. Полученные от продажи денежные средства в сумме 750 тысяч рублей члены преступной группы распределили между собой.

Андрейчук признан виновным в совершении мошенничества организованной группой и организации злоупотребления полномочиями частным нотариусом (ч.4 ст.159, ч.3 ст.33 ч.1 ст.202 УК РФ). Тимонин признан виновным в совершении мошенничества организованной группой (ч.4 ст.159 УК РФ). Бирюк и Кононенко – в пособничестве в совершении мошенничества в крупном размере (ч.5 ст.33 ч.3 ст.159 УК РФ). Кондратьева – в пособничестве в совершении мошенничества в крупном размере и злоупотреблении полномочиями частным нотариусом (ч.5 ст.33 ч.3 ст.159, ч.1 ст.202 УК РФ). Приговором суда Андрейчуку назначено наказание в виде 7 лет лишения свободы, Кондратьевой – в виде 4 лет лишения свободы. Помимо этого они лишены права занимать должности нотариусов государственных нотариальных контор, а также контор нотариусов, занимающихся частной практикой, сроком на 3 года. Тимонину назначено наказание в виде 3 лет лишения свободы, Бирюку – в виде 4 лет лишения свободы, Кононенко – в виде 2 лет лишения свободы условно [4].

В конце января 2016 года в Кемеровской области перед судом предстанет нотариус, отобравший квартиру у

законного наследника, выдав свидетельство о праве на наследство фиктивному родственнику умершего, сообщает пресс-служба прокуратуры региона.

Нотариус и трое его сообщников обвиняются в мошенничестве, совершенном группой лиц по предварительному сговору, в особо крупном размере, повлекшем лишение права гражданина на жилое помещение (ч. 4 ст. 159 УК РФ). Нотариус также обвиняется по ч. 1 ст. 202 УК РФ (использование нотариусом полномочий вопреки задачам своей деятельности и в целях извлечения выгод и преимуществ для себя и других лиц, если это деяние причинило существенный вред правам и законным интересам гражданина).

По версии следствия, в 2013 году нотариус договорился с тремя знакомыми присвоить однокомнатную квартиру умершего одинокого мужчины на улице Федоровского в Кемерово. О том, что квартира осталась без владельца, узнал один из сообщников, занимавшийся неофициальной риэлторской деятельностью. О наследниках покойного ничего известно не было. Соучастники подделали документы о родственных связях с умершим, справки из ЗАГСа и управляющей компании. На основании фальшивых бумаг нотариус оформил наследственное дело и выдал одному из подельников свидетельство о праве на наследство.

В дальнейшем на подставное лицо было зарегистрировано право собственности на однокомнатную квартиру, и вскоре после этого ее продали за 1,4 млн. руб. В действительности же у умершего был законный наследник – его двоюродный брат.

Прокурор области направил это уголовное дело в Центральный районный суд Кемерово для рассмотрения по существу [5].

Существенность причиненного вреда (материального, морального) не имеет установленных законом критериев и каждый раз должна мотивироваться в обвинительных документах. Применительно к деятельности нотариуса вред может выражаться в утрате имущественных или жилищных прав, засвидетельствовании незаконной сделки, утрате доказательств и т.п.

Существенный вред можно усматривать и в том, что частный нотариус, злоупотребляя своими полномочиями, совершает другое преступление или содействует преступлению иных лиц [6].

Существенным применительно к деятельности частного нотариуса будет являться вред, выразившийся в имущественном ущербе, утрате доказательств совершения сделки или иных нотариальных действий, проявившихся в засвидетельствовании незаконной сделки, утра-

те имущественных прав, прав на различные льготы, создании препятствия для осуществления гражданами, государственными органами или общественными организациями социальных, экономических или иных функций и другие последствия.

Так, например, в 2013 году Самарской области вынесен приговор нотариусу, незаконно заверившего доверенность на продажу квартиры от имени членов семьи, которые вскоре были убиты, сообщила пресс-служба прокуратуры региона. Установлено, что нотариус Владислав Егоров в июле 2010 г. без согласия собственности, злоупотребляющей алкоголем, за вознаграждение в размере 5 тыс. руб. "удостоверил доверенность" от ее имени на имя риэлтора на право продажи квартиры в Самаре на улице Пензенской, 63–64.

За ту же сумму нотариус 7 октября 2011 г. "удостоверил доверенность" от имени членов семьи Вознесенских (матери и ее 54-летнего и 51-летнего сыновей) на имя Болясова на право продажи самарской квартиры по адресу Пугачевский тракте, 21–57. Затем Егоров удостоверил подлинность подписей Вознесенских на заявлениях о снятии их с регистрационного учета по данному адресу.

Через несколько дней, 19 октября, тела братьев Вознесенских и их 82-летней матери были обнаружены в сарае одного из домов в дачном товариществе "Рейд" Красноармейского района. По данному факту расследовалось уголовное дело. В судебном заседании нотариус свою вину не признал. Владислав Егоров признан виновным в совершении двух преступлений по ч. 1 ст. 202 УК РФ (злоупотребление полномочиями частными нотариусами). Ему назначено наказание в виде штрафа в размере 300 тыс. рублей. После возбуждения уголовного дела Егоров 19 января 2012 года сложил полномочия нотариуса по собственному желанию [7].

Одним из основополагающих принципов осуществления нотариальной деятельности, выработанных многовековой историей существования нотариата и доказавших свою непреходящую ценность, является соблюдение нотариальной тайны как важнейшее средство обеспечения "возможности человека реализовать свою автономию, независимость в этом мире, когда каждого из нас окружает огромное количество людей, органов, организаций, которые проявляют к нашей жизни большой интерес". Современное российское законодательство, юридически закрепляя данное морально-этическое требование, определяет, что нотариусы, работающие в государственных нотариальных конторах, а также занимающиеся частной практикой, обязаны хранить в тайне (в том числе после сложения полномочий или увольнения) ставшие им известными в связи с осуществлением профессиональной деятельности сведе-

ния и вправе предавать их огласке лишь в прямо предусмотренных законом случаях (ч. 2 ст. 5, ч. 2 ст. 16 Основ законодательства РФ о нотариате от 11 февраля 1993 г.).

Имеется проблема в квалификации злоупотреблений, допущенных государственными нотариусами. Они не являются должностными лицами и их нельзя привлечь к ответственности за должностные преступления. При совершении злоупотреблений с их стороны возможна ответственность за подделку документов, за участие в мошенничестве или другом преступлении, связанном с обманом или злоупотреблением доверием.

Согласно действующему уголовному законодательству России, придерживающемуся дифференцированного подхода к правовой оценке преступных деяний нотариусов в зависимости от их правового статуса,

умышленное разглашение государственными и частно-практикующими нотариусами профессиональной тайны квалифицируется, соответственно, по ст. 285 УК РФ "Злоупотребление должностными полномочиями" и ст. 202 УК РФ "Злоупотребление полномочиями частными нотариусами и аудиторами".

Кроме злоупотребления полномочиями нотариусами может быть допущено нарушение нотариальной тайны – двух объектное преступление, посягающее на нормальную, регламентированную Основами законодательства о нотариате и иными нормативными правовыми актами в рассматриваемой области деятельность государственного и "частного" нотариата (основной непосредственный объект), а также причиняющее вред правам и законным интересам физических лиц или организаций либо охраняемым законом интересам общества или государства (дополнительный непосредственный объект).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.01.2015) // Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, № 25, ст. 2954.
2. Андреева Ю.А. Юридическая ответственность нотариусов // Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. N 3. С. 63 – 67.
3. Оценочные признаки в Уголовном кодексе Российской Федерации: научное и судебное толкование: научно-практическое пособие // Ю.И. Антонов, В.Б. Боровиков, А.В. Галахова и др.; под ред. А.В. Галаховой. М.: Норма, 2014. 736 с.
4. За подделку завещания 2 нотариусов посадили, а адвокату дали 6 лет условно // <https://pravo.ru/news/view/44275/>
5. Судят нотариуса, отдавшего квартиру не тому наследнику // <https://pravo.ru/news/view/115090/>
6. Оценочные признаки в Уголовном кодексе Российской Федерации: научное и судебное толкование: научно-практическое пособие / Ю.И. Антонов, В.Б. Боровиков, А.В. Галахова и др.; под ред. А.В. Галаховой. М.: Норма, 2014. С.524.
7. Нотариус, заверивший за 5000 руб. доверенность матери и ее сыновей, которых затем убили, отделался штрафом // <https://pravo.ru/news/view/76270/>

© О.В. Филиппова, (ovz24@ya.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Уральская государственная юридическая академия, Екатеринбург

# СУБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (субъекты договора коллекторской деятельности)

**Филонов Антон Валерьевич**  
Аспирант,  
Волгоградский государственный  
университет

## SUBJECTS OF CIVIL RELATIONS OF DEBT COLLECTION (subjects of the contract of debt collection)

**A. Filonov**

### Annotation

Abstract: debt collection in Russia has been operating two decades, during this time it managed to form a new professional services market, which attracts more attention of scholars, practitioners and lawmakers. There are new scientific articles in which the authors offer the definition of debt collection, approaches to its legal regulation, etc. However, all of the proposed approaches to understanding the nature of the debt collection sidestep civil aspects on which it is based.

Timeliness of the topic is reflected in the process of changing of the legal regulation of debt collection and the need to understanding of its nature.

The aim of this work is to define the subject structure of legal relations in the implementation of debt collection, their main features and legal status.

Methods: were used conjunction formal–logical, structural–functional, systematic and formal–legal and comparative legal methods of scientific knowledge.

Results: in the present article were considered the subjects of debt collection through the prism of civil relations.

Conclusions: based on the identified characteristics of the subjects of the debt collection the author gives their definition.

**Keywords:** collection agency, debtor, creditor, debt, collecting, legal relations.

### Аннотация

Введение: коллекторская деятельность в России действует уже второе десятилетие, за это время успел сформироваться новый профессиональный рынок услуг, который привлекает большее внимание ученых, практиков и законодателя. Появляются научные статьи, в которых авторы предлагают вниманию общества понятие коллекторской деятельности, подходы к ее правовому регулированию и т.п. Однако все предлагаемые подходы к осмыслению природы коллекторской деятельности обходят стороной гражданско–правовые аспекты, на которых она основывается.

Актуальность настоящей работы выражается в стремительном изменении правового регулирования деятельности по взысканию просроченной задолженности и, как следствие, необходимости понимания ее сущности.

Целью настоящей работы является определение субъектного состава правоотношений при осуществлении коллекторской деятельности, их основные черты и правовой статус.

Методы: использовались в совокупности формально–логический, структурно–функциональный, системный, а также формально–юридический и сравнительно–правовой методы научного познания.

Результаты: в настоящей статье рассмотрены субъекты коллекторской деятельности через призму гражданско–правовых отношений.

Выводы: на основании выявленных особенностей субъектов коллекторской деятельности автором дается их определение.

### Ключевые слова:

Коллекторская организация, должник, кредитор, долг, взыскание, правоотношение.

**Н**аибольшая роль в регулировании коллекторской деятельности отведена нормам гражданского права, так как она возникла и действует в качестве самостоятельной и профессиональной деятельности только благодаря различным правовым институтам гражданского законодательства. Субъекты коллекторской деятельности создают особые имущественные отношения по поводу денежных средств, подлежащих возврату по различным обязательствам. Основными субъектами рассматриваемых правоотношений являются коллекторская организация, которая осуществляет работу

по взысканию задолженности должника, должник, обязанный вернуть задолженность по обязательству кредитору и непосредственно кредитор. Отношения между названными лицами возникают на основе гражданско–правового договора, которым устанавливаются основные права и обязанности коллекторской организации по отношению к кредитору и предусматриваются особые условия взаимодействия коллекторской организации с должником. В договорах об осуществлении коллекторской деятельности сторонами могут быть как кредитор и коллекторская организация, так и указанные лица вмес–

те с должником. Должник, даже не являясь стороной по договору, относится к субъектам возникших правоотношений. Таким образом, под правоотношением при осуществлении коллекторской деятельности необходимо понимать общественные имущественные отношения, возникающие на основании договора между коллекторской организацией и кредитором о взыскании просроченной задолженности должника по обязательству, возникшему между ним и кредитором, который реализуется впоследствии коллекторской организацией.

В соответствии с гражданским законодательством "должником по обязательству является лицо обязанное совершить в пользу другого лица определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, кредитором в свою очередь является лицо, которое имеет право требовать исполнения должником определенного действия" [6]. В рассматриваемых отношениях перед должником имеется обязанность уплатить кредитору деньги, т.е. между ними имеется денежное обязательство, которое, в свою очередь, может возникнуть как из договорных, так и не договорных отношений. Должниками и кредиторами в сфере отношений по взысканию просроченной задолженности коллекторскими организациями могут быть как физические, так и юридические лица. "Для того чтобы стать полноправными участниками правоотношения указанные лица должны обладать гражданской правосубъектностью, содержание которой составляют категории правоспособности и дееспособности" [1, с.11]. Как известно недееспособность малолетних до шести лет и граждан, признанных таковыми по вступившему в законную силу решению суда связано с их неспособностью разумно действовать и осознавать значение своих действий по совершению сделок [1, с. 25]. Поэтому указанные лица не могут быть субъектами правоотношений в области коллекторской деятельности, а также кредиторами и должниками по обязательствам. Таким образом, под должником в отношениях коллекторской деятельности необходимо понимать дееспособное физическое или юридическое лицо, имеющее неисполненное денежное обязательство перед кредитором. Кредитором, в свою очередь, является дееспособное физическое или юридическое лицо, перед которым имеется неисполненное должником денежное обязательство.

Коллекторской организацией в качестве субъекта рассматриваемых правоотношений может выступать только юридическое лицо. "В отличие от физических лиц, которые с рождения обладают равной гражданской правоспособностью, правоспособность юридических лиц является целевой" [2]. Как справедливо отмечает Филиппова С.Ю., "цель деятельности можно определить как планируемый, желаемый, в принципе достижимый результат, имеющий юридическое значение" [3, с. 31]. Ос-

новной целью коммерческих организаций является извлечение прибыли от осуществления своего вида деятельности. Указанная цель установлена п.1 ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации и является общей для всех организаций, занимающихся предпринимательской деятельностью. В некоторых случаях коммерческим юридическим лицам помимо основной цели по извлечению прибыли необходимо указывать также ее сферу деятельности, т.е. конкретный способ достижения цели по извлечению прибыли. Основной сферой деятельности коллекторской организации является оказание услуг по взысканию просроченной задолженности (долга) и/или консультационных услуг, связанных, в том числе с недопущением ее образования. Так коллекторские организации могут, а в некоторых случаях обязаны указывать свою сферу деятельности в качестве взыскания задолженности. По общему правилу коллекторская организация может быть любой организационно-правовой формы, предусмотренной для коммерческого типа юридического лица. В основном используются организационно-правовые формы хозяйственных обществ, как наиболее подходящих для осуществления предпринимательской деятельности в данной сфере. Коллекторские организации, как и любые другие коммерческие организации, имеют в своей собственности обособленное имущество необходимое для нормального функционирования. Гражданский кодекс Российской Федерации под имуществом понимает вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага [5]. Для эффективной работы используются специальное программное обеспечение, интернет-ресурсы (сайты), сложная техника (компьютеры, мобильные телефоны и т.п.) и прочее имущество, включая недвижимость. Особые требования предъявляются к организациям, занимающимся оказанием услуг по взысканию просроченной задолженности (долгов) с физических лиц, Федеральным законом от 03.07.2016 N 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях".

Действие названного закона не распространяется на физические лица, являющиеся кредиторами по денежным обязательствам, самостоятельно осуществляющие действия, направленные на возврат возникшей перед ними задолженности другого физического лица в размере, не превышающем пятидесяти тысяч рублей, на физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями, по денежным обязательствам, которые возникли в результате осуществления предпринимательской деятельности, а также на должников юридических лиц. В

соответствии с указанным законом коллекторская организация должна быть зарегистрирована в форме хозяйственного общества и его учредительные документы должны содержать указание на осуществление юридическим лицом деятельности по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности. Закон предъявляет требования к размеру чистых активов юридического лица, занимающегося деятельностью по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, которые должны составлять не менее десяти миллионов рублей. Предусмотрены требования к технической составляющей организации, а именно необходимо владеть сайтом в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обладать оборудованием, программным обеспечением, соответствующим требованиям, установленным уполномоченным органом деятельностью по возврату просроченной задолженности. Коллекторская организация соответствующая всем установленным в законе требованиям подлежит включению в специальный государственный реестр. "Включение в указанный реестр юридического лица – это условие возникновения специальной правоспособности, создающее возможность заниматься предпринимательской деятельностью по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности" [4].

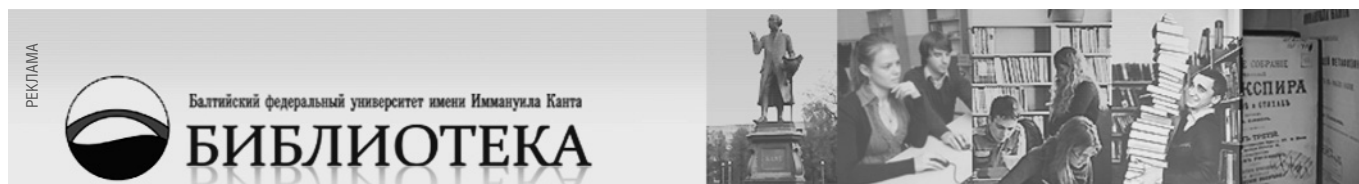
Если сведения о коллекторской организации отсутствуют в реестре, ей запрещается осуществлять личные встречи с должником, обращаться к нему посредством телефонной связи, направлять текстовые, голосовые и иные сообщения, т.е. запрещается пользоваться некоторыми методами взыскания просроченной задолженности.

Для того чтобы юридическое лицо включили в специальный реестр, помимо соблюдения установленных в законе требований необходимо подать заявление в специально уполномоченный орган с подтверждением их соблюдения и оплатить государственную пошлину. Таким образом, под "коллекторской организацией" необходимо понимать юридическое лицо, создаваемое в форме коммерческой организации, имеющей в собственности обособленное имущество, оказывающей на профессиональной основе услуги, заключающиеся в осуществлении фактических и юридических действий, направленных на возврат просроченной задолженности (долга) и/или консультационных услуг, связанных, в том числе с недопущением ее образования на основании гражданско-правового договора в интересах третьих лиц (договор об оказании услуг, агентский договор, договор поручения) или по договору об уступке права (требования) в свою пользу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов А.Н. Субъекты гражданских правоотношений [Электронный ресурс]: избранные лекции по Гражданскому праву/ Кузнецов А.Н.– Электрон. текстовые данные.– Саратов: Вузовское образование, 2013.– 173 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13856>.– ЭБС "IPRbooks";
2. Габов А.В., Гутников О.В., Доронина Н.Г. и др. Юридические лица в российском гражданском праве/ Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: ИНФРА-М, 2017. – 384 с.;
3. Филиппова С.Ю. Частноправовые средства организации и достижения правовых целей. – М.: Статут, 2011. – 320 с.;
4. Комментарий к Федеральному закону от 3 июля 2016 г. N 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" (постатейный) / И.А. Аксенов, В.А. Гуреев, Е.А. Ефлеева и др.; под ред. В.А. Гуреева. М.: Статут, 2016. 112 с.
5. ст. 128 "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) // "Российская газета", N 238–239, 08.12.1994
6. ст. 307 "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017) // "Российская газета", N 238–239, 08.12.1994

© А.В. Филонов, ( [philonovanton@gmail.com](mailto:philonovanton@gmail.com) ), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,





## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

### **Borobov V.**

*Doctor of Economics, Professor Russian Academy of national economy and state service under the President of the Russian Federation, Professor at Financial University under the Government of the Russian Federation*

**e-mail** : vborobov@mail.ru

### **Borovskikh R.**

*Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk law Institute (branch) of National research Tomsk state University*

**e-mail** : borovskikh80@gmail.com

### **Bulikyan H.**

*Postgraduate, Kazan University Innovation*

**e-mail** : 89888881878@mail.ru

### **Davydova M.**

*Volgograd state University*

**e-mail** : davidovaml@yandex.ru

### **Filippova O.**

*Candidate of Law, Notary Public of Ekaterinburg Associate Professor of Civil Law Disciplines of the Ural Institute of additional professional education "*

**e-mail** : ovz24@ya.ru

### **Filonov A.**

*Volgograd State University*

**e-mail** : philonovanton@gmail.com

### **Han Chao**

*Postgraduate, Saint-Petersburg State University Of Economics*

**e-mail** : Hanchaopp1988@gmail.com

### **Kartashova A.**

*Post-graduate student, Tambov state technical University*

**e-mail** : 19alla9120081@rambler.ru

### **Khalilov A.**

*Associate Professor, Autonomous non-profit educational organization of higher education "Sevastopol Marine Academy", Sevastopol*

**e-mail** : el8a8@mail.ru

### **Kiseleva E.**

*Candidate of economic Sciences, associate professor, Moscow Polytechnic University*

**e-mail** : klm18.08@mail.ru

### **Kolchina E.**

*PhD (Economics), Associate Professor, PRUE*

**e-mail** : Kolchina.EA@rea.ru

### **Kopylova O.**

*PhD, associate Professor of the Tambov state technical University*

**e-mail** : elters@crimeinfo.jesby.tstu.ru

### **Krekova M.**

*Doctor of economic Sciences, professor, Moscow Polytechnic University*

**e-mail** : kmm1901@mail.ru

### **Kuznetcov A.**

*Far Eastern Federal University, Vladivostok*

**e-mail** : aleksandrkouz@mail.ru

### **Lavrova E.**

*The Smolensk branch of The Russian Presidential Academy of National Economy And Public Administration*

**e-mail** : e.v.lavrova@list.ru

### **Loktionova M.**

*Senior Lecturer, Stavropol University*

**e-mail** : stav2682@mail.ru



**Manshin M.**

*Postgraduate, Moscow Aviation Institute, MAI*

**e-mail** : manshinm@mail.ru

**Manuilenko V.**

*Doctor of economic Sciences, associate Professor, North-Caucasus Federal University*

**e-mail** : vika-mv@mail.ru

**Margaryan S.**

*Candidate for a Master's degree of the PRUE*

**e-mail** : Suren1704@yandex.ru

**Milonova M.**

*PhD (Economics), Associate Professor, PRUE*

**e-mail** : Milonova.MV@rea.ru

**Popov G.**

*Candidate of economic Sciences, associate Professor of the Moscow technological Institute, associate Professor of the Department of economic theory*

**e-mail** : ggpopov2009@mail.ru

**Semenova T.**

*Doctor of Economics, Professor, International Banking Institute, IBI*

**e-mail** : tknow@mail.ru

**Smeshkova L.**

*Novosibirsk State Technical University*

**e-mail** : smeshkovalv@mail.ru

**Smirnov E.**

*PhD student, department of state regulation of the economy, Russian Presidential Academy*

**e-mail** : jecka14@mail.ru

**Tikhonov G.**

*PhD of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow Aviation Institute, MAI*

**e-mail** : manshinm@mail.ru

**Usenkov I.**

*Volgograd state University*

**e-mail** : usenivan@yandex.ru

**Voronenko V.**

*The Department of Rosprirodnadzor in the Tver region*

**e-mail** : voronenko\_v@list.ru

**Yiyang Wei**

*Graduate student, Belgorod State National Research University*

**e-mail** : Yiyangnice1013@qq.com

**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 ).