

ISSN 2223–2974



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 5 2019 (МАЙ)

Учредитель журнала
Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Журнал издается с 2011 года.

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боровов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

А.В. Романов

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

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

Издатель:

Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»

Адрес редакции и издателя:

109443, Москва, Волгоградский пр-т, 116-1-10

Тел/факс: 8(495) 755-1913

E-mail: redaktor@nauteh.ru

<http://www.nauteh-journal.ru>

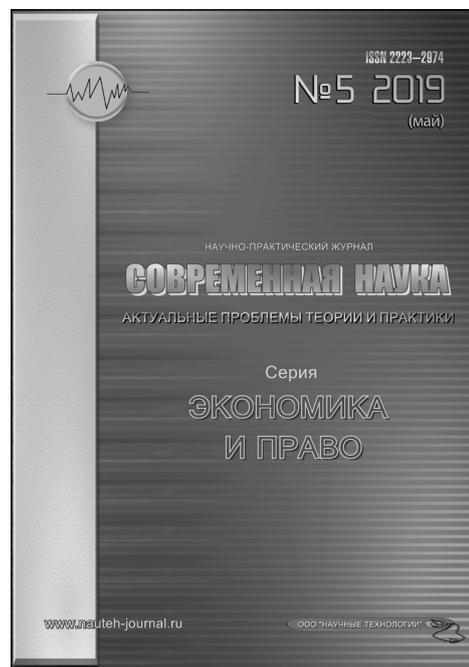
Журнал зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

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

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal

(ВАК - 08.00.00, 12.00.00)



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ,
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ,
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ
ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ,
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА,
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ПРАВО

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 20.05.2019 г. Формат 84x108 1/16
Печать цифровая Заказ № 0000 Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



Редакционный совет

Боробов Василий Николаевич — д.э.н., профессор,
Российская Академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ, профессор

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

Воронов Алексей Михайлович — д.ю.н., профессор,
Институт государства и права РАН, г.н.с.

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

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

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

Кобзарь-Фролова Маргарита Николаевна — д.ю.н.,
профессор Российская таможенная академия, профессор

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

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

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

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

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

Миндлин Юрий Борисович — к.э.н., доцент, Московская
государственная академия ветеринарной медицины
и биотехнологии им. К.И. Скрябина, доцент

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

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

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

Рыкова Инна Николаевна — д.э.н., профессор Научно-
исследовательского финансового института Минфина РФ,
рук. центра

Рыльская Марина Александровна — д.ю.н., доцент
Российская таможенная академия, доцент

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

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

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

Шмалий Оксана Васильевна — д.ю.н., профессор РАНХ
и ГС при Президенте РФ, зав.каф.

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

Экономическая теория

Гурков Р. А. — Расходы на НИОКР в ракурсе макроэкономики и экономической политики в современном мире
Gurkov R. — R&D expenditures from the macroeconomics and economic policy in some countries5

Мун В. Г. — Государственная политика и доходы населения Кыргызской Республики на современном этапе
Mun V. — State policy and incomes of the population of the Kyrgyz Republic at the present stage 12

Экономика и управление народным хозяйством

Горскина Л. С., Пропп О. В. — Направления повышения производительности труда в России
Gorskina L., Propp O. — Ways of increasing labor productivity in Russia. 17

Жданов К. М. — Особенности развития рынка FMCG компаний и их роль в экономике (на примере рынка FMCG компаний г. Москвы)
Zhdanov K. — Features of development of the FMCG companies' market and its role in the economy (in case of the moscow fmcg market)23

Красавина Е. В., Забайкин Ю. В., Филонов С. С., Смирнов А. С., Волков С. В. — Процедура оценки персонала в организации
Krasavina E., Zabaykin Yu., Filonov S., Smirnov A., Volkov S. — The procedure for evaluating staff in the organization 31

Красавина Е. В., Забайкин Ю. В., Березина А. В. — Цели и задачи процедуры оценки персонала предприятия
Krasavina E., Zabaykin Yu., Berezina A. — Aims and objectives of the enterprise personnel assessment procedure 35

Кушков Е. А. — Тенденции развития digital-маркетинга в России и за рубежом
Kushkov E. — Development tendencies of digital-marketing in Russia and abroad 39

Миндлин Ю. Б. — Формирование и развитие инновационных кластеров в России (на примере агропромышленного комплекса)
Mindlin Yu. — Formation and development of innovative clusters in Russia (on the example of agroindustrial complex) 43

Мухин К. Ю., Родина М. А. — Бизнес-модель «Freemium» как инновационный инструмент гибкого продвижения мобильных приложений на рынок
Mukhin K., Rodina M. — "Freemium" business model as an innovative opportunity for agile promotion of mobile applications to the market 49

Родионов Д. А. — Особенности, проблемы и приоритеты инвестиционной политики в России в контексте основных моделей экономического развития
Rodionov D. — Features, challenges and priorities investment policy in Russia in context major models of economic development 57

Финансы, денежное обращение и кредит

Бондарева К. И. — Учет риска дефолта при оценке стоимости компании
Bondareva K. — Default risk implication in company valuation 63

Валишина М. Е., Валишин Е. Н. — Зарубежный опыт инвестирования в инфраструктурные проекты институциональных инвесторов, социальная ответственность бизнеса
Valishina M., Valishin E. — Foreign practice of investing in infrastructure projects of institutional investors, corporal governance of business 68

Гафарова О. В. — Налогообложение предприятий в современных условиях
Gafarova O. — Taxation of enterprises in modern conditions 74

Добрынин С. С. — Построение финансово-экономической модели оценки российского банка в условиях санкций
Dobrynin S. — Building financial model for business valuation of a Russian bank under economic sanctions78

Бухгалтерский учет, статистика

- Астанакулов О. Т.** — Проблемы оценки эффективности инновационной деятельности предприятия
Astanakulov O. — Problems of efficiency of innovative activity of the enterprise 87

Право

- Арутюнян М. Г.** — Особенности выявления уклонения от уплаты налогов
Arutyunyan M. — Features identification of tax evasion 92

- Батыков И. В.** — Правовая роль фактора известности в функционировании товарных знаков
Batykov I. — The legal role of notoriety factor in the functioning of trademarks 95

- Безруков Ю. И.** — Добровольное информированное согласие пациента в системе правовых и общесоциальных категорий: постановка проблемы
Bezrukov Yu. — Voluntary informed patient agreement in the system of legal and social society: statement of the problem 101

- Бородина Ю. Н.** — Проблемы совершенствования уголовного законодательства в области охраны природы
Borodina Yu. — Problems of improving criminal legislation in the field of nature protection 110

- Гудков А. И., Мищенко В. И., Зыков Д. А., Красильщиков А. В.** — К вопросу об особенностях прав (требований) по денежным обязательствам
Gudkov A., Mishchenko V., Zykov D., Krasilschikov A. — On the issue of the peculiarities of the rights (claims) on monetary obligations 113

- Гукова Д. М., Богатырев А. З.** — Миграционный кризис в Европе: явные угрозы и скрытые потенциалы новых возможностей
Gukova D., Bogatyrev A. — The migration crisis in Europe: evident threats and hidden potentials of new opportunities 116

- Гукова З. М., Цолоев Т. С., Нахушева И. Р.** — Права человека: факторы развития и становления
Gukova Z., Tsoleov T., Nakhusheva I. — Human rights: factors of development and formation 120

- Каширский К. В.** — Отдельные направления совершенствования организационно-правовых основ информационного обеспечения деятельности исправительных учреждений по профилактике правонарушений
Kashirskiy K. — Separate areas of improvement of the organizational and legal framework for information support of the activities of correctional institutions for the prevention of offenses 124

- Кораблин К. К.** — Джордж Кеннан и его всемирно известная книга «Сибирь и ссылка» о путешествии американского журналиста в ссылочно-каторжную Сибирь (1885–1886 гг.)
Korablin K. — George Kennan and his world-known book “Siberia and link” about the journey of the American journalist in the linking reliable Siberia (1885–1886) 128

- Попова Е. И., Васильева Л. Г., Бугаев Е. Н.** — Криминалистические рекомендации по правовому просвещению, как часть методик поддержания государственного обвинения и судебного разбирательства
Popova E., Vasilyeva L., Bugaev E. — Criminalistic recommendations on legal education, as part of methods of maintenance of the state charge and court proceedings 132

- Рожкова К. В.** — Правовое регулирование договора франчайзинга в России и США: сравнительно-правовой анализ
Rozhkova K. — Legal regulation of the franchise agreement in Russia and the USA: comparative legal analysis 136

- Ходусов А. А.** — Преступления с электронными средствами платежа и некоторые особенности электронных доказательств
Khodusov A. — Crimes with electronic means of payment and some features of electronic evidence 142

- Яндаров А. А.** — Правовое положение Федеральной службы судебных приставов
Yandarov A. — Legal status of the Federal bailiffs service 146

Информация

- Наши авторы. Our Authors 149

- Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале 151

РАСХОДЫ НА НИОКР В РАКУРСЕ МАКРОЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Гурков Родион Александрович

Аспирант, Всероссийская академия внешней торговли
Министерства экономического развития
Российской Федерации
RAGurkov@mail.ru

R&D EXPENDITURES FROM THE MACROECONOMICS AND ECONOMIC POLICY IN SOME COUNTRIES

R. Gurkov

Summary. The article discusses alternative approaches to assessing the effectiveness of R&D in economy. The author hypothesizes that R&D expenditures can provoke different consequences, which depends on differences in political and institutional regime in this or that country. The efficiency of R&D in the modern world, according to the author, may not depend on the share of expenditure on science in GDP. The article questions the traditionally high estimation of China's R&D policy.

Keywords: R&D, innovation economy, development institutions.

Аннотация. В статье рассматриваются альтернативные подходы к оценке эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в экономике. Автор выдвигает гипотезу о том, что расходы на НИОКР могут вызывать неоднозначные последствия, что вызвано различиями в политическом и институциональном устройстве той или иной страны. По его мнению, эффективность НИОКР в современном мире может не зависеть от доли расходов на науку в ВВП. В статье ставится под сомнение традиционно высокая оценка политики Китая в сфере НИОКР.

Ключевые слова: НИОКР, инновационная экономика, институты развития.

Основной научный вопрос, связанный с трансфером технологий, заключается в следующем: почему страны третьего мира, имея университетское образование, колледжи, и, как правило, всеобщее среднее образование, до сих пор нуждаются в трансфере технологий, будучи не в состоянии самостоятельно проводить многие разработки? В отечественных исследованиях, посвященных этой теме, подобный вопрос почти не поднимается, поскольку авторов не интересуют часто макроэкономические и макросоциальные аспекты трансфера. Единственная работа, изданная сравнительно недавно и обращенная к данной теме, это — статья Г.Г. Попова, но она охватывает только вопросы эффективности инвестиций в образование на макроэкономическом уровне [3]. Цель статьи — отчасти восполнить явный пробел в российском изучении международного трансфера технологий и вопросов, непосредственно с ним связанных, в частности, эффекта от инвестиций в НИОКР. В исследовании применяется компаративистский анализ макроэкономических и других данных по четырем странам: США, Китаю, Израилю и Ирану.

Обратимся к вопросу влияния емкости экономики на эффективность науки и образования. В этой сфере на рубеже XX — XXI вв. произошла подлинная революция — страны со средним уровнем экономики, считавшиеся крупными импортерами технологий, но слабыми разработчиками, после 1995 года стали быстро догонять передовые державы года. Это явление требует научного

объяснения. Однако оно охватило ограниченный круг стран, преимущественно коснувшись Китая, Южной Кореи и нескольких стран ЕС. Ниже мы покажем, что производственная конвергенция в современном мире кардинально отстает от конвергенции технологической. Лидерами в мире по разработкам по-прежнему остаются США и Япония, что указывает на то, что конвергенция в технологической сфере происходит все-таки за счет макроэкономических сдвигов внутри стран, которые показывают высокие результаты в сфере НИОКР последнее время и за счет роста непосредственно мирового ВВП.

Лидеры стран ЕС на Лиссабонском форуме 2000 г. выдвинули амбициозную программу осуществления прорыва в сфере НТП за счет доведения государствами Евросоюза расходов на НИОКР до 3% в 2010 г. Тем не менее, эта задача не была решена, и остается вопрос, является ли такая постановка вопроса, как ставка на увеличение расходов на науку и образование в проценте от ВВП, верной, то есть, не влияет ли такая политика на снижение рентабельности науки и образования? Мы утверждаем, что именно такая политика и провоцирует застойные тенденции в науке и образовании, ярким примером чему служит Китай в 2009–2015 гг.

Исходя из данных, содержащихся в ряде репрезентативных источников [8, 10, 12, 17], можно сделать вывод, что рост числа патентов, включая патенты на изобретения, далеко не всегда напрямую связан со среднестатистическим

вым ВВП, динамикой роста реального ВВП и прочими общепринятыми макроэкономическими показателями. К такому же выводу, но на основе иных показателей пришел Г.Г. Попов [3, с. 133–134]. Например, демонстрировавший в последние годы высокие показатели роста экономики Иран не попал в разряд ведущих по количеству зарегистрированных патентов стран. Очевидно, что на количество разработок не влияет численность и уровень развития высших учебных заведений в стране. Чехия, например, опережает Венгрию по развитию высшего образования, но при этом отстает от этой страны по количеству патентов. Случай Израиля показывает, что благополучная по развитию науки страна, может сдать свои позиции, несмотря на оптимальные методики решения проблемы разрыва в цепочке «разработка — передача — внедрение — получение результатов от научных разработок».

Лидерство США в сфере НИОКР во многом поддерживается за счет крупных государственных расходов. Успехи КНР обусловлены также трансфером технологий. Хотя США тоже являются их потребителем, до половины фактически созданных на их территории технологий созданы нерезидентами с использованием достижений других стран. Проведем краткое сравнение между четырьмя странами — США, КНР, Ираном и Израилем, поскольку они демонстрируют достаточно интересные для нашего исследования тенденции в развитии НИОКР.

Иран проводит политику импортозамещения практически с 1978 года, что, если исходить из положений макроэкономики, должно было бы вести к увеличению расходов на НИОКР и повышению их эффективности в целом, что должно было бы выразиться хотя бы в росте числа зарегистрированных патентов. У Ирана ограничен, в силу политических причин, доступ к западным технологиям. Несмотря на все это, иранская промышленность демонстрирует высокую динамику развития, если проводить сравнения с другими странами третьего мира. США — страна с хроническими макроэкономическими проблемами, (крупное отрицательное сальдо по внешней торговле, большой внешний долг и др.) продолжает лидировать в мире по НИОКР, став при этом еще и крупным потребителем иностранных технологий. КНР совершила рывок в технологическом развитии за счет трансфера технологий, когда Израиль долгие годы делал ставку в гражданской сфере на свои национальные разработки, став при этом еще и экспортером технологий и товаров с высокой добавленной стоимостью.

Китай достиг своих успехов с конца 1970-х гг. за счет роста совокупной продуктивности факторов производства; по мнению Й. Зу, вклад данного фактора в рост китайской экономики составил 78% в период с 1978 по 2007 гг. [9, р. 104]. НИОКР напрямую влияет на TFP, по-

следний, по сути, является результатом инвестиций в науку и образование. Если в 1978 г. масштаб экономики КНР составил 1/40 от ВВП США, то в 2015 г. — 25%. Однако при этом ВВП Китая в 2015 г. достиг уровня Бразилии [15, р. 146]. Это указывает на достаточно скромные достижения китайской экономики, принимая во внимание, что численность населения Бразилии в несколько раз меньше, чем в КНР, и климато-географические условия роста бразильской экономики заметно хуже, чем у Китая. Неудачи Китая в начале XXI в. связывают с тем, что китайские фирмы часто выступали в роли подрядчиков, занимающихся сборкой продукции, разработанной в других странах, что лишало китайский бизнес к доступу к крупным прибылям, которые обычно получают компании на международных рынках [16, Р. 147]. Причина — отставание китайской экономики в создании нематериальных активов [5, Р. 683].

По сути, сборка продукции, разработанной за рубежом, является для Китая своего рода трансфером технологий, так как китайские фирмы ознакомились с методами и характером самого производства, однако пример с производством сотовых телефонов Apple показывает, что в данном случае этот трансфер дает минимальный хозяйственный эффект для китайской экономики. В добавленной стоимости оплата труда китайских рабочих, занятых выпуском Apple, составляет 1,8%, прибыль китайских фирм — только 9,2%, тогда как обладатель лицензии на Apple получает прибыль 58,5% от всей добавленной стоимости [6, р. 91].

Нам сложно определить эффективность трансфера технологий для всей экономики Китая или даже для ее отдельных отраслей, в силу того обстоятельства, что отраслевая статистика в КНР ведется хуже, чем в развитых странах [16, р. 149–150]. Тем не менее, в 2017 г. исследователям удалось определить, что прирост капитала на 1% ведет к росту добавленной стоимости в тяжелой индустрии на 0,67% и на 70% — в легкой промышленности [16, р. 153]. Отсюда следует, что после 2007 г. эффективность совокупной производительности факторов производства в китайской экономике стала резко снижаться. Вместе с тем, низкие расходы на НИОКР (0,57%) в 1996 г. и совсем незначительные расходы на эту сферу до 1996 г. [16, р. 154] указывают нам на то, что наука и образование для китайского «экономического чуда» имели минимальное значение. Тем не менее, рост стоимости нематериальных активов в экономике КНР указывает нам на то, что китайские фирмы все больше внимания уделяют НИОКР и инновационной политике в целом. Если в 1997 г. стоимость нематериальных активов в КНР составила 1573590000 Юаней, то в 2012 г. этот показатель достиг значения 59924580000 Юаней, что составило для 2012 г. 4,7% от стоимости всего материального капитала китайской экономики. Между тем в Японии этот показатель составил 22% в 2007 г [16, р. 155].

Таблица 1. Динамика изменения количества патентов в Китае. Составлено по: [14, р. 65]

	Кол-во зарегистрированных патентов	Изобретения (%)	Опытные модели (%)	Дизайн (%)	Кол-во патентов, выданных иностранными государствами китайским резидентам
1995	83~<045	8	68	25	75
2000	170~<682	12	52	36	88
2005	476~<264	25	37	38	398
2010	1~<222~<286	17	42	41	2587
2014	2~<361~<263	18	54	28	10603

С. Янг и Ю. Зоу пришли к выводу, что эффект от нематериальных активов в китайской экономике (нематериальный капитал) оказался выше в нулевые и начале десятых годов, нежели эффект от действия общенациональных факторов, например, повышения квалификации рабочей силы или институциональных реформ [16, р. 160]. С таким мнением, не принимая во внимание математические расчеты С. Янга и Ю. Зоу, выведенные из модели Кобба-Дугласа, крайне трудно согласиться, поскольку рост расходов на науку и образование, приобретение патентов и другие факторы, что обусловило рост капитализации нематериальных активов в китайской экономике, были вызваны институциональными реформами. Включение Гонконга в состав КНР и потепление отношений с Тайванем привели к развитию научно-технического сотрудничества между коммунистическим и капиталистическим Китаем еще в 1990 гг., что не могло не привести к росту трансфера технологий в рамках одной культурной среды. С. Янг и Ю. Зоу, делая выводы о высокой роли нематериальных активов в росте китайской экономики, приводят в свою пользу уже свершившийся факт — подсчитанный эффект от совокупной производительности факторов производства, хотя за ней стояли длительные институциональные реформы. Выводу С. Янга и Ю. Зоу противоречит тот факт, что в 2014 г. в КНР наступило признанное всеми замедление роста экономики, принявшее угрожающие масштабы [14, р. 49], хотя, если нематериальные активы повышают ВВП Китая в большей степени, чем институциональные реформы и прочие национальные факторы, то все должно было бы произойти совсем иначе.

Выводу С. Янга и Ю. Зоу противоречит также «правило 70%», сформулированное Веем и Цангом, оно гласит, что в период между 1995 и 2005 гг. китайская промышленность на 70% росла за счет открытия новых фирм [15, р. 14]. При этом доля совокупной производительности факторов производства в приросте ВВП КНР, по Вею, Кси и Цангу, стала резко падать с 2009 г. [14, р. 56], что указывает на низкий инновационный потенциал китайской экономики и снижение эффекта от инвестиций в нематериальные активы. По этому показателю Китай оказался на данное время в худшем положении, нежели в конце

правления Мао Цзэдуна. По мнению Вея, Кси и Цанга, рост китайской экономики во многом поддерживался антикризисными мерами государства. Но они не были направлены на структурные реформы, что и привело к спаду в совокупной производительности факторов производства [14, р. 57]. Возможно, это снижение было спровоцировано сокращением спроса со стороны китайских фирм на иностранные технологии. В начале нулевых годов примерно 20% расходов китайского бизнеса на НИОКР приходилось на приобретение этих технологий, в последние годы эта статья расходов заметно сокращается: в 2014 г. только 11% бюджета китайских фирм пришлось на подобные закупки [14, р. 58]. В 2014 г. расходы Китая на НИОКР достигли 2,05% от ВВП, что сделало КНР одним из лидеров среди развивающихся стран по расходам на науку.

На фоне роста затрат на НИОКР в Китае возрастала эффективность среднего разработчика, так как объемы расходов на исследования стремительно опережали численность научного персонала. До половины патентов в Китае уже более 20 лет регистрируется государственным департаментом интеллектуальной собственности (таб. 1).

Несмотря на явные успехи в научной сфере, Китай, как уже отмечалось, страдает от снижения совокупной производительности факторов производства. В этой связи вытеснение трансфера технологий их отечественным производством не решает данную проблему полностью. Структура расходов китайских фирм на разработки показывает, что бизнес в этой стране стремился тратить больше на технологии, которые сокращали расходы на труд, так как с 2003 г. заработная плата в КНР увеличивалась на 10% в год [14, р. 64]. Как уже отмечалось, эффективность такой инновационной политики далеко не ключ к решению проблемы восстановления китайского экономического роста на том уровне, какой был до кризиса 2008 г.

Ряд исследователей связывают снижение совокупной факторной продуктивности китайской экономики с введенными в КНР в 2008–2010 гг. антикризисными ме-

рами, которые фактически привели к сворачиванию либерального курса реформирования экономики страны. Инновационная эффективность крупных государственных предприятий заметно ниже (2,2 патента на 10~<000 Юаней инвестиций в разработки), нежели у частных фирм (6,5 патента на 10~<000 Юаней инвестиций в разработки), однако фирмы с участием иностранного капитала демонстрируют в КНР наибольшую инновационную эффективность (7,6 патента на 10~<000 Юаней инвестиций в разработки) [14, р. 65]. Очевидно, что для Китая с его многочисленным населением и рядом хронически отстающих провинций такой уровень инновационной активности в экономике явно недостаточен. Ситуация с отдачей от инвестиций в разработки в иностранных фирмах на территории Китая показывает, что дело не только в отставании по ВВП на душу населения КНР от других стран. На совокупную факторную продуктивность влияет сам характер работы в сфере опытно-научных разработок в рамках уже непосредственно китайских организаций. Около трети всех патентов в Китае до сих пор получают фирмы с участием иностранного капитала [14, р. 65] при том, что их удельный вес среди общего количества фирм на территории КНР не превышает 5%. Данное явление следует рассматривать, как скрытый трансфер технологий.

Показателен израильский пример, так как эта страна стабильно тратит более 4% ВВП на НИОКР на протяжении уже многих лет, получив статус нации стартапов. В прошлом десятилетии Израиль рассматривался, как страна, относящаяся к лидерам по инновационному развитию мирового значения. Главной причиной успеха израильского общества в деле строительства инновационной экономики следует считать институциональные условия для распространения технологий как внутри страны, так и за ее пределами. Первый институциональный принцип, жестко отстаиваемый университетом Вайцекера: научная разработка не должна служить для фирмы источником получения первенства на рынке, что достигается за счет отказа в предоставлении исключительных прав на разработку. Второй принцип: фирма обязана развивать полученный от университетских разработчиков продукт (upgrade), в противном случае она лишается лицензии на него. Третий принцип: университет имеет право на коммерциализацию тех разработок, которые могут конкурировать с уже созданной и проданной разработкой. В 2007 г. принципы Вайцекера были признаны правильными и полезными для всего общества в США.

Университет Вайцекера работает в основном на мировой рынок через дочернюю компанию Yeda Research and Development Company Ltd. На базе созданных в университете технологий за пределами Израиля создаются новые компании. Главной причиной успеха

науки в этой стране надо считать преодоление разрыва между наукой и производством. Проблема разрыва решается за счет реализации проектов через некоммерческие фонды, которые выступают основными источниками финансирования. Израильские научные структуры активно сотрудничают с США, рынок этой страны стал главным для сбыта израильских технологий. В прошлом десятилетии израильтяне совместно с американцами основали научно-исследовательские фонды: The MIT's Deshpande Center and the University of California, San Diego's von Liebig Center. Отличительной чертой израильского пути развития сферы научных разработок является то, что структуры создаются при помощи фондирования с нуля под какие-то конкретные проекты, выдвинутые на конкурс конкретными учеными, в то время как в большинстве стран мира преобладает принцип предоставления средств на разработки уже готовым и давно действующим научно-образовательным структурам. Поэтому Израиль до сих пор удерживает лидирующие позиции в сфере НИОКР в мире, хотя израильские разработчики и вынуждены немного отступить в конкурентной борьбе. Тем менее соотношение расходов на НИОКР в ВВП и количество полученных патентов в Израиле указывает на то, что даже при решении проблемы преодоления разрыва в цепочке передачи технологических знаний объемы финансирования еще не являются единственным фактором успеха.

Главная проблема в развитии НИОКР в Израиле на общенациональном уровне заключается в том, что нет единой программы централизованного развития научных исследований. К началу нулевых годов государственное финансирование НИОКР в Израиле было сокращено, внимание было сконцентрировано в основном на военных разработках. Изначально израильская система стимулирования науки имела горизонтальную структуру, каждое министерство наделено правом проведения независимой научно-технической политики [13, р. 12–17]. Главное в поведении израильских ведомств — ориентация на рынок. При этом разработки, финансируемые государством, не могут быть реализуемы за пределами Израиля. Тот факт, что система финансирования и управления НИОКР на государственном уровне в Израиле не меняется, привел к такому явлению, как снижение инновационности самих государственных органов [7, р. 278]. Как мы видим, система организации НИОКР в общих чертах в Израиле отличается от того, что имеет место в Китае. В КНР ставка делается на крупные НИИ и государственные предприятия, а также, если речь о чисто коммерческой деятельности в сфере науки, на крупные совместные предприятия. Затраты на НИОКР в Китае почти в два раза ниже, чем в Израиле. Если смотреть на количество патентов на каждого жителя страны, Израиль, несомненно, опережает Китай.

В 2015 г. Китай импортировал высокотехнологичной продукции на сумму 111,032 млн. евро, став в этом отношении лидером по импорту продукции этой категории [4, с. 182]. На каждого жителя КНР приходится примерно 86 евро высокотехнологичного импорта, а на каждого израильянина — приблизительно 1000 евро. Для Китая импорт по этой категории составил в 2015 г. около 1,2% от ВВП, для Израиля — около 2%. Очевидно, что Китай с его более централизованной экономикой проводит политику импортозамещения высокотехнологичной продукции, нежели ориентированный на экспорт такой продукции Израиль. Подобный парадокс происходит от того, что израильская система государственного финансирования НИОКР ограничена рамками сложившегося в стране еще с конца 1940-х гг. технологического режима, который был задан конституционным порядком и ментальностью израильского общества.

Похожие с Израилем проблемы в сфере организации и поддержки НИОКР на общенациональном уровне имеют США. По сути, Израиль заимствовал конституционное устройство из США. Американская модель финансирования науки базируется на Актах Конгресса. Двухпартийная система подразумевает конкуренцию между демократами и республиканцами по вопросам выделения бюджетных средств на те или иные программы. Нынешняя политика США в сфере НИОКР во много основана на ответе на вызов Китая, который стал по ряду направлений теснить американские компании на международных рынках. Это обстоятельство вызвало беспокойство американской общественности, что заставило Конгресс выработать пакет мер.

Акт КОМПЕТЕС 2007 г. предписывает федеральной власти в США всячески стимулировать академическую науку. Акту предшествовала программа Дж. Буша «Инициативы по американской конкурентоспособности». Это название указывает на то, что центральная власть стремилась в первую очередь решать экономические, а не общественные задачи. По Акту КОМПЕТЕС, федеральные ведомства получили 18 млрд. долларов на поддержку научных разработок. Средства распределились следующим образом: более 10 млрд. — национальным институтам здравоохранения, около 3 млрд. — Национальному Научному фонду (ННФ), 2 млрд. — Министерству энергетики. Таким образом, к 2008–2009 гг. четко выстроились приоритеты в развитии американской науки — здравоохранение, энергетика и фундаментальные исследования в рамках ННФ.

Акт КОМПЕТЕС был обновлен в 2010 г., приоритеты были отданы ННФ и Министерству энергетики. Тем не менее, наука получает от государства в США не более 15% финансирования в год. Администрация Б. Обамы сократила финансирование разработок, что особо бо-

лезненно отразилось на медицинской науке, но в то же время средства были перенаправлены на развитие разработок в сферах физики, математики и техники. Однако падение государственных расходов на науку очевидно, их доля в ВВП США составила в 2015 г. 0,39%, тогда как в 2003 г. этот показатель был равен 0,47% [11]. Амбициозная задача, поставленная еще Бушем-младшим, увеличить расходы на науку вдвое, так и остается нереализованной, более того, наблюдается обратная тенденция.

Принятый недавно Закон о восстановлении и реинвестировании резко ограничивает возможности ННФ по финансированию фундаментальной науки, так как он требует от фондов демонстрировать практическую значимость исследований, что вытекает из политики ужесточения бюджетной дисциплины в США, принятой при администрации Б. Обамы. Утвержденный в 2016 г. Федеральный бюджет отражает возврат к старым приоритетам — на первом месте медицина, затем прикладные исследования, затрагивающие в первую очередь сферу национальной безопасности. Несмотря на все структурные и политические проблемы, США удерживают лидерство по НИОКР — 35% мировых расходов по этому направлению, вторым идет ЕС — 24%, КНР и Япония — по 12% [1, с. 21]. Такое распределение долей в мировых расходах на НИОКР происходит не столько из-за объемов финансирования науки, а в результате высокого эффекта от капиталовложений в НИОКР, хотя существенное значение имеет и кадровый вопрос на уровнях национальной экономики и отраслей народного хозяйства.

Для полноты картины нашего анализа рассмотрим пример Ирана. Эта страна является автаркией, однако в течение последних десяти лет вектор политики Исламской республики в этом смысле меняется. В аспекте социально-экономического развития Иран сильно контрастирует с США, Израилем и Китаем. ВВП Ирана в 2015 г. составило 396,9 млрд. долл. США против 425 млрд. в 2014 г. Иран характеризуется хронически высоким процентом безработицы — 15–20% от трудоспособного населения, высокой долей государственного сектора, до 80% материального производства находится в руках государства и структур местного самоуправления, НИОКР финансируется в основном государством.

Иран имеет сравнительно низкий охват населения высшим образованием на фоне относительно развитой системы среднего образования. Такая ситуация во многом была вызвана радикализацией политической жизни после революции 1978 г. [2, с. 71], когда Иран долгое время находился под властью религиозных консерваторов. Однако Иран, как и Китай и Израиль, характеризуется высокой макроэкономической стабильностью, несмотря на недавние жесткие меры правительства по реформированию финансов и прав собственности. Расходы

Таблица 2. Научно-техническое развитие США, Китая, Израиля и Ирана в сравнении

	США	Китай	Израиль	Иран
Расходы на НИОКР,% от ВВП	2,8	2,1	4	0,33
Степень участия государства в НИОКР	Низкая	Средняя	Низкая	Высокая
Степень централизации управления НИОКР	Средняя	Средняя	Низкая	Высокая
Масштабы импорта высокотехнологичной продукции	Высокие	Высокие	Высокие	Высокие
Способность при минимальных затратах достигать высоких результатов	Средняя	Средняя	Высокая	Высокая
Масштабы импорта технологий	Высокие	Средние	Низкие	Высокие
Позиция по количеству разработанных патентов	В числе лидеров	Средняя	В числе лидеров	Слабая
Зависимость от импорта технологий	Средняя	Высокая	Низкая	Высокая

на НИОКР в Иране не превышают 0,33%, хотя в 2014 г. они подскочили до 0,84%, что было связано с программой ускоренной технологической модернизации страны, принятой еще в 2005 г.

Несмотря на низкие затраты на НИОКР, Иран, будучи страной третьего мира с 40% населения, живущим за чертой бедности, сумел продемонстрировать высокие темпы развития фундаментальных технологий. В 2005 г. Иран вывел на ракете российского производства свой космический спутник, в 2007 г. спутник был отправлен уже на ракете иранского выпуска. В 2013 г. был запущен возвращающийся на Землю космический аппарат. В наше десятилетие Иран выше в ТОП-20 по биотехнологиям и исследованиям стволовых клеток. Серьезно обсуждается ядерная программа Ирана, которая стартовала еще до Исламской революции, но была возобновлена после выхода страны из затяжного экономического и полити-

ческого кризиса. Ирану удалось запустить 3 АЭС к 2014 г. общей мощностью 3029 МВт, что явилось большим достижением, принимая во внимание ограниченность финансирования и давление международных санкций.

Поведем итоги сравнения столь непохожих экономик, с точки зрения эффективности затрат на НИОКР в долгосрочном периоде (более одного поколения), представив наши рассуждения в табличном виде (таб. 2).

В итоге можно сделать вывод, что процент затрат на НИОКР от ВВП еще не является залогом успеха в технологическом развитии экономики. Централизация в науке и разработке новых технологий в наши дни выступает, как однозначно позитивный фактор в развитии НИОКР, что подтверждается опытом перечисленных выше стран. Развитие науки во многом задано конституционными и политическими рамками государства.

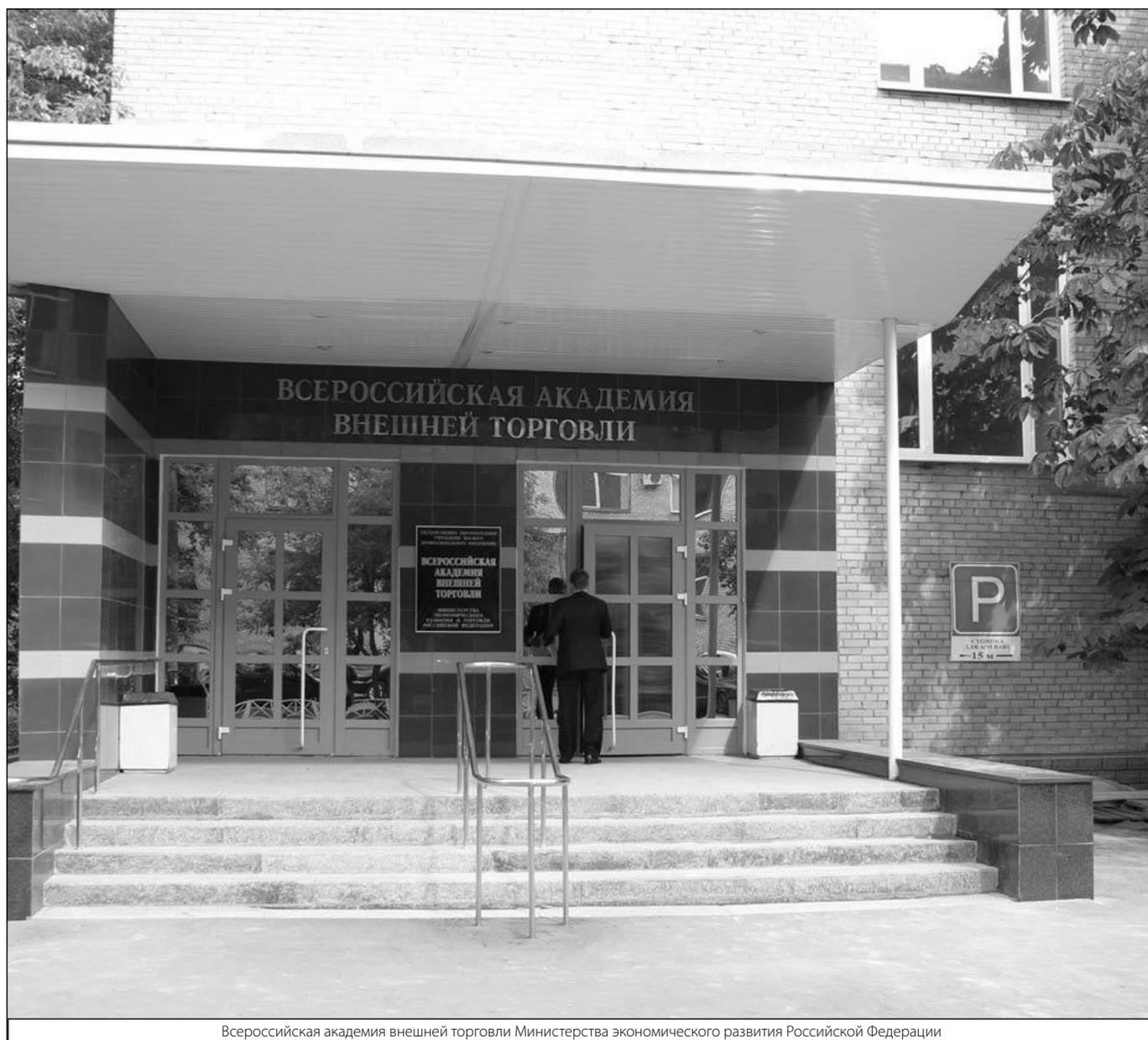
ЛИТЕРАТУРА

1. Воронина Ю. Инженеров научат продавать // Инновации. 2013. № 917 (39). С. 21–22.
2. Никпур А. Г. Социально-экономическое развитие Ирана и России: сравнительный анализ // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2018. № 2. С. 70–73.
3. Попов Г. Г. Влияние системы образования на экономический рост в международных сопоставлениях // Экономика, предпринимательство, окружающая среда. 2013. № 2 (54). С. 116–135.
4. Сафиуллина Э. И. Состояние и перспективы сотрудничества России и Китая в высокотехнологичных отраслях экономики // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 2А. С. 182–191.
5. Corrado C., Hulten C., Sichel D. Intangible capital and US economic growth // Review of Income and Wealth. 2009. № 55 (3). Pp. 661–685.
6. Dedrick, J., Kramer, K.L., Linden, G. Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs // Industrial and Corporate Change. 2010. Vol. 19 (1). Pp. 81–116.
7. Dyduch J., Olszewska K. Israeli Innovation Policy: an Important Instrument of Perusing Political Interest at the Global Stage // Polish political science yearbook. 2018. Vol. 47 (2). Pp. 265–283.
8. Fagerberg J., Mowery D. C., Nelson R. R. The Oxford Handbook of Innovation. Oxford: Oxford University press, 2006. 172 p.

9. Zhu X. Understanding China's growth: Past, present, and future // The Journal of Economic Perspectives. 2012. № 26 (4). Pp. 103–124.
10. Hall B. H., Rosenberg N. Handbook of the Economics of Innovation. Vol. 2, 1st Edition. Amsterdam: Elsevier 2010. 600 p.
11. Hourihan M. R&D Funding in FY2015 Appropriations So Far: A Roundup. September 2, 2014. Mode of access: <http://www.aaas.org/news/rd-funding-fy-2015-appropriations-so-farroundup>
12. Neuhäusler P., Frietsch R. Global Innovations — Evidence from Patent Data. Leipzig: Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research, 2017. 155 p.
13. Rubin H., Aas H., Stead A. Knowledge flow in technological Business Incubators: Evidence from Australia and Israel // Technovation. 2015. № 41–42. Pp. 11–24.
14. Shang-Jin Wei, Zhuan Xie, Xiaobo Zhang. «Made in China» to «Innovated in China»: Necessity, Prospect, and Challenges // The Journal of Economic Perspectives. Winter 2017. Vol. 31. No. 1. Pp. 49–70.
15. Shang-Jin Wei, Xiaobo Zhang. Sex Ratios, Entrepreneurship and Economic Growth in the People's Republic of China // NBER Working Paper 16800. Feb. 2011. Pp. 1–46.
16. Yang S., Zhou Y. China's New Sources of Economic Growth. Vol. 2. Canberra: ANU Press, 2017. 494 p.
17. Wellhausen R. (eds). Production in the Innovation Economy. Cambridge: MIT Press. 2014. 378 p.

© Гурков Родион Александрович (RAGurkov@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

STATE POLICY AND INCOMES OF THE POPULATION OF THE KYRGYZ REPUBLIC AT THE PRESENT STAGE

V. Mun

Summary. The article deals with the state policy of income of the population. The definition of income, income and public policy, which has four important areas: the formation, distribution, redistribution and use of income. The main problems and opportunities of development in the field of state revenue policy are identified. The main social tasks aimed at increasing the income of the population of poor citizens are given. Statistical indicators of nominal monetary incomes of the population, as well as real incomes of the population for 2017 and 2018 are considered. Specific measures of direct and indirect income regulation, the implementation of steps that can have a positive effect in the field of public income policy are given.

Keywords: state policy, welfare of the nation, incomes of the population, monetary incomes of the population, vulnerable segments of the population, social payments, subsistence minimum..

Мун Валерия Григорьевна

К.э.н., доцент,

Кыргызско–Российский Славянский университет

valeriya-0402@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается государственная политика в сфере доходов населения. Определены основные проблемы и возможности развития в области государственной политики доходов. Приводятся основные социальные задачи, направленные на повышение доходов населения малоимущих граждан. Рассмотрены статистические показатели номинальных денежных доходов населения, а также реальных доходов населения за 2017 и 2018 годы. Приводятся конкретные меры прямого и косвенного регулирования доходов, а также предложены для реализации шаги, которые могут дать положительный эффект в области государственной политики доходов населения.

Ключевые слова: государственная политика, благосостояние нации, доходы населения, денежные доходы населения, уязвимые слои населения, социальные выплаты, прожиточный минимум.

На сегодняшний день в связи с переходом на рыночные отношения в Кыргызской Республике изменилась экономическая составляющая доходов граждан. Доходы населения относятся к одному из важнейших показателей, который позволяет определить долю каждого индивидуума в произведенном продукте и показывает уровень и качество жизни каждого из нас. Доход — это денежные и иные ценности, получаемые в результате какой-либо деятельности. Доходы населения как экономическая категория включают в себя: оплату труда, все виды предпринимательских доходов, проценты за акции, соответствующие проценты от сбережений, ренту на сданную в аренду площадь и т.д. Государственная политика доходов населения имеет четыре важных направления: формирование, распределение, перераспределение и использование доходов, которые играют важную роль в благосостоянии всей нации.

Основой государственной политики доходов населения является борьба с бедностью и неравенством доходов, малой обеспеченностью граждан и разрывом между богатой частью населения и бедной (последнее считается самой большой существующей на данный момент проблемой). Государственные приоритеты политики доходов населения направлены на социальную составляющую, в которой выделяют: рост реальных

и номинальных доходов, повышение уровня и качества жизни населения, сокращение бедности, повышение общего благосостояния граждан и т.д. К тому же, не стоит забывать про соблюдение прав и возможностей граждан в области социального равенства, социальной справедливости, социального страхования и социальной защиты, ведь во всех вышеперечисленных случаях необходимо активное вмешательство государства. Для совершенствования государственной политики доходов населения необходимо проанализировать текущую ситуацию в Кыргызской Республике и определить стратегические и наиболее важные проблемы и возможности социально-экономического развития.

Любое государство играет важную роль в предоставлении основополагающих социальных услуг, при этом наиболее важной частью государственного регулирования является социальная политика и ее основные направления. Государственная политика доходов направлена на выполнение основных социальных задач, таких как:

- ◆ содействие в оказании адресной помощи наиболее малообеспеченным гражданам;
- ◆ поддержание системы социального обеспечения и социальной помощи населению, чей доход ниже или на уровне прожиточного минимума;

Таблица 1. Номинальные денежные доходы населения Кыргызстана (млн. сомов)

	Всего	в том числе			
		доходы от трудовой деятельности	социальные трансферты	доходы от личного подсобного хозяйства	прочие денежные поступления
2017 год					
Январь-март	84909,5	57640,4	13262,0	10944,0	3063,2
Январь-июнь	169166,1	118530,4	26030,8	17755,8	6849,1
Январь-сентябрь	253894,0	181367,9	38825,0	23280,0	10421,0
Январь-декабрь	355609,3	250849,1	55602,8	34691,2	14466,3
2018					
Январь-март	95064,5	68601,6	14703,0	7645,5	4114,5
Январь-июнь	208605,3	148151,3	30784,8	21346,6	8322,6
Январь-сентябрь	304761,0	217821,8	44610,4	30300,1	12028,6

Источник: www.stat.kg

- ◆ нейтрализация инфляционного обесценивания доходов и сбережений населения;
- ◆ создание условий для поэтапного повышения уровня минимальной заработной платы;
- ◆ стабилизация и улучшение жизненного уровня и качества населения;
- ◆ сокращение количества граждан, находящихся за чертой бедности или имеющих пограничное состояние;
- ◆ создание дополнительных рабочих мест и развитие рынка труда;
- ◆ выплата пособий по безработице и иных видов социальных пособий нуждающимся гражданам и т.д.

Масштабы государственной политики доходов населения определяются удельным весом всех расходов и доходов в общем объеме национального дохода и валового внутреннего продукта. На сегодняшний период основу государственной политики доходов составляет государственный бюджет. Эта политика осуществляется за счет сокращения государственных выплат по всем статьям социальных расходов государственного бюджета. Она направлена на предотвращение отрицательных факторов социальных последствий и поддержание должного уровня доходов граждан всех социальных слоев общества.

По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики, за период с января по июнь 2018 года средний размер номинальной заработной платы на одного наемного работника (без учета малых предприятий) составил 15~<665 сомов и увеличился на 6,8%. В то же время реальный размер среднемесячной номинальной заработной платы с учетом индекса потребительских цен возрос на 4,2%.

Заработная плата работников бюджетной сферы составила 12~<395 сомов, а внебюджетной сферы — 21~<397 сомов. При этом заработная плата всех наемных работников, трудящихся во внебюджетной сфере, превысила размер заработной платы наемных работников бюджетной сферы в 1,69 раз.

За последние девять месяцев (январь — сентябрь 2018 года) по сравнению с соответствующим периодом 2017 года размер номинальных денежных доходов населения составил 304.8 млрд. сомов и увеличился на 20%.

Большая часть денежных доходов в Кыргызской Республике приходится на Бишкек — около 62 млн. сомов, далее идет Ошская область — около 59 млн. Третье место занимает Джалал-Абадская область — около 50 млн.

Основополагающим источником денежных доходов населения является основная и дополнительная трудовая деятельность, на долю которой в общем объеме приходится около 217.8 млн. сомов. Также заработок идет от социальных трансфертов — 44.6 млн., личного подсобного хозяйства — 30.3 млн. Прочие денежные поступления составляют более 12 млн. сомов.

По итогам девяти месяцев 2018 года прожиточный минимум в Кыргызстане установлен в 4 тысячи 655 сомов. При этом прожиточный минимум на ребенка составляет 3 тысячи 955 сомов.

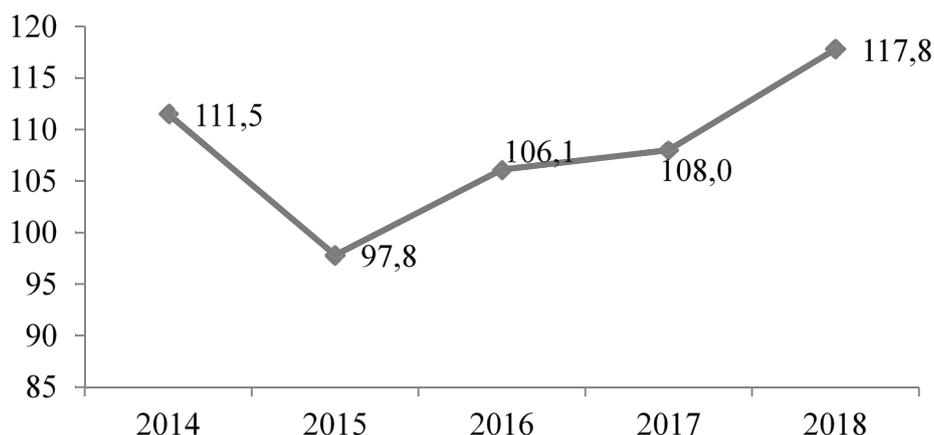
Национальным статистическим комитетом Кыргызской Республики на основании Закона «О гарантированных государственных минимальных социальных стандартах» принято постановление «Об утверждении структуры прожиточного минимума для основных социально-демографических групп населения», именно

Таблица 2. Реальные денежные доходы по территории Кыргызстана за 9 месяцев (млн. сомов)

	2017 год	2018 год	В процентах к соответствующему периоду предыдущего года	
			2017 год	2018 год
Кыргызская Республика	246528,0	299078,5	108,0	117,8
Баткенская область	17303,3	21802,9	108,2	122,6
Джалал-Абадская область	35978,6	50537,1	100,2	135,2
Иссык-Кульская область	18549,0	23940,8	97,2	124,2
Нарынская область	9014,7	10263,4	107,5	109,7
Ошская область	47907,0	58915,0	110,2	116,8
Таласская область	8902,0	9745,3	116,4	106,6
Чуйская область	42005,8	49640,0	107,7	116,0
г. Бишкек	57128,2	62384,8	116,0	108,4

Источник: www.stat.kg

График 1. Рост реальных денежных доходов населения в Кыргызстане (в процентах к соответствующему периоду предыдущего года)



Источник: www.stat.kg

по нему рассчитывается величина прожиточного минимума. Прожиточный минимум как социальный показатель состоит из минимального набора продовольственных товаров, которые увеличены на фиксированную долю расходов, то есть минимум необходимых непродовольственных товаров, услуг, обязательных платежей, сюда входят также соответствующие сборы с утвержденной структурой [1,3].

В основном составе прожиточного минимума доля продовольственных товаров составляла в изучаемый период 65%, непродовольственных — 6%, услуг — 17%, в том числе налогов — 2%. Полная энергетическая ценность продовольственной корзины составила 2101 килокалорий, и основной химический состав содержит примерно 73 грамма белка и 71 грамм жиров [5].

Одной из существенных проблем государственной политики доходов населения является сокращение числа бедного населения. Показателем снижения бедности является рост реальных денежных доходов населения, с учетом индекса потребительских цен.

На сегодня, реальные денежные доходы населения, в отличие от соответствующего периода 2017-го, увеличились на 17.8%. Несмотря на тенденцию стабильного роста номинальных денежных доходов в 2018 году, их реальная величина обесценивается в связи с ростом индекса потребительских цен.

Как видно из данных Таблицы 2 реальные денежные доходы населения имели незначительный рост по областям республики.

В современный период в Кыргызской Республике особую роль играет социальная защита денежных доходов населения, в том числе заработной платы, пенсий, пособий и т.д. Государственная политика доходов населения и ее механизмы направлены на индексацию доходов социально-уязвимых слоев населения. Один из государственных механизмов политики доходов населения заключается в регулировании денежных доходов и увеличении выплат социальных трансфертов, которые позволяют полностью или частично индексировать удорожание основных и жизненно необходимых потребительских товаров и услуг. Механизм государственной социальной помощи также направлен на систему социальной защиты населения, повышение покупательной способности за счет увеличения доходов. Особенно это касается социально-уязвимой группы населения, к которой относятся пенсионеры, инвалиды, студенты, неполные или многодетные семьи, а также молодежь и граждане полностью или частично утратившие свою трудоспособность и т.п.

Ежегодно в соответствии с Законом Кыргызской Республики «О государственном пенсионном социальном страховании» проводится индексация пенсий в пределах средств, предусмотренных в бюджете Социального фонда. Данные мероприятия защищают интересы как малообеспеченных граждан за счет установления минимального порога, так и граждан, делающих большие отчисления в пенсионную систему — чем больше взносов, тем выше индексация.

Например, в целях обеспечения дальнейшей поддержки уровня жизни граждан, вышедших на заслуженную пенсию, были учтены и приняты такие постановления Правительства Кыргызской Республики как «Об индексации базовой части пенсий, общий размер которых ниже величины прожиточного минимума пенсионера» или «Об индексации размеров страховых частей пенсии» (оба от 1 октября 2018 года).

Согласно перерасчету, средний размер пенсии по республике увеличился на 378 сомов и достиг суммы 5~<682 сомов с ростом на момент повышения в 107,1%.

Сооронбай Жээнбеков, Президент Кыргызской Республики, выступая на международной конференции в честь 25-летия введения национальной валюты, отметил: «Денежно-кредитная политика должна учитывать изменения экономической ситуации в связи с интеграционными процессами в ЕАЭС должна быть направлена на создание устойчивости к внешним воздействиям, быть заточена на стимулирование экспортного производства, повышение занятости и, как следствие, на увеличение реальных доходов населения» [7].

На *наш* (если вы писали статью одна, то тут надо будет написать «мой»), если нет, то оставит

«наш») взгляд, учитывая послание Президента, в Кыргызстане государственная политика доходов населения должна быть адресной и более гибкой, рассчитанной на сокращение возможных факторов социального риска и социальной адаптации к рыночным условиям. Все имеющиеся ресурсы, в том числе и финансовые, являются основой любой государственной политики доходов населения. При этом данная политика должна быть направлена на увеличение всех видов доходов, в том числе и работников бюджетной сферы с целью проведения социальных реформ в области поддержки малоимущих граждан, чей доход ниже или на уровне прожиточного минимума.

Государственная программа опциональной защиты населения должна быть построена на основе создания социальных гарантий и социального страхования в виде индексации реальных и номинальных доходов населения. Реальный рост цен на товары и услуги приводит к снижению личного потребления, уровня и качества жизни населения. Должна быть разработана и реализована четкая политика доходов населения, включая индексацию доходов малоимущим гражданам. Размеры заработной платы, пенсий, стипендий и иных социальных выплат необходимо увеличивать по мере роста розничных цен на продукты питания, непродовольственные товары и прочие услуги.

Поэтому в условиях рыночной экономики государственная политика населения Кыргызстана должна путем применения мер прямого и косвенного регулирования доходов реализовать следующие шаги, которые могут дать положительный эффект:

- ◆ сокращение налоговых ставок по учету и налогообложению физических лиц;
- ◆ гарантии в области минимальных социальных платежей и тарифов;
- ◆ сокращение тарифов за пользование жилищно-коммунальными услугами;
- ◆ повышение заработной платы работников государственных учреждений;
- ◆ предоставление социальных гарантированных пособий и компенсаций;
- ◆ социальное страхование реальных доходов и сбережений граждан;
- ◆ контроль над выплатами денежных пособий социально-уязвимым слоям населения;
- ◆ сокращение налогового бремени благотворительных организаций;
- ◆ увеличение размера прожиточного минимума и потребительской корзины;
- ◆ обеспечение условий для увеличения различных видов доходов;
- ◆ поддержка социально-направленных отраслей и предприятий;

- ♦ льготное налогообложение малому и среднему бизнесу и т.д.

Таким образом, основными приоритетными направлениями в государственной политике доходов Кыргыз-

ской Республики является повышение реальной и номинальной заработной платы. Вследствие чего государству необходимо оказывать адресную социальную помощь и социальную поддержку, которые будут направлены на рост доходов малоимущих граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Кыргызской Республики «О гарантированных государственных минимальных социальных стандартах» от 26 мая 2009 года N170.
2. Постановление Правительства Кыргызской Республики «Об индексации базовой части пенсий, общий размер которых ниже величины прожиточного минимума пенсионера, сложившейся за предыдущий год, с 1 октября 2018 года» от 22 сентября 2018 года № 442.
3. Постановление Правительства Кыргызской Республики «Об индексации размеров страховых частей пенсии» с 1 октября 2018 года. От 22 сентября 2018 года № 443.
4. Государственное постановление — Правительства Кыргызской Республики «Об утверждении структуры прожиточного минимума для основных социально — демографических групп населения» от 6 ноября 2009 года за № 694.
5. Социальные тенденции Кыргызской Республики 2013–2017; выпуск 14 — Сборник национального статистического комитета Кыргызской Республики. — Б., 2019. — 148 с.
6. <http://www.stat.kg/>.
7. <https://ru.sputnik.kg/economy/20180511/1039098425/sooronbaj-zhehehnbekov-nacbank-dohody-naselenie.html> (дата обращения: 13.02.2019).

© Мун Валерия Григорьевна (valeriya-0402@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

WAYS OF INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN RUSSIA

**L. Gorskina
O. Propp**

Summary. Russia has entered a new period of its development — innovation and digital economy. New technologies lead to qualitative changes in all aspects of society, which helps to strengthen the competitiveness of the economy in such areas as: employment, science, entrepreneurship, export and import, labor productivity, etc. The higher the level of labor productivity, the better the economic potential of the country and the higher the level of social welfare. Currently, the actual problem is low labor productivity in Russian enterprises, the consequence of which is the weak competitiveness of domestic enterprises, low economic efficiency of production, the use of human capital, technology development and management. In this regard, the country's leadership sets the task of increasing GDP, economic growth, labor productivity.

Keywords: labor productivity, rating, statistics, problems, increase of labor productivity, Federal and regional programs, projects.

Горскина Людмила Степановна

*К.э.н., доцент, ФГБОУ «Омский государственный
технический университет»
luda_6868@mail.ru*

Пропп Оксана Викторовна

*Старший преподаватель, ФГБОУ «Омский
государственный технический университет»
ovpropp@mail.ru*

Аннотация. Россия вступила в новый период своего развития — инновационной и цифровой экономики. Новые технологии приводят к качественным изменениям всех сторон жизни общества, что способствует укреплению конкурентоспособности экономики по таким направлениям как: занятость населения, наука, предпринимательство, экспорт и импорт, производительность труда и др. Чем выше уровень производительности труда, тем качественнее экономический потенциал страны и выше уровень общественного благосостояния. В настоящее время актуальной проблемой остается низкая производительность труда на российских предприятиях, следствием которой является слабая конкурентоспособность отечественных предприятий, низкая экономическая эффективность производства, использования человеческого капитала, развития технологий и управления. В связи с этим, руководство страны ставит задачи повышения ВВП, темпов экономического роста, производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, рейтинг, статистика, проблемы, повышение производительности труда, федеральные и региональные программы, проекты.

Введение

Под производительностью принято понимать отношение количества единиц на выходе к количеству единиц на входе, увеличение данного соотношения означает рост производительности. В современной экономической науке производительность труда понимается как плодотворная, эффективная деятельность людей в процессе создания материальных благ и услуг, которая определяется количеством продукции, выпущенной в единицу времени или количеством времени, потраченного на изготовление единицы продукции [1, с. 514].

Вопросы труда и его производительности изучаются с давних времен многими известными учеными, начиная с В. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса. Так, представитель классической политической экономии А. Смит (1723–1790) считал, что условием роста производительности труда служат разделение труда и углубление специализации производства, эти суждения послужили мощным импульсом для дальнейших исследований.

В нашей стране этим проблемам производительности труда уделяли внимание такие экономисты как А.И. Анчишкин, Е.В. Борисов, Л.С. Бляхман, Д.Н. Карпунин, В.С. Немчинов, С.Г. Струмилин и многие другие.

В последние годы теоретические аспекты эффективности труда нашли отражение в работах следующих экономистов. Отечественные исследователи Головачев А.С., Березина Н.С., Леутина Л.И., Пашуто В.П., рассматривая проблемы производительности труда, анализировали факторы роста производительности труда и резервы роста производительности труда, не проводя особых разграничений между ними [2].

Рофе А.И. не отождествлял факторы производительности труда и резервы роста производительности, понимая под последними неиспользованные возможности экономики затрат труда (снижение трудоемкости и увеличение выработки) [3, с. 95].

Вопросами соотношения структурных элементов производительности труда и факторов, влияющих

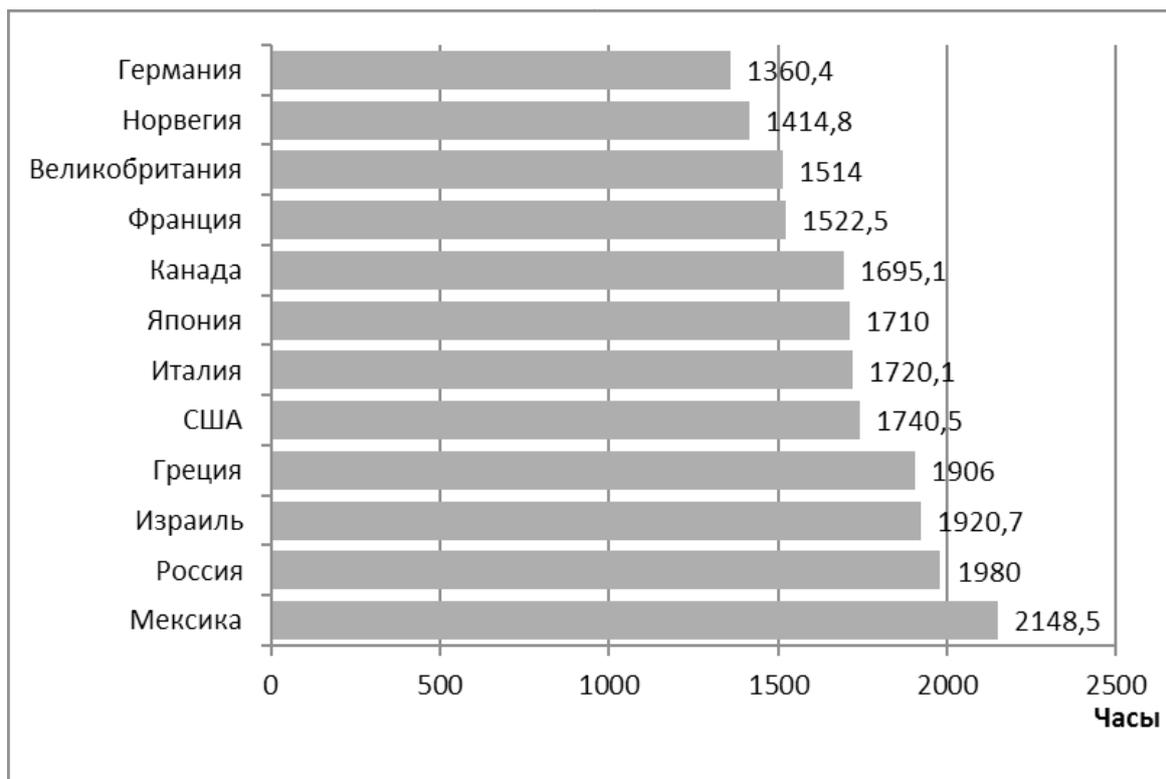


Рис. 1. Рейтинг стран по количеству отработанных часов в 2017 году на человека [7]

на рост производительности труда, занимались Корогодин И. Т. и Гапонова С. Н. [4, с. 64–66]. При этом Корогодин И. Т. традиционными факторами повышения производительности труда считает:

- ◆ состояние основного капитала;
- ◆ уровень управления и организации производства;
- ◆ квалификация кадров;
- ◆ мотивация персонала.

Производительность труда в России и других странах

Как известно, на производительность труда большое влияние оказывает ВВП страны. По данным ОЭСР в 2017 году в рейтинге стран по производительности труда в зависимости от объема ВВП, выработанным каждым трудящимся за один час работы, Россия находится на 36 месте — 26,5\$ (в 2015–2016 годах этот показатель составлял 24,7\$). В десятку стран, где производительность труда больше всего входят такие страны как Ирландия (99,5\$), Люксембург (98,5\$), Норвегия (83,1\$), Бельгия (76,8\$), Дания (76,4\$), Австрия (72,2\$), Германия (72,8\$), США (72,0\$), Нидерланды (71,4\$), Швейцария (71,3\$) [5,6].

И хотя в последнее время наблюдается небольшой рост показателя, тем не менее, до стран-лидеров еще

очень далеко, несмотря на то, что россияне работают гораздо больше времени, и Россия занимает второе место по количеству отработанных часов в год (рис. 1).

Из рисунка видно, что работники более успешных стран за один час своей работы приносят гораздо больше пользы для экономики своей страны.

На заседании Совета по стратегическому развитию, Медведев Д. В. отметил, что производительность труда в России в два раза ниже, чем в ОЭСР (Международная межгосударственная организация экономически развитых стран). При этом население России работает на 250 часов в год больше, чем граждане стран ОЭСР. Он выделил пять основных причин отставания: недостаточная конкуренция в экономике, технологическое отставание, нехватка знаний у руководителей для работы в условиях современной экономики, нехватка инвестиций, несовершенство законодательства [8]. По данным ОЭСР Россия на одном из последних мест в рейтинге по производительности труда, но на одном из первых мест по количеству отработанных часов, что говорит о высокой трудоёмкости. Поэтому для повышения производительности труда необходимо переходить от трудоемких технологий к наукоемким.

Таблица 1. Программы и проекты повышения производительности труда

Программы, проекты	Дата утверждения	Цель	Срок реализации проекта
Распоряжение Правительства РФ от 09.07.2014 г. № 1250-р. «Об утверждении плана мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, созданию и модернизации высокопроизводительных рабочих мест»	09.07.2014	Увеличение производительности труда в различных отраслях экономики РФ	До 2018 года
Программа «Повышение производительности труда и поддержки занятости»*	22 сентября 2017	Реализовать региональные программы повышения производительности труда и поддержки занятости в субъектах Российской Федерации, которые позволят повысить показатель на предприятиях-участниках не менее чем на 30%. Рост производительности труда по годам должен составить: 2019 г. на 1,4% 2020 г. на 2,0% 2021 г. на 3,1% 2022 г. на 3,6% 2023 г. на 4,1% 2024 г. на 5,0%	С сентября 2017 года по декабрь 2025 года.
Рекомендации по разработке и реализации региональных программ повышения производительности труда и поддержки занятости в рамках приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержки занятости»	22 февраля 2018	Прирост производительности труда на предприятиях-участниках региональной программы; увеличение числа трудоустроенных работников; рост числа предприятий, реализующих программы повышения производительности труда в рамках региональных программ	До 2025 года
Проект «Федеральный центр компетенций в области производительности труда»	30 августа 2017	Создать федеральные и региональные центры компетенций, которые будут способствовать повышению производительности труда посредством распространения знаний, обучения и создания профильных компетенций, разработки и внедрения организационных инноваций и лучших международных практик в производственные и управленческие процессы	С сентября 2017 года по декабрь 2025 года.

Законодательные аспекты производительности труда

Для решения данной проблемы на федеральном и региональном уровнях в последнее время предпринимаются меры по повышению производительности труда в РФ.

Необходимо отметить, что в программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005) вопросы производительности труда не выделялись. В этот период наблюдалось игнорирование проблемы производительности труда. Несмотря на то, что данный показатель яв-

ляется ключевой характеристикой любой экономической страны, он уже много лет не отражался в публикациях официальных данных государственной статистической отчетности РФ и практически исчез из экспертных оценок. Большинство российских предприятий до сих пор считает главным показателем эффективности деятельности — прибыль, забывая о том, что одним из важнейших факторов повышения эффективности является рост производительности труда.

В связи с тем, что проблема повышения производительности труда для российской экономики сегодня очень актуальна из-за огромного отставания отечественных предприятий от зарубежных конкурентов,

данный показатель появился в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. На первом этапе (2008–2012 годы) планировалось увеличить рост производительности труда на 40–41% (2012 год к 2007 году), на втором этапе (2013–2020 годы) — рост производительности труда должен достигнуть 71–78% (2020 год к 2012 году) [9]. Фактически динамика оказалась намного ниже, снизились и темпы. Не один из прогнозов роста производительности труда не был реализован. Кроме того, ни в федеральных, ни в региональных документах не наблюдается системного, адекватного подхода к вопросам производительности труда. Пока производительность труда в России в 4–5 раз ниже, чем в США, а по сравнению с развитыми странами, в некоторых отраслях промышленности, отставание составляет 50%. Сократить отрыв не получается из-за проблем в части основных фондов и организации труда.

Президент РФ В. Путин на совещании с Министром экономического развития М. Орешкиным и Министром промышленности и торговли Д. Мантуровым отметил: «Нам нужно форсированно наращивать производительность труда, ежегодно минимум на 5–6% увеличивать. За этими цифрами — рост эффективности экономики и предприятия, создание современных рабочих мест и достойной заработной платы, а значит, будут увеличиваться, если мы решим эту задачу, и доходы граждан» [10].

Этой же темы в очередной раз он коснулся в своем послании Федеральному собранию в 2019 году отметив, что производительность труда необходимо повышать «прежде всего на основе новых технологий и цифровизации». А. Кудрин, выступая на Международном форуме в Санкт-Петербурге заявил, что сегодняшний уровень производительности труда в стране такой, который уже был достигнут в 80-х годах в развитых странах и находится на уровне Бразилии и Кореи.

Пристальное внимание Правительства РФ к вопросам производительности труда привели к тому, что были разработаны и приняты программы и проекты, направленные на повышение производительности труда. Некоторые из них представлены в таблице 1.

*В 2018 году такие программы должны были быть реализованы в 15 субъектах Федерации на 150 предприятиях, к 2025 году — в 85 субъектах Федерации на 850 предприятиях.

Несмотря на это, по данным Минэкономразвития (из прогноза социально-экономического развития), темпы роста производительности труда в 2018 и 2019 году снизятся, а ускорение начнется с 2020 года.

Направления повышения производительности труда

Основными показателями производительности труда являются трудоемкость и выработка. Выработка характеризует объем произведенной продукции в единицу времени, а трудоемкость — затраты рабочего времени на производство единицы продукции [11, с. 75]. Несомненно, что все факторы, влияющие на изменение объема производства и численность работников предприятия, оказывают влияние на изменение производительности труда.

Д. Медведев отмечает, что реальное повышение производительности труда не должно быть только за счет ускорения действий работника на рабочем месте, а необходимо сочетание профессиональной квалификации работника с требованиями современного и высокопроизводительного рабочего места.

На наш взгляд, можно выделить два наиболее важных направления повышения производительности труда на предприятиях:

1. Развитие научно-технической и инновационной деятельности (связь «высокопроизводительное оборудование — производительность труда»)

Одна из основных проблем повышения производительности труда в высокой трудоемкости продукции, а значит необходимо переходить от трудоемких технологий к наукоёмким. Важно учитывать не только то, какой объем работы выполнил работник в единицу времени, но и какими трудозатратами это было достигнуто. Не секрет, что с помощью внедрения новых технологий, разработок и машин, а также модернизации уже имеющегося оборудования можно реально повысить производительность труда в любой сфере деятельности. Внедрение новой прогрессивной техники и технологии требует адекватной организации производства, труда и прогрессивного управления. Модернизация производства на предприятиях зачастую проходит бессистемно: заменив оборудование на одном участке, руководство не учитывает то, что остальное оборудование работает на прежнем уровне, что сказывается на организации труда. Устаревание техники в конечном итоге приводит к «застою» производительности и низкой эффективности производства. По данным Росстата [12] степень износа основных средств на Российских предприятиях с годами практически не снижается (рис. 2).

Из графика видно, что обновление основных фондов осуществляется недостаточно интенсивно. Инвестиций на техническое перевооружение предприятий недостаточно. Улучшение общего инвестиционного климата во многом зависит от решений, принятых Правительством РФ на федеральном и региональном уровнях.

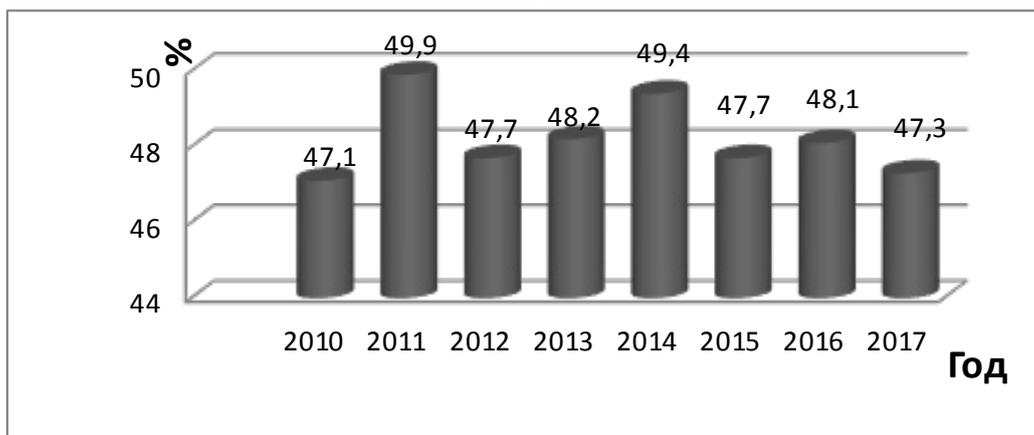


Рис. 2. Степень износа основных фондов (на конец года, в%)

На наш взгляд, для повышения производительности труда необходимо сокращать неэффективные рабочие места, внедрять автоматизацию, роботизацию процессов, то есть цифровизацию. Цифровая трансформация в экономику России необходима для создания условий экономического развития российских регионов на основе роста производительности труда.

2. Повышение качества трудовой жизни на предприятии (связь «персонал — производительность труда»)

Как известно, показателями КТЖ являются организация и условия труда, уровень заработной платы и стимулирование труда, повышение квалификации, карьерный рост, самореализация, безопасность труда, обеспечение досуга и другие.

На сегодняшний день проблемой остается нехватка высококвалифицированной рабочей силы. Именно человеческий фактор является одним из важнейших внутренних факторов, влияющих на работу предприятия. Отток высококвалифицированных кадров с крупных предприятий связан с такими причинами как: низкая заработная плата и неэффективная система мотивации; отсутствие перспективы карьерного роста; несовершенная система обучения, не учитывающая темпы развития информационно-коммуникационного пространства. Однако нельзя забывать, что с экономической точки зрения подготовка квалифицированных кадров является эффективной в том случае, если связанные с ней затраты ниже затрат предприятия на повышение производительности труда за счет этого фактора.

Одним из резервов повышения производительности труда является повышение заработной платы и стимулирование труда. Увеличение заработной платы создает

стимул для более активной работы и этим руководство может решить проблему текучести кадров, которая свидетельствует о низкой организации производства. Показатели текучести можно рассматривать как индикатор производственных и социальных затруднений, приводящих к снижению производительности труда.

Проблемой остается и создание благоприятных условий труда на предприятии. Улучшение условий труда способствует сокращению профессиональных заболеваний, травматизма, затрат на компенсации и льготы работающим во вредных условиях, что положительно сказывается на эффективности труда.

Вывод

На каждом предприятии свой определенный уровень производительности труда, который может меняться в зависимости от различных факторов. Для развития предприятия в современных условиях должен осуществляться непрерывный процесс повышения производительности труда, направленный на снижение издержек и повышения прибыли. Оценка динамики производительности труда должна быть взаимосвязана с динамикой изменения научно-технического прогресса, инновационных и информационно-коммуникационных технологий, качества трудовой жизни.

Таким образом, на каждом предприятии должна действовать современная система планирования и управления развитием производства по критерию максимальной величины производительности труда. Именно она отражает степень прогрессивности управления, развития науки, техники и технологии. Ориентиром должны служить мировые стандарты или показатели, достигнутые передовыми Российскими и зарубежными предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варламова, Т. П. Большая экономическая энциклопедия / Т. П. Варламова, Н. А. Васильева, Л. М. Неганова и др. — М.: Эксмо, 2007. — 816 с.
2. Головачев, А. С. Организация, нормирование и оплата труда: уч. пособие / А. С. Головачев и др.; под общ. ред. А. С. Головачева. — М.: Новое знание, 2005. — 539 с.
3. Рофе, И. А. Экономика труда / А. И. Рофе. — М.: КНОРУС, 2009. — 400 с.
4. Корогодин, И. Т., Гапонова, С. Н. Соотношение структуры элементов — производительность труда и влияющих на нее факторов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 16. — С. 63–66
5. Производительность труда в России и других странах [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://bolshefaktov.ru/v-mire/yeconomika/proizvoditelnost-truda-v-rossii-i-d-5050> (дата обращения 01.04.2019)
6. Трубин, В. Производительность труда в Российской Федерации. Социальный бюллетень / В. Трубин, Н. Николаева, М. Палеева, А. Хусаинова. — 2017, № 9 (июнь), 41 с.
7. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://oecd.ru/index.html> (дата обращения 18.03.2019)
8. Медведев назвал пять причин низкой производительности труда в России [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/30/08/2017/59a6b0959a79470df9346274> (дата обращения 18.03.2019)
9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009 (дата обращения 23.03.2019)
10. Производительность труда в России — итоги, планы, перспективы [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/productivity/itogi-planu-2017.html (дата обращения 30.03.2019)
11. Потуданская, В. Ф. Экономика труда / В. Ф. Потуданская, Л. С. Горскина. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2018. — 128 с.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. — М., 2017. — 1402 с.

© Горскина Людмила Степановна (luda_6868@mail.ru), Пропп Оксана Викторовна (ovpropp@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА FMCG КОМПАНИЙ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА FMCG КОМПАНИЙ Г. МОСКВЫ)

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE FMCG COMPANIES' MARKET AND ITS ROLE IN THE ECONOMY (IN CASE OF THE MOSCOW FMCG MARKET)

K. Zhdanov

Summary. The article proves that the growing competition in the retail market encourages its participants to search for various ways to improve their marketing activities. The author demonstrates that given the economic crisis, which affected the purchasing power of consumers, trading companies need to clearly define the priorities and preferences of consumers, because they are looking for ways to maximize their benefits from the purchase of certain services, and their choice can affect the results of the enterprise. The article focuses on the fact that some enterprises (FMCG companies) focus exclusively on the end result, focusing primarily on profitability and market share. Of course, these indicators will always be important, because they show the effectiveness of the business, but they are only the result of customer loyalty and preferences. That is why it points to the need to research buyers in order to understand behavior and preferences and content or expand market share.

Keywords: FMCG companies, consumer demand and supply, buyer preference, market trends, retail, competitiveness, retail.

Жданов Кирилл Михайлович

Аспирант, ФБОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве российской Федерации», г. Москва
zhdanovkm@gmail.com

Аннотация. В статье обосновано, что растущая конкуренция на рынке розничной торговли побуждает его участников к поиску разнообразных путей совершенствования своей маркетинговой деятельности. Автор демонстрирует, что учитывая экономический кризис, который отразился на покупательской способности потребителей, торговым предприятиям нужно четко определять приоритеты и предпочтения потребителей, ведь они ищут способы максимизации своего выигрыша от приобретения определенных услуг, и их выбор может повлиять на результаты деятельности предприятия. В статье акцентируется внимание на том, что некоторые предприятия (FMCG компании) фокусируются исключительно на конечном результате, ориентируясь, в первую очередь, на доходность и долю рынка. Безусловно, эти показатели всегда будут важными, ведь они показывают эффективность бизнеса, но они являются лишь результатом лояльности и предпочтений покупателей. Именно поэтому это указывает на необходимость исследования покупателей с целью понимания их поведения и предпочтений и содержания или расширения доли рынка.

Ключевые слова: FMCG компании, потребительский спрос и предложение, предпочтение покупателя, тенденции рынка, ритейлы, конкурентоспособность, розничная торговля.

Маркетинговые исследования потребительских предпочтений актуальны и важны, ведь для современного рынка становится необходимым просчитать и заранее предсказать, каким будет поведение потребителей и тенденция их предпочтений; также можно выявить основные факторы, влияющие на их активность, настроение, степень удовлетворенности и прочее.

Глобализация информационного пространства приводит к появлению новых терминов, которые находят широкое использование как в профессиональных кругах, так и в научном употреблении. Это касается аббревиатуры английских слов FMCG (Fast Moving Consumer Goods), в дословном переводе означает товары повседневного спроса. Применение этого термина связано со стремительным развитием продовольственных торговых сетей, через которые преимущественно и реализуются такие товары. К этой группе относят: продукты

питания, напитки, бытовую химию и другие товары, для которых характерна относительно низкая стоимость, быстрый продаж и регулярный спрос.

В рамках этого исследования особое внимание уделено развитию розничной торговли именно в продовольственном сегменте рынка товаров повседневного спроса, существенно влияющего на экономическую и продовольственную безопасность любой страны.

Сегодня отечественный продовольственный рынок FMCG находится под влиянием целого ряда факторов, в частности экономического, политического, демографического, экологического, технологического и другого характера. Это приводит к количественным и качественным изменениям товарного предложения и формирует новые характеристики потребительского спроса. Современные условия ведения торгового бизнеса на этом рынке требуют глубоких знаний не только конъюнктуры

отдельных товаров, но и психологии покупателей, их желаний, вкусов, настроений, предпочтений. А стремительные изменения информационных технологий и коммуникаций требуют использования прогрессивных методов продажи и дополнительных сервисов. Сложными в решении для многих розничных торговых предприятий остаются вопросы ресурсного обеспечения деятельности, ее результативности и эффективности. При таких условиях операторы рынка FMCG вынуждены постоянно отслеживать и прогнозировать различные рыночные изменения, формируя собственную стратегию и тактику.

Все это требует углубления исследований тенденций функционирования отечественного розничной торговли в продовольственном сегменте FMCG, идентификации основных детерминант ее развития и рисков возникновения негативных явлений в экономической деятельности ее субъектов.

В научных публикациях отечественных и зарубежных ученых, таких как С. Гаркавенко, А. Старостина, Е. Голубков, И. Лилик, А. Зозулев, В. Полторац, В. Павлова, Т. Решетилова, Г. Черчилль, Нереш К. Малхотра, Ж.-Же. Ламбен, Р. Блэкуэлл, Ф. Котлер и др., освещены вопросы состояния и развития рынка розничной торговли, выделены роль маркетинговых исследований в деятельности предприятий в современных рыночных условиях. Исследователи акцентируют внимание на поведении потребителей и основных факторах, которые влияют на решение потребителей о покупке того или иного товара. А поскольку предпочтения потребителей меняются довольно часто и под влиянием различных факторов, они могут влиять на успешную деятельность того или иного предприятия, именно поэтому этот вопрос всегда актуален и требует исследования.

Исследование потребителей может происходить по многим причинам, например: определение причины выбора потребителем той или другой торговой марки, способов использования товара, факторов, влияющих на принятие решения о покупке, удовлетворенность покупкой, степень влияния рекламы на решение потребителя и тому подобное. От способности предприятия привлекать потребителей, удовлетворять их потребности, удерживать их, побудить к повторной покупке будет зависеть прибыльность предприятия.

Итак, для того чтобы предприятие могло не только успешно работать на потребительском рынке, но и развиваться, необходимо проводить планомерный целенаправленный сбор оперативной маркетинговой управленческой информации о рыночной ситуации и потребительское поведение, именно поэтому этот вопрос требует тщательного исследования. По результатам исследований можно определить, как потребите-

ли воспринимают определенное предприятие, а какие преимущества видят у его конкурентов. Это позволит своевременно корректировать стратегию предприятия и будет способствовать повышению его конкурентоспособности. Тем более, что в эпоху технической революции 4.0 [1] тенденции рынка розничной торговли товаров повседневного спроса качественно преобразились.

Сегодня предприятия на российском рынке работают в условиях неопределенности и повышенного риска, именно поэтому одной из целей данного исследования является выявление основных тенденций рынка товаров повседневного спроса и исследование поведения потребителей на нем, что позволит выявить направления совершенствования маркетинговой и управленческой деятельности предприятия и будет способствовать повышению его конкурентоспособности.

Экономическая ситуация в РФ остается сложной. Девальвация рубля влечет за собой рост инфляции. По данным Росстата Индекс потребительских цен за период январь–апрель 2019 г. соответственно к январю–апрелю 2018 г. составил 101,0% [2]. Согласно данным Министерства экономического развития РФ реальная заработная плата в январе–марте 2019 г. по сравнению с соответствующим периодом января–марта 2018 г. увеличилась в среднем по России на 6,8% (в связи с увеличением МРОТ). Также снижается задолженность населению по выплате заработной платы [3]. Но в это же время бюджеты покупателей становятся скромнее, что требует от них тщательного планирования расходов, а от магазинов — предложения конкурентных цен и необходимого ассортимента.

По официальным данным рост цен на продукты питания и безалкогольные напитки в среднем по России был на 5,0%, цены на транспорт выросли на 12,8%, расходы на отдых, здравоохранение, предметы домашнего обихода выросли на 2,6% [3]. Из-за повышение цен покупатели вынуждены менять уровень потребления, от чего отказаться, изменить размер закупок, выбирать более дешевые товары, отказываться от дорогих и импортных товаров, некоторые продукты покупают реже или в меньшем количестве.

При этом уровень безработицы населения трудоспособного возраста в среднем за 2018 г. составил 4,7% экономически активного населения соответствующего возраста. Безработица сказывается на семейном и личном бюджете, поэтому покупатели будут покупать только самое необходимое, искать магазины с более низкими ценами.

Согласно данным Росстата оборот розничной торговли России ежегодно рос до 2019 г. [4].

Таблица 1. Показатели потребительской активности, в% к соответствующему периоду предыдущего года

Показатель	2018	2017	2016
Оборот розничной торговли	2,6	1,3	-4,6
Продовольственные товары	1,7	1,1	-5
Непродовольственные товары	3,4	1,5	-4,2
Платные услуги	2,5	1,4	0,7

Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России



Рис. 1. Динамика показателей потребительской активности в РФ за 2016–2018 гг.,
Источник: составлено автором

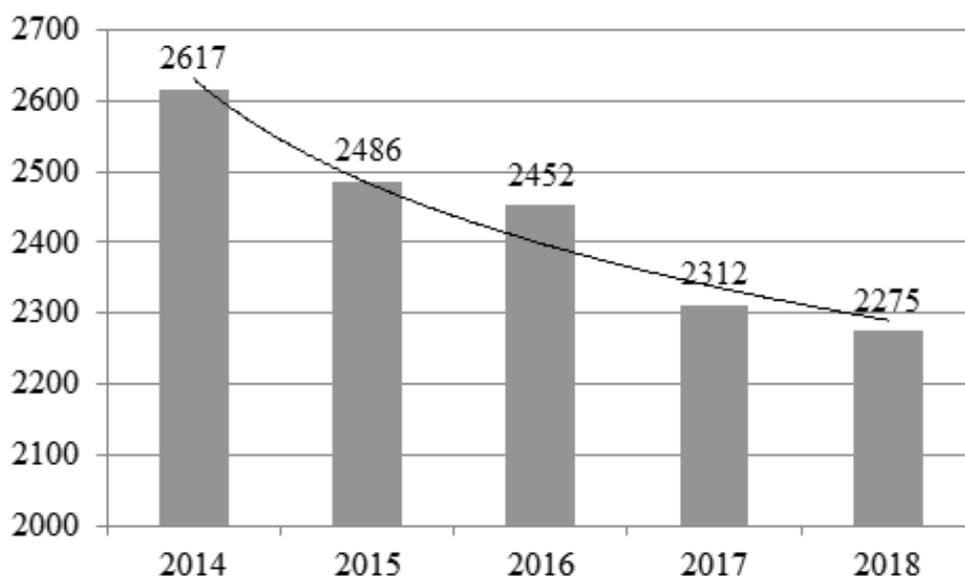


Рис. 2. Количество рынков по продаже потребительских товаров, 2014–2018 гг. [5]



Рис. 3. Процентные изменения доли торговых каналов России в целом в период с 2014 по 2018 гг. [6]

На рис. 1 и в табл. 1 показано розничный товарооборот предприятий, которые осуществляют деятельность по розничной торговле.

Также согласно статистическим данным количество рынков по продаже потребительских товаров ежегодно уменьшается (рис. 2).

Это говорит о том, что россияне начинают отдавать предпочтение современным формам розничной торговли.

Количество современных форматов торговли в России с 2014 по 2018 гг. увеличилась с 51 до 53%. Доля традиционной торговли существенно снизилась (17%), а вот доля каналов торговли, таких как рынки и уличная торговля (раскладки), уменьшилась за этот период с 15 до 9%, что дало жизнь новому каналу торговли — E-Commerce (электронная торговля). На рис. 3 приведены процентные изменения доли торговых каналов России в целом в период с 2014 по 2018 гг.

Чем более развита страна, тем больше доля современных форм, торговли. По данным «GfK Consumer Panel Services & Europanel» в 2018 г. лидерами в Европе по этому показателю были Австрия (81%) и Германия (77%), а Россия заняла десятое место (рис. 4). И так, есть большой потенциал для дальнейшего развития современных форм (супермаркеты, гипермаркеты, дискаунтеры, Cash&Carry) розничной торговли в России, но этот рост может сдерживаться неблагоприятными условиями экономической и политической ситуации РФ.

Например, ситуация в банковской сфере не способствует выдаче кредитов. Процентные ставки по кредитам, которые были и без того высокие, выросли еще на 1–2%. Без привлечения средств открыть новый магазин очень сложно. Открытие магазинов требует значительных средств.

В открытие торгового объекта формата «магазин у дома» нужно вложить около 5 млн. рублей, а на открытие супермаркета нужно около 8–10 млн. рублей. В связи

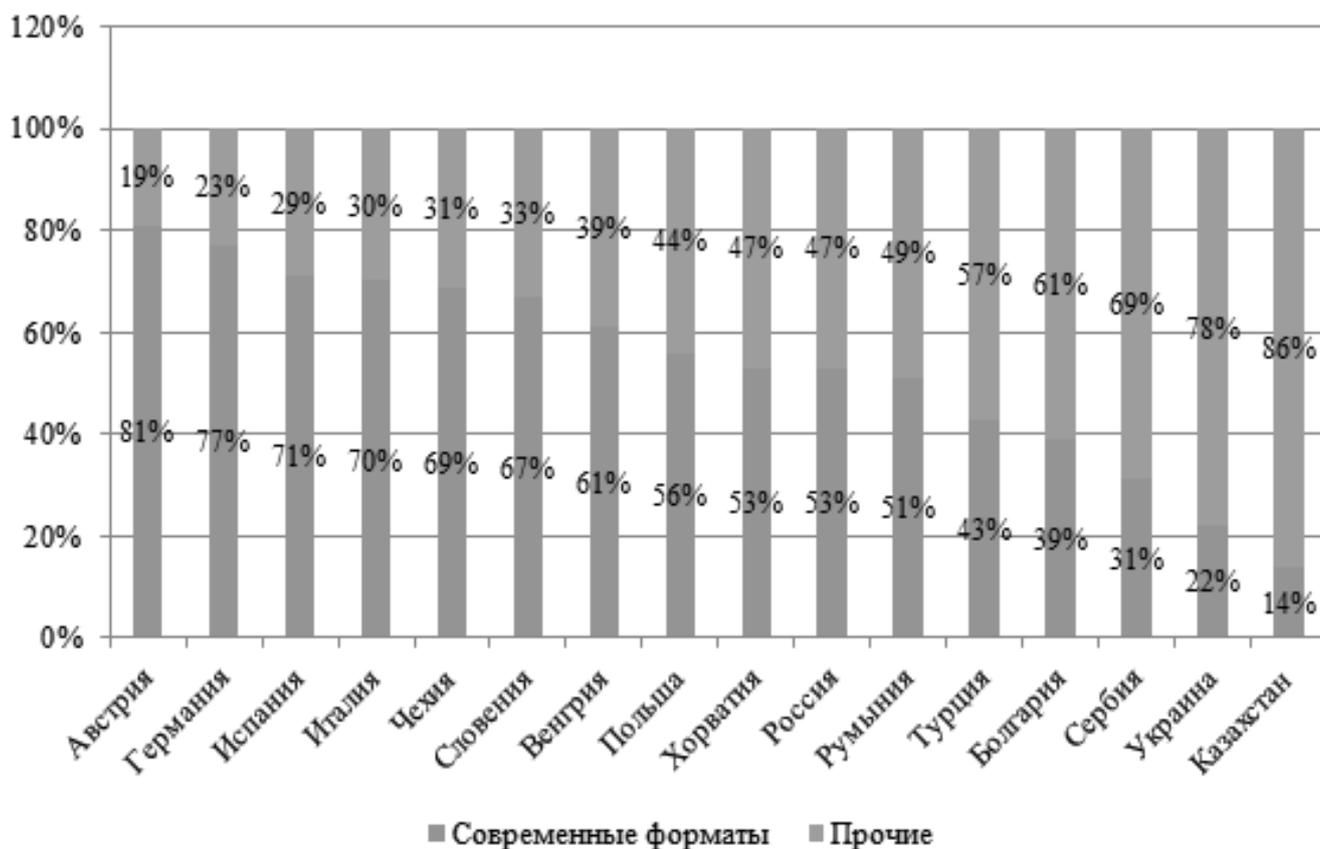


Рис. 4. Доля современных форм торговли, 2018 г. (%) [7]

с вышеуказанным торговым сетям очень сложно будет расширяться, поэтому на сегодня они пытаются удерживать свои рыночные позиции и ищут способы «отвоевывания» потребителей у конкурентов.

С каждым днем маркетинговые исследования усиливают свои позиции среди способов достижения конкурентных преимуществ предприятий, становясь неотъемлемым элементом маркетинговой деятельности все большей части субъектов рынка. Проводя исследования собственными силами или прибегая к услугам маркетинговых, консалтинговых компаний, руководители предприятий и организаций приходят к осознанию значимости таких исследований как показателя, способного в значительной мере повысить уровень обоснованности принятых управленческих решений.

В течение март-апрель 2019 г. было проведено маркетинговое исследование потребителей, которые посетили супермаркеты «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток», «Магнолия», «Дикси» и совершали там покупку товаров. Целью исследования было выявление факторов, влияющих на принятие решений потребителем при покупке

товаров FMCG. В исследовании приняло участие 320 человек.

Приведем основные результаты исследования.

Возрастная структура потребителей такова:

46% — это люди в возрасте 16–29 лет, 35–30–44 года, 19% — 45–59 лет.

По уровню доходов респондентов можно отметить, что низкий уровень у 20% опрошенных, средний уровень имеют 69 и только 12% имеют высокий уровень доходов (рис. 5).

Итак, основные покупатели сети имеют низкий и средний уровень доходов.

Также опрос показал, что 89% потребителей осуществили намерение покупки, а 11% не осуществили этого намерения. Среди основных причин отказа от покупки были: цена показалась высокой — 33%, не понравился товар — 21%, не было товара в магазине — 18%, очереди — 16% (рис. 6).

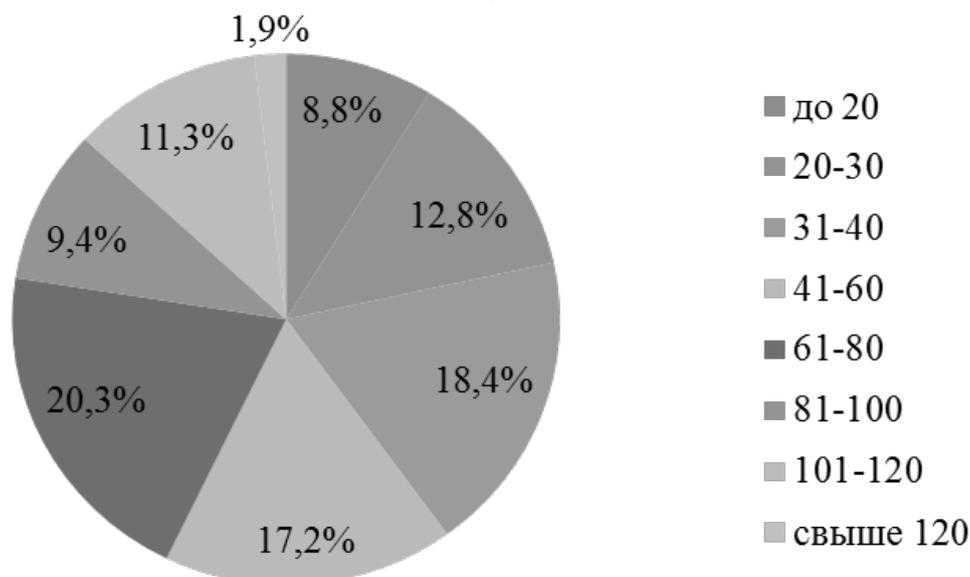


Рис. 5. Уровни доходов респондентов, тыс. рублей

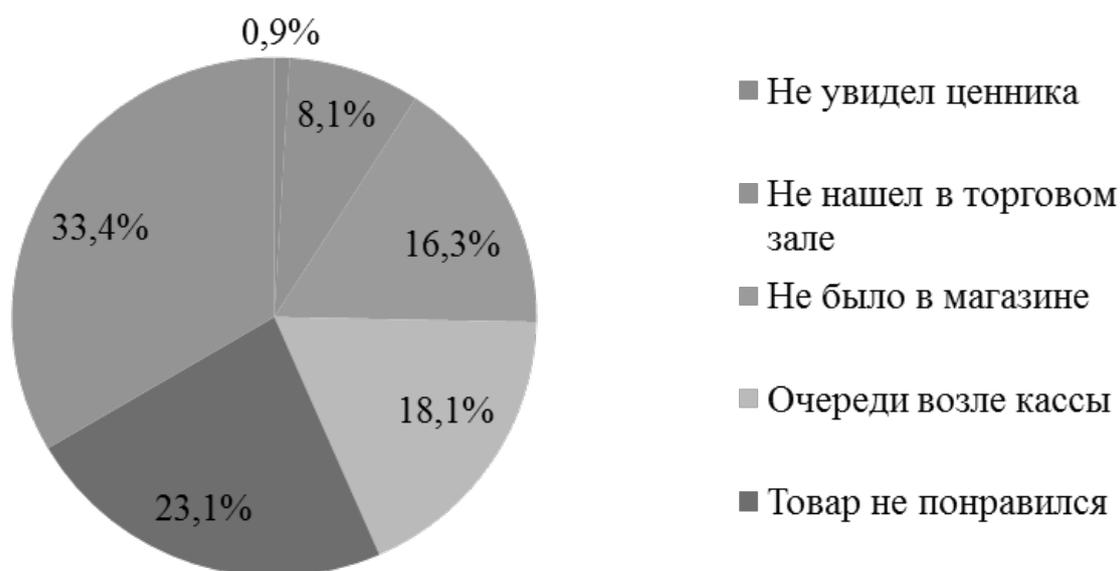


Рис. 6. Причины неосуществления покупки

Основными факторами выбора супермаркетов «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток», «Магнолия», «Дикси» для осуществления покупки согласно опросу является: место расположения магазина (23%) и ассортимент (20%); выгодные цены (18%); заинтересованность акционными предложениями (18%) и качество товаров (10%); пришли потому, что есть товары, которых нет в других сетях (6%), ради быстрого обслуживания (5%) опрошенных (рис. 7).

На вопросы по наиболее важным характеристикам, которые влияют на выбор магазина, большинство по-

требителей назвали выгодные цены и местоположение магазина, ассортимент и скидки.

Большинство покупателей посещают магазин каждый день (40%) или 2–3 раза на неделю (46%). Остальные (14%) потребителей посещают магазин раз в неделю или еще реже. Итак, можно сказать, что большинство покупателей приходят за покупками в супермаркет регулярно. Это может свидетельствовать о том, что покупатели предпочитают небольшие закупки на 1–2 дня.



Рис. 7. Факторы выбора супермаркетов «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток», «Магнолия», «Дикси» с товарами FMCG

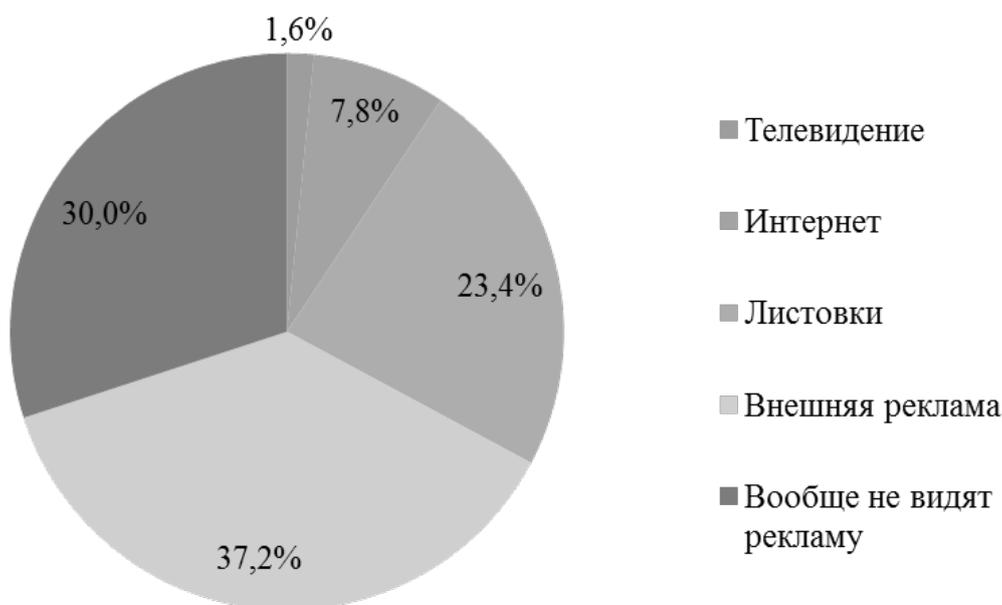


Рис. 8. Исследование средств рекламы

При исследовании средств рекламы, которую используют супермаркеты с товарами FMCG, респонденты ответили, что чаще видят наружную рекламу (плакаты, билборды) — 41%, рекламу в листовках — 19%, в Интернете — 8% и по телевидению 2% (рис. 8).

Вообще не видят рекламу супермаркетов 30% опрошенных. Следовательно, более действенной для сети является наружная реклама.

Сегодня торговые предприятия не могут не учитывать экономический кризис, который отразился на по-

купательской способности большинства российских потребителей, ведь их бюджеты стали скромнее, а это потребует от них более тщательного планирования своих расходов. На основе проведенного исследования для сетей супермаркетов можно предложить общие рекомендации, которые будут способствовать укреплению рыночных позиций FMCG компаний.

По совокупности факторов формат супермаркета в целом является наиболее привлекательным для большинства покупателей, поскольку позволяет экономить время на покупке, имеет сбалансированный и привлека-

тельный ассортимент. Однако в «магазинах возле дома» высшая частота посещений покупателями. Это обуславливает необходимость постоянно стимулировать их интерес выгодными предложениями каждый день, что в дальнейшем может обеспечить быструю реакцию покупателей на новое промо-предложение.

Благодаря расположению супермаркетов возле жилых домов, у покупателя существует возможность многократной покупке товара по акции в ограниченный промежуток времени.

Проведенный анализ розничной торговли на рынке FMCG и исследования основных факторов, влияющих на ее развитие, позволяет предсказать такие тенденции в будущем:

- ◆ дальнейшее замедление темпов экспансии торговых сетей с торговой площадью магазинов более 2500 м²;
- ◆ приближение сетей магазинов к покупателю путем преимущественного открытия «магазинов у дома»;
- ◆ оптимизация ассортиментной политики торговых предприятий в сторону сокращения на полках нерентабельных товаров, рост количества предложений товаров отечественного производства, сокращение импорта из-за рисков валютных колебаний, дальнейшее развитие *private label*;
- ◆ корректировка ценовой политики. Цена будет оставаться мощнейшим фактором влияния на ре-

шение о совершении покупки, поэтому программы лояльности, акций при продаже отдельных товаров будут актуальными и в дальнейшем;

- ◆ внедрение и активное использование сервисных инструментов при осуществлении продажи товаров повседневного спроса. В частности речь идет о совершенствовании расчетных операций за товары (электронные ценники, терминалы самообслуживания, наладонные кассы и т. п), создание собственных веб-сайтов, страниц в социальных сетях, развитие сервисов доставки и т. д;
- ◆ дальнейшее обострение конкурентной борьбы между операторами рынка.

При таких условиях предприятия розничной торговли должны уделять значительное внимание использованию современных экономических инструментов управления бизнес-процессами, маркетинга продаж и изучению поведенческих особенностей отечественного потребителя. Именно эти аспекты управления результативностью и эффективностью торговой деятельности на продовольственном рынке FMCG могут стать предметом дальнейших научных исследований.

Таким образом, можно констатировать, что, учитывая все вышеприведенные тенденции развития рынка FMCG, торговые сети после внедрения предложенных рекомендаций по улучшению своей конкурентной деятельности смогут удерживать своих потребителей, привлекать новых и укрепят свои позиции на рынке в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жданов К. М. Промышленная революция как фактор социально-экономической трансформации современных условий / К. М. Жданов, Обыденков А. Ю. // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. — Вып. № 18. — М.: ООО ИПЦ «Маска», 2018. — С. 34–40.
2. Об индексе потребительских цен в январе 2019 года // Росстат. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/22.htm.
3. Картина экономики. Январь 2019 года // Министерство экономического развития Российской Федерации. — Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/885e0909-e8cf-4e9a-83ad-5d0681f7105b/190211_econ_pic.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=885e0909-e8cf-4e9a-83ad-5d0681f7105b
4. Об индексе потребительских цен в январе 2019 года // Росстат. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/22.htm.
5. Обзор и прогноз для рынка розничной торговли России в 2018–2019 // Lebensmittel Zeitung. — Режим доступа: <https://promdevelop.ru/obzor-rynka-rozничной-torgovli-v-2018-2019-v-rossii>.
6. Высокоточная аналитическая оценка: розничная торговля // GfK. — Режим доступа: <https://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/fmcg-trendy-v-rossii/>
7. About FMCG Barometer // GfK Consumer Panel Services & Europanel. — Режим доступа: <https://fmcgbarometer.europanel.com>.

© Жданов Кирилл Михайлович (zhdanovkm@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

THE PROCEDURE FOR EVALUATING STAFF IN THE ORGANIZATION

**E. Krasavina
Yu. Zabaykin
S. Filonov
A. Smirnov
S. Volkov**

Summary. The procedure for evaluating the personnel of the enterprise currently plays a very important role in the system of human resource management. A large number of modern managers are paying close attention to it and are ready to incur substantial material costs to optimize and increase its efficiency. Managers of large companies unanimously agree in opinion — the successful achievement of the most important (strategic) goals of any enterprise is impossible without an efficiently structured and streamlined management system for its employees and, as a result, personnel assessment procedures. In their work, the authors emphasize that the assessment of the company's employees currently serves as an important element of the personnel management system; without it, today it's impossible the successful functioning of a single enterprise.

Keywords: Personnel assessment, personnel motivation, personnel assessment procedure, professional competence, personnel management system

Красавина Екатерина Валерьевна

Д.с.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия
Krasavina_2905@mail.ru

Забайкин Юрий Васильевич

К.э.н., доцент, РГГРУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ),
Москва, Россия
79264154444@yandex.co

Филонов Сергей Сергеевич

РГГРУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва, Россия
SFilonov@inbox.ru

Смирнов Александр Сергеевич

РГГРУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва, Россия
smirnovsancho@mail.ru

Волков Сергей Владимирович

РГГРУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва, Россия
volkovsv@mgrri-rggru.ru

Аннотация. Процедура оценки персонала предприятия в настоящее время играет очень важную роль в системе управления человеческими ресурсами. Большое число современных руководителей уделяют ей пристальное внимание и готовы нести существенные материальные затраты для оптимизации и повышения ее эффективности. Вот почему менеджеры крупных компаний единогласно сходятся во мнении — успешное достижение наиболее важных (стратегических) целей любого предприятия невозможно без эффективно выстроенной и отлаженной системы управления его сотрудниками и, как следствие, процедуры оценки персонала. В своей работе ее авторы подчеркивают, что оценка сотрудников компании в настоящее время выступает в качестве важного элемента системы управления персоналом; без нее на сегодняшний день невозможно успешное функционирование ни одного предприятия.

Ключевые слова: оценка персонала, мотивация персонала, процедура оценки персонала, профессиональная пригодность, система управления персоналом.

В условиях рыночной экономики, основными характеристиками которой являются быстрый обмен информацией, а также всеобщий доступ к современным технологиям, большой интерес и актуальность приобретают эффективные управленческие процессы. Западная и отечественная наука изучает их как некий уникальный продукт, выступающий необъемлемым элементом конкретной организационной системы. Особое же место в такой управленческой системе любой компании и предприятия должно быть отведено работа с человеческими ресурсами.

За последние несколько десятков лет в теории и практике управленческой науки произошло полное

переосмысление места и роли персонала в организационной структуре. Так, если еще в середине XX столетия сотрудники компании воспринимались ее руководством как некая существенная статья расходов, то уже сегодня, как отмечают исследователи в области управления персоналом, людские ресурсы предприятия представляют собой наиболее ценный актив организации. И именно этому активу присущ самый мощный инвестиционный потенциал. [3, с. 24]

В любой успешно функционирующей компании, каждый ее сотрудник, реализуя индивидуальный набор должностных обязанностей и функций, взаимодействует в процессе своей трудовой деятельности с другими

представителями организации. Данное взаимодействие, в свою очередь, способствует достижению организационных целей и приводит к конечному результату, эффективность которого напрямую обусловлена его качественным уровнем. Вот почему менеджеры крупных компаний единогласно сходятся во мнении — успешное достижение наиболее важных (стратегических) целей любого предприятия невозможно без эффективно выстроенной и отлаженной системы управления его сотрудниками. [1, с. 146]

Людские ресурсы организации выступают в качестве ведущего фактора конкурентоспособности предприятия, именно поэтому особую важность для него приобретает обеспечение максимально эффективной человеческой составляющей. Вот почему в настоящее время перед любой компанией стоит задача разработки объективной системы оценки ее сотрудников, которая позволила бы оценить каждого работника в отдельности, в разрезе тех должностных полномочий, которые за ним закреплены.

Эффективная оценка человеческого капитала организации позволяет одновременно решить несколько управленческих задач. Во-первых, она дает объективную информацию о сотруднике, на основе которой менеджер может принять административные решения. Во-вторых, система оценки персонала, являясь одним из основных направлений кадровой политики и взаимодействуя со всеми ее элементами, служит неким индикатором ее состояния и развития. [4, с. 40]

Весь комплекс мероприятий, направленных на осуществление объективной оценки работников компании, призван определить степень эффективности и результативности трудовой деятельности ее сотрудников. Вместе с этим он помогает выявить у них наличие (либо отсутствие) значимых профессиональных компетенций. Оценка персонала — это процедура, которая исключительно всегда осуществляется с целью определения степени соответствия работника той должности, которую он занимает. Она дает возможность сотруднику лучше разобраться в сути своих трудовых обязанностей и тех требованиях, которые предъявляют к нему линейный менеджер и компания (по результатам проведенной оценки индивиду предоставляется информация о степени выполнения им производственных функций).

По мнению современных исследователей, оценка человеческих ресурсов компании существенным образом способствует укреплению трудовой мотивации среди работников, росту их заинтересованности в своих трудовых обязанностях. [5, с. 81]

Наряду с этим, успешно функционирующая система оценки людских ресурсов, позволяет руководству организации наладить более грамотную систему оплаты труда, которая должна быть основана исключительно на показателях эффективности труда персонала. Тем самым сократив необоснованные затраты, к которым может привести наличие в компании «бесполезных» сотрудников, чья трудовая деятельность не способствует достижению стратегических целей компании.

Как уже было отмечено ранее, оценка сотрудников компании выступает в качестве важного элемента системы управления персоналом; без нее на сегодняшний день невозможно успешное функционирование ни одного предприятия. [1, с. 145]

Обращаясь к различным научным первоисточникам, можно увидеть, что понятие «оценка персонала» по-разному трактуется авторами данного термина. Ряд исследователей разделяют мнение о том, что процедура оценки человеческих ресурсов организации направлена на выявление специфики индивидуальных качеств, присущих отдельно взятому сотруднику, которые необходимы ему для выполнения ряда должностных функций. Другие же ученые уверены, что процедура оценки персонала позволяет руководству организации сформировать четкое представление том, в какой степени данный должностные функции реализуются в процессе трудовой деятельности.

Оценка персонала — это своего рода диагностика профессиональных и индивидуально-личностных качеств, присущих отдельно взятому работнику. Данная процедура осуществляется по заранее установленным критериям и должна быть основана исключительно на тех должностных требованиях, которые приняты в организации. Заключительный этап процедуры оценки персонала должен обязательно содержать рекомендации по более эффективному управлению сотрудниками компании, раскрытию и стимулированию развития их индивидуального (личностного) потенциала. [4, с. 40]

Процедура оценки персонала позволяет менеджерскому корпусу предприятия определить степень эффективности деятельности отдельно взятого работника в процессе реализации им задач, поставленных перед ним организацией. Очень часто оценка человеческих ресурсов компании дает возможность ее руководителю накопить необходимую информацию, которая потребуется ему в дальнейшем для принятия грамотных управленческих решений. [4, с. 39]

Систематизировав различные подходы к трактованию понятия «оценка персонала», мы можем дать следующее его определение. Процедура оценки пер-

сонала — это системный процесс сбора информации, ее детального анализа и эффективной оценки, который дает менеджерскому корпусу организации полное представление о том, насколько результативно сотрудники выполняют делегированные им полномочия, а также в какой мере их трудовое поведение, рабочие показатели и индивидуальные характеристики отвечают требованиям компании и руководителя. [3, с. 24]

Процедуру оценки человеческих ресурсов можно дифференцировать двумя способами. Первый способ предполагает оценку результативности труда сотрудника компании, а второй — оценку присущих работнику профессионально значимых черт.

При помощи процедуры оценки результатов трудовой деятельности можно выявить степень эффективности трудовой деятельности персонала организации. Важно подчеркнуть, что значение термина «эффективность» зачастую отождествляют с производительностью труда. И хотя данные два термина связаны между собой достаточно тесно, они все же имеют принципиальное смысловое различие. Рассуждая об эффективности трудовой деятельности, ученые чаще всего подразумевают не только способность наиболее оптимальным и рациональным способом достигать поставленных задач, но и строгое выполнение определенных производственных показателей.

Более того, эффективность трудовой деятельности может быть выражена (в отличие от производительности труда) в количественных и в качественных величинах. Соответственно, чем выше производительность труда и меньше затраты труда при требуемом качестве работы, тем более высокими будут показатели эффективности труда. [5, с. 81]

Показатели эффективности трудовой деятельности персонала базируются на выполнении следующего перечня требований:

- ◆ четкое соответствие трудового процесса, осуществляемого работником, целям компании и регламентированным в ней требованиям;
- ◆ использование знаний, умений, навыков и способностей работника на максимальном уровне;
- ◆ осуществление трудовых операций наиболее экономичными и рациональными способами (методами).

Важно отметить, что процедура оценки уровня профессионализма индивида, а также его профессионально значимых качеств, имеющих значение для организации, может проводиться дважды. Первый этап осуществляется на стадии рассмотрения кандидатуры потенциального сотрудника организации при его собеседовании

на вакантную должность. Повторная оценка профессионально значимых качеств может осуществляться уже на стадии принятия решения о его должностном повышении.

В первом случае, представитель организации может столкнуться с проблемой отсутствия возможности точным образом оценить трудовые показатели соискателей. Поэтому, здесь, помимо процедуры оценки уровня профессиональной подготовки индивида и наличия у него требуемых знаний, опыта и квалификации, важно оценить степень его профпригодности. Оценка профессиональной пригодности кандидата на вакантную должность позволяет оценить степень соответствия присущих ему индивидуальных (личностных) черт, требованиям будущей профессии, его способности реализовывать трудовые функции, закрепленные за данной профессией.

Данный подход основывается на мнении о том, что персональные особенности личности детерминируют его потенциальные способности к осуществлению успешной трудовой деятельности. Персональные особенности оказывают влияние на многие факторы, а именно: способы получения, обработки, передачи информации и принятия на основе данной информации ключевых решений. Существующие на сегодняшний день методы оценки потенциальных сотрудников организации, а также ее персонала, позволяют с высокой долей вероятности выстроить прогноз о степени успешности деятельности работников. [5, с. 82]

Безусловно, современные тенденции в оценке персонала, которые используются в настоящее время в организациях, позволяют измерить не только результаты трудовой деятельности сотрудников, но и вести наблюдение за проявлением у персонала профессиональных качеств, способствующих результативно работе. [6, 157]

Таким образом, комплексный подход к оценке персонала организации должен содержать три основных составляющих его элемента: управленческий, информационный и мотивационный. А его объектом должны стать факторы, влияющие на результативность труда как прямо, так и косвенно. В настоящее время процедура оценки сотрудников предприятия является неотъемлемой частью кадрового управления любой организации. Она направлена на выявление степени результативности трудовой деятельности персонала компании с целью детерминирования у работников профессионально значимых компетенций. При этом процедура оценки персонала предоставляет разнообразную информацию о сотрудниках организации и позволяет принять обоснованные управленческие решения, тем самым способствуя разработке эффективной системы мотивации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Забайкин Ю. В. Применение экономико-математических методов в производственном планировании // *Kant*. 2017, № 2(23). С. 140–147.
2. Заернюк В.М., Калинин А. Р., Забайкин Ю. В., Рыжова Л. П. Управление рисками предприятия. Учебное пособие. — М.: Изд-во: Научные технологии, 2017. — 124с.
3. Красавина Е. В. Система работы с кадрами в современной компании // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2016, Т. 5. № 2. С. 22–25.
4. Красавина Е. В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2015. Т. 4. № 1. С. 37–41.
5. Красавина Е. В. Формирование эффективного кадрового состава предприятия / Формирование эффективного трудового потенциала персонала организации: сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г. И. Москвитина, Е. З. Карпенко, А. А. Степанова. — Москва, 2016. С. 80–85
6. Столяренко А.В., Корчемкина Е. К. Методы оценки эффективности системы управления персоналом предприятия // *NovalInfo.ru*. 2016. Т3. № 46. — С. 156–159.

© Красавина Екатерина Валерьевна (Krasavina_2905@mail.ru), Забайкин Юрий Васильевич (79264154444@yandex.co),
Филонов Сергей Сергеевич (SFilonov@inbox.ru), Смирнов Александр Сергеевич (smirnovsancho@mail.ru),
Волков Сергей Владимирович (volkovsv@mgrir-ggru.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



РЭУ им. Г. В. Плеханова

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

AIMS AND OBJECTIVES OF THE ENTERPRISE PERSONNEL ASSESSMENT PROCEDURE

**E. Krasavina
Yu. Zabaykin
A. Berezina**

Summary. Recently, enterprise managers have been paying due attention to the development of an effective procedure for evaluating their subordinates. In order to effectively organize this procedure, many managers are willing to spend a lot of money, because an incorrectly conducted staff assessment can lead to irreparable results and significant disruptions in the work of the enterprise. In this scientific work, we will discuss the main integers that are addressed by an efficiently constructed staff assessment, as well as the key tasks that this procedure is intended to solve. Along with this, the authors of the work clearly determine such concepts as the subject, object and subject of the personnel assessment procedure. Guided by modern scientific calculations in the field of personnel management, the authors of the article single out and substantiate three main significant elements in the system of evaluating employees of the organization.

Keywords: Personnel assessment, personnel assessment procedure, personnel assessment goals and objectives, personnel assessment object, personnel assessment subject, personnel assessment subject

Красавина Екатерина Валерьевна

Д.с.н., доцент, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия
Krasavina_2905@mail.ru

Забайкин Юрий Васильевич

К.э.н., доцент, РГГУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва, Россия
79264154444@yandex.com

Березина Анна Владимировна

РГГУ им. Серго Орджоникидзе (МГРИ), Москва, Россия

Аннотация. В последнее время менеджеры предприятия уделяют должное внимание разработке эффективной процедуры оценки своих подчиненных. С целью эффективной организации данной процедуры многие руководители готовы потратить немалые средства, ведь некорректно проведенная оценка персонала может привести к непоправимым результатам и существенным сбоям в работе предприятия.

В данной научной работе речь пойдет об основных целях, на решение которых направлена эффективно выстроенная оценка персонала, а также ключевых задачах, которые эта процедура призвана решать. Наряду с этим авторы работы четко детерминируют такие понятия, как субъект, объект и предмет процедуры оценки персонала. Руководствуясь современными научными выкладками в области управления персоналом, авторы статьи выделяют и обосновывают три основных значимых элемента в системе оценки сотрудников организации.

Ключевые слова: оценка персонала, процедура оценки персонала, цели и задачи оценки персонала, объект оценки персонала, предмет оценки персонала, субъект оценки персонала

Оценка персонала в организации — процедура, которая имеет очень важное значение. В настоящее время руководители уделяют ей особенное внимание, так как от эффективной работы сотрудников зависит успех предприятия в целом. На современном этапе специалисты в области менеджмента выделяют три основных элемента в системе оценки сотрудников организации:

1. Управленческая;
2. Информационная;
3. Мотивационная.

Первый элемент — управленческий — реализуется за счёт принятия комплекса административных решений. К ним можно отнести: повышение или понижение по служебной лестнице, направление на обучение, повышение квалификации или переобучение, ротацию (перевод на другую должность по горизонтальной траектории), увольнение из организации и т.п. Все вышеперечисленные административные решения должны

приниматься на основании полученных результатов процедуры оценки сотрудников предприятия. Данная процедура осуществляется, в том числе, и посредством выяснения соответствия квалификационных навыков работников требованиям рабочего места. Полученная информация в итоге дает возможность выставить на рассмотрение и всеобщее обсуждение вопрос о внесении изменений в организационную политику предприятия в области оплаты труда. Иными словами, разработать систему компенсаций, базирующуюся на справедливом и эффективном распределении вознаграждения между персоналом организации, которая бы давала возможность установить прямую взаимосвязь между трудовым вкладом конкретного работника и размером его заработной платы.

Второй элемент — информационный — реализуется за счёт возможности менеджерского состава организации получать достоверную информацию о степени эффективности трудовой деятельности своих сотрудников,

а также доводить до них информацию о перечне требований и показателей, которым работники должны соответствовать. Данная информация дает персоналу организации возможность сформировать представления о том, что конкретно от них ожидает руководитель и какие действия, направленные на улучшение показателей качества трудовой жизни, необходимо предпринимать.

Третий элемент — мотивационный — реализуется за счёт того, что эффективно выстроенная система оценки результатов трудовой деятельности персонала, и, как следствие, эффективная система оплаты его труда, формирует заинтересованность сотрудников предприятия в качественном выполнении своих рабочих функций. Более того, сама по себе процедура оценки персонала стимулирует работников максимально прилагать усилия к достижению высокого результата. Некоторые специалисты полагают, что в данном случае немаловажную роль играет психологический фактор, а именно, стремление индивида быть оцененным не хуже, чем все остальные.

Наряду с управленческой, информационной и мотивационной составляющими процедура оценки персонала организации призвана решать комплекс задач. Современные специалисты в области управления персоналом полагают, что она помогает определить степень соответствия конкретного сотрудника требованиям рабочего места, получить достоверную информацию о качестве выполненной работы и степени ее эффективности и на основе этого дать возможность линейному руководителю наладить обратную связь со своими подчиненными. Вместе с тем процедура оценки персонала дает возможность менеджеру разобраться в трудовом потенциале работника и тем самым, свести к минимуму риск необоснованного выдвижения (повышения) некомпетентных сотрудников на новые должности. Не менее важной задачей, на решение которой направлена оценка персонала предприятия, является разработка программ обучения и четкое определение затрат на их проведение. Ведь общеизвестно, что своевременное обучение (переобучение) и повышение квалификации персонала способствуют формированию его трудовой мотивации, поддержания у работников чувства справедливости.

В ходе процедуры оценки персонала принято выделять ее объект, субъект и предмет. В роли объекта оценки выступает тот, в адрес кого осуществляется данная процедура. Объектом может быть и конкретный сотрудник предприятия, и целая группа работников, сформированная по усмотрению руководящего состава предприятия.

Субъектом оценки (т.е. тем, кто оценивает) выступает, как правило, представитель менеджерского корпуса. Им

может быть и сотрудник кадровой службы предприятия, и линейный руководитель, и независимый эксперт, приглашенный из сторонней организации, не имеющий непосредственного отношения к индивиду, выступающему в роли объекта.

Как показывает практика, зачастую именно линейные руководители выступают в качестве главных субъектов в ходе осуществления процедуры оценки персонала. Это обусловлено их ежедневным, тесным сотрудничеством с оцениваемым индивидом, что дает им право владеть наиболее полной информацией о результатах его трудовой эффективности. Линейные руководители несут ответственность за степень объективности проводимой оценки. Они уполномочены доводить до сведения сотрудников своего отдела (подразделения) информацию о предстоящей оценке, а также обеспечить всю полноту информационной базы для осуществления данной процедуры. Прерогативой линейного руководителя как субъекта оценки выступает также проведение оценочных бесед, [1, с. 142]

Всех субъектов оценки (линейных руководителей, сотрудников кадровой службы предприятия, независимых экспертов и т.п.) можно разделить на две группы:

1. Формальные субъекты оценки.
2. Неформальные субъекты оценки. [4, с. 39]

К формальным субъектам принято относить линейных руководителей, представителей кадровых служб предприятия и прочих официально уполномоченных на то лиц. Формальные субъекты оценки наделены правом принятия управленческих решений по итогам проведенной оценки.

В качестве неформальных субъектов оценки можно рассматривать коллег и подчиненных объекта оценки, а также приглашенного из внешней организации независимого эксперта. Неформальные субъекты оценки не уполномочены к принятию каких-либо административных решений. Их основной функцией является формирование заключения, которое будет учтено формальными субъектами оценки в ходе обработки информации для принятия управленческих решений. [4, с. 40]

В практике управленческой деятельности последнего десятилетия зачастую применяется комбинированная система оценки, при которой в качестве оценщика выступает не один индивид, а целая группа экспертов. Комбинированная оценка дает возможность получить более объективный и независимый (от субъективного мнения) результат. [2, с. 88]

В качестве предмета оценки персонала предприятия принято рассматривать эффективность труда конкрет-

ного сотрудника (объекта оценки), его деловые и персональные (личностные) качества, процесс его трудовой деятельности. [6, с. 227]

Важно отметить, что при рассмотрении кандидата для приёма на вакантную должность в организации, процедура оценки осуществляется в несколько этапов. На первом этапе проводится первичное собеседование представителем кадровой службы или отдела (подразделения) по работе с персоналом. После этого кандидаты, успешно прошедшие первый этап оценки, отбираются будущим непосредственным руководителем.

Наряду с детерминацией основных задач, на решение которых направлена процедура оценки персонала в современной организации, важно уделить должное внимание тем целям, на достижение которых она ориентирована. Это необходимо, по нашему мнению, сделать для того, чтобы более точно понимать — каким образом оценка работников предприятия должна быть встроена в систему управления человеческими ресурсами, а также разобраны какие функции она выполняет. [5, с. 23]

Первой и главной целью, на достижение которой направлена процедура оценки персонала, является определение эффективности труда сотрудников предприятия.

В первую очередь, процедура оценки осуществляется с целью определения эффективности трудовой деятельности каждого отдельно взятого работника. На основании полученных результатов, можно сделать вывод о том, способствует ли данный сотрудник достижению целей организации посредством выполнения своих должностных обязанностей.

Если в ходе осуществления процедуры оценки были выявлены сотрудники, которые не справляются со своими должностными обязанностями, то на усмотрение менеджера корпорации организации им может быть дана возможность пройти обучающие курсы, направленные на повышение уровня их квалификации, а также приобретение ими недостающих знаний. [5, с. 24]

Если по результатам процедуры оценки персонала в организации регулярно выявляются сотрудники, которые не справляются со своими должностными полномочиями, это свидетельствует, по мнению ряда специалистов, о необоснованной рекомендации такого работника на вакантное рабочее место и, как следствие, некорректной работе службы по подбору персонала. Причин несоответствия занимаемой должности может быть множество, но основные из них — это профессиональные и личностные особенности конкретного индивида, которые не были должным образом оценены

в ходе отбора. На основании выявленного несоответствия, линейным руководителем принимается решение о перемещении такого работника на другую рабочую позицию или же его увольнение.

Данная ситуация может произойти из-за отсутствия эффективной системы оценки соискателя на вакантную должность в организации в ходе подбора персонала. [3, с. 83]

Как показывает опыт деятельности крупных международных компаний, увольнение сотрудника, успешно не прошедшего процедуру оценки, является достаточно распространённым явлением.

Следующей, не менее важной целью, на достижение которой направлена процедура оценки персонала в организации является разработка эффективной системы оплаты труда.

Сотрудники, которые успешно справляются со своими должностными обязанностями, обоснованно ожидают, что их трудовые успехи будут отмечены руководством и должным образом компенсированы (оплачены). Как показывает практика, те организации, которые в своей работе используют уравнительную систему оплаты труда или же ту, которая не учитывает персональный (личный) трудовой вклад работников, сталкиваются с долгосрочными проблемами. Отсутствие должного внимания к решению данного вопроса, может привести к росту неудовлетворенности со стороны работников в адрес организации и ее руководства и, как следствие, их уходу. Процедура оценки персонала должна способствовать выработке индивидуального подхода к решению вопроса о величине заработной платы для каждого сотрудника в отдельности, беря во внимание результаты его трудовой деятельности, а также личностные особенности.

По оценкам современных специалистов в области управления персоналом, разработка компенсационной политики, основанной на оценке индивидуального трудового вклада конкретного работника, является на сегодняшний день одним из наиболее эффективных способов мотивации человеческих ресурсов предприятия. Данная система дает возможность сотрудникам организации испытывать чувство справедливого отношения со стороны руководства и формирует у них желание прилагать максимальные усилия для получения ещё большего вознаграждения. Наряду с этим, эффективная компенсационная политика, разработанная на основе оценки индивидуального трудового вклада персонала, позволяет не переплачивать тем сотрудникам предприятия, которые регулярно демонстрируют неудовлетворительные результаты. Следовательно, как

показывает практика, установление тесной взаимосвязи между оценкой человеческих ресурсов предприятия и уровнем их вознаграждения, позволяет существенным образом оптимизировать затраты на персонал и способствовать трудовой мотивации всех без исключения работников.

Третьей целью, на достижение которой направлена качественно выстроенная процедура оценки персонала в организации, является развитие сотрудников предприятия. Так как оценка человеческих ресурсов должна базироваться не только на подведении итогов о прошлых результатах в их работе, но и давать возможность всем желающим профессионально расти и развиваться. Зачастую, чем более опытным становится работник, тем более сложные должностные обязанности он выполняет. Это, в свою очередь, дает ему возможность перейти (при наличии желания) на следующую ступень в иерархии должностей, характерной для его организации. Ставя перед своими подчиненными задачи нового профессионального уровня, руководство, тем самым, дает им возможность развиваться. В свою очередь, для менеджера корпуса это хороший шанс для выявления потенциальных кандидатов на повышение.

Следующей (четвертой) целью, на достижение которой направлена процедура оценки персонала в организации является обеспечение обратной связи.

Процедура оценки персонала дает прекрасную возможность сотрудникам предприятия получить от линейного руководителя объективный отзыв о результатах его трудовой деятельности. Как, например, заявить о его профессиональных достижениях и сообщить о планах на дальнейшее продвижение, конкретизировать ошиб-

ки и оказать помощь на пути к более высоким трудовым показателям. [3, с. 82]

Нередки ситуации, при которых успехи персонала предприятия остаются незамеченными и неоцененными, что приводит к формированию у работников обостренного чувства несправедливости. Отсутствие четких инструкций, которым должен следовать работник для достижения эффективных результатов в ходе своей трудовой деятельности, тоже нередки.

При проведении процедуры оценки человеческих ресурсов организации достаточно часто выявляется проблема неясности относительно стандартов работы. В ходе составления описания должностных инструкций, необходимо четко определить не только перечень обязанностей, которые соответствуют данной позиции, но и выстроить четкие нормы и показатели эффективности работ. Как, например, сколько конкретно потребуется рабочего времени на выполнение определенных заданий.

Таким образом, в результате рассмотрения основных характеристик процедуры оценки персонала, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день она выступает неотъемлемой частью кадрового управления любого предприятия и позволяет руководству разобраться в степени эффективности и результативности труда сотрудников своего предприятия, выявить у них профессионально значимые компетенции. Наряду с этим процедура оценки человеческих ресурсов организации дает возможность получить объективную разностороннюю информацию о персонале предприятия, которая, в свою очередь, даст возможность принять обоснованные управленческие решения и разработать эффективную систему мотивации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Забайкин Ю. В. Применение экономико-математических методов в производственном планировании // *Kant*. 2017, № 2(23). С. 140–147.
2. Заернюк В.М., Калинин А.Р., Забайкин Ю.В., Рыжова Л.П. Управление рисками предприятия. Учебное пособие.— М.: Изд-во: Научные технологии, 2017.— 124с.
3. Красавина Е. В. Формирование эффективного кадрового состава предприятия / Формирование эффективного трудового потенциала персонала организации: сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г. И. Москвитина, Е. З. Карпенко, А. А. Степанова.— Москва, 2016. С. 80–85.
4. Красавина Е. В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2015. Т. 4. № 1. С. 37–41.
5. Красавина Е. В. Система работы с кадрами в современной компании // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2016, Т. 5. № 2. С. 22–25.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь.— 2-е изд. испр. М.: ИНФРА-М, 2015.— 544с.

© Красавина Екатерина Валерьевна (Krasavina_2905@mail.ru), Забайкин Юрий Васильевич (79264154444@yandex.com),

Березина Анна Владимировна.

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ DIGITAL-МАРКЕТИНГА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

DEVELOPMENT TENDENCIES OF DIGITAL-MARKETING IN RUSSIA AND ABROAD

E. Kushkov

Summary. The article analyzes the essential characteristics of digital marketing in a digital economy. The author highlights the main features and prospects for the development of digital signage technologies. The article discusses the specificity and current state of the main elements of digital marketing in the context of online promotion (creation of corporate websites, advertising, search engine optimization, content marketing, direct mailings, promotion in social media and instant messenger marketing).

Keywords: digital-marketing, digitalization, digital economy, Internet, digital marketing, digital signage.

Кушков Евгений Алексеевич

Аспирант, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации, (Москва)
mk5rf@mail.ru

Аннотация. В статье проанализированы сущностные характеристики digital-маркетинга в цифровой экономике. Выделены основные особенности и перспективы развития технологий digital signage. Рассмотрена специфика и современное состояние основных элементов digital-маркетинга в контексте продвижения в Интернете (создание корпоративных сайтов, реклама, поисковая оптимизация, контент-маркетинг, прямые почтовые рассылки, продвижение в социальных медиа и мессенджер-маркетинг).

Ключевые слова: digital-маркетинг, диджитализация, цифровая экономика, Интернет, цифровой маркетинг, digital signage.

В современных условиях цифровые информационно-коммуникационные технологии представляют собой основополагающий фактор, оказывающий многомерное влияние на все сферы жизнедеятельности человека. Центральными техническими предпосылками цифровизации экономики являются постоянное совершенствование основных инфраструктурных элементов системы: увеличивается масштаб охвата технологии 4G, прогнозируется внедрение технологии 5G, возрастает общий уровень проникновения Интернета по стране (по данным GfK, в 2017 г. проникновение Интернета в России выросло на 2,4 процентного пункта до 72,8%; РАЭК предсказывает, что к 2020 году доступ в интернет в РФ будут иметь до 85% россиян [10]). Восприятие цифровизации и диджитализации как неоспоримого направления трансформации современных социально-экономических систем актуализирует исследования в области digital-маркетинга.

Различные аспекты диджитализации маркетинга в условиях цифровой экономики исследуют такие современные ученые, как Бурцев Ю.А., Рябиченко С.А., Болдырева Т.В., Бондаренко В.А., Иванченко О.В., Миргородская О.Н., Романцов М.С., Старостин В.С. и др. В содержательном аспекте digital-маркетинг можно широко охарактеризовать как цифровизированную интерактивную форму маркетинга, ориентированную на исполь-

зование всех форм доступных цифровых каналов для продвижения бренда.

Однако, проанализировав научные работы современных российских ученых, мы констатируем наличие различных подходов к оценке инструментального разнообразия digital-маркетинг, при этом такие научные позиции можно воспринимать и как антагонистичные, и как взаимодополняющие и не вступающие в противоречие, но лишь подчеркивающие тот или иной аспект проблемы, наиболее значимый с позиции конкретного исследователя. Так, в некоторых работах digital-маркетинг непосредственно отождествляется с Интернет-маркетингом (интегрирующим сайтостроение и SEO, рекламу в Интернете, e-mail-маркетинг, social media marketing и продвижение с использованием мессенджеров). Вместе с тем, в рамках другого подхода (как можно предположить, более полного) отмечается, что digital-маркетинг также подразумевает разработку и внедрение определенных техник, позволяющих обеспечивать получение внимания и взаимодействие с целевой аудиторией даже в офлайн-среде. Подобное восприятие свидетельствует о тренде омниканальности, интегрированность офлайн-новых и онлайн-новых стратегий. В качестве примера можно привести интегрированные коммуникационные кампании, допустим, организацию промо-акции в рознице с информационной поддержкой в социальных се-

тях и на промо-сайте, или омниканальный подход в дистрибуции — возможность начать покупку в одном месте (например, в интернет-магазине), а закончить в другом (забрать товар из розничной точки продаж). Смешанный ассортимент традиционных и цифровых товаров в интернет-магазине также делает сложной задачей разграничение онлайн- и офлайн-маркетинга. Не говоря уже о технологиях виртуальной (или дополненной) реальности, анализе «больших данных» и прочих IT-технологиях, использующих среду Интернет для развития офлайн-бизнеса. Результаты интеграции сред можно наблюдать не только на инструментальном, но и на стратегическом уровне. При выходе в Интернет-среду, изменениям и дополнениям могут подвергаться решения по корпоративным стратегиям (к примеру, расширение возможностей портфельных стратегий за счет появления цифровых товаров и услуг), функциональным стратегиям (за счет особенностей Интернет-аудитории и специфики поведения потребителей в сети, будут меняться подходы к выбору стратегий целевого рынка, позиционирования) и др. [6]. По оценкам Болдыревой Т.В., digital-маркетинг является кульминацией развития всей маркетинговой мысли прошлого и настоящего, поскольку предлагает не просто исследовать потребителя, потребительские предпочтения или рынок извне, но создавать условия, где потребитель может вовлечено и, не задумываясь об этом, предоставлять большое количество важной и ценной информации, с которой в дальнейшем могут работать маркетологи, топ-менеджеры и другие ключевые специалисты компании [2].

Центральным инструментом digital-маркетинга в контексте омниканальности и внедрения цифровых технологий в офлайн-процессы является digital signage — технологии представления контента (видео, анимации, текстов, изображений, интерактивных элементов) с электронных (цифровых) носителей (дисплеев, проекционных систем и т.д.), установленных в общественных местах. Технологии digital signage позволяют транслировать контент и взаимодействовать с потребителями, находящимися вне сети Интернет, объединяя маркетинг бренда в единую систему. Данные технологии являются эффективной альтернативой печатным POS-материалам с точки зрения сокращения затрат и скорости обновления контента, позволяют офлайн ритейлерам интегрировать онлайн и офлайн покупки, создавать новые идеи и изменять реальный внешний вид привычных магазинов. Отметим, что интерес к решениям digital signage в течение последних нескольких лет стабильно растет как в мире, так и в России. По данным исследования консалтинговой компании Global Market Insights, мировой объем рынка digital signage к 2023 г. превысит 23 млрд. долл. По другим оценкам, данный показатель выйдет на уровень 27–28 млрд. долл [9]. Реклама digital signage увеличивает среднюю сумму покупки почти

на 30%, а число повторных покупок на 33% [10]. Digital Signage превосходит обычную рекламу по длительности контакта с потребителем (примерно 5 минут), заметности (77% посетителей обращают внимание на цифровую рекламу) и привлекательности [10].

Применяемые в B2C сегменте решения digital signage становятся все более комплексными. Цифровые электронные поверхности интегрируются с социальными сетями, мобильными приложениями, картами лояльности, видеонаблюдением, базами данных. Такой подход не только повышает вовлеченность потребителя, предоставляет информацию для маркетологов, но и дает возможность своевременно менять контент. Например, при интеграции со складской системой, запускать рекламу «последнего экземпляра» или стимулировать продажи продуктов, срок годности которых подходит к концу. Ключевой тенденцией по мнению специалистов является интеграция digital signage с другими технологиями автоматизации торговых залов. В этом случае появляется реальная возможность еще более повысить эффективность ее использования. Так, интеграция маркетингового и производственного направлений автоматизации, реализуемых непосредственно на торговых площадях, а также системы BI (Business Intelligence), функционирующей на уровне бизнеса в целом, позволит оперативно принимать решения о том, каким образом следует изменить профиль вещания в зависимости от данных со счетчиков отслеживания потоков покупателей или профиля использования информационных киосков, расположенных в торговых точках [3].

Рассматривая непосредственно Интернет-среду как поле деятельности digital-маркетинга, укажем, что по данным аналитиков, общий объем сегмента «маркетинг и реклама» в Рунете в 2017 году составил 224 млрд. руб. [8]. Основными элементами маркетинга в Интернете являются создание корпоративных сайтов, реклама, поисковая оптимизация, контент-маркетинг, прямые почтовые рассылки, продвижение в социальных медиа и мессенджер-маркетинг. Рассмотрим данные элементы подробнее:

1. сайтостроение, позволяющее объединить и открыть для широкой аудитории: контактные данные, ассортимент продукции, актуальную информацию о новинках, изменениях и промо-акциях.
2. медийная, баннерная, контекстная, тизерная и видео- реклама, демонстрирующая устойчивые темпы роста и развития. Объем сегмента медийной и баннерной рекламы в 2017 году составил 23,9 млрд. руб. (+11% к результату предыдущего года). Видеореклама, размещаемая преимущественно на сервисах просмотра потоковых видео, выступила сегментом, лидирующим по темпам роста (8 млрд. руб. в 2017 году (+45%

к результату 2016 года)). Контекстная реклама (140,2 млрд. руб. в 2017 году (+22% к результату 2016 года)) применяется для привлечения наиболее и конкретно заинтересованной в продукте аудитории: именно контекстную рекламу видят пользователи при вводе в поисковой строке интересующего запроса [8].

3. поисковая оптимизация (Search Engine Optimization, SEO), реализуемая как в корректном направлении путем правильного использования ключевых слов и создания уникального контента, так и путем деструктивных методов — ссылочного спама, спамдексинга, клоакинга и свопинга.
4. контент-маркетинг, направленный на привлечение интереса пользователей путем использования рекламных сообщений, практически неотличимых от обычного «непродающего» контента для минимизации раздражения и отторжения, возникающих у пользователей при просмотре «традиционной» рекламы.
5. e-mail-маркетинг (прямой маркетинг или директ-маркетинг), реализуемый через индивидуальные рассылки по электронной почте.
6. social media marketing, предполагающий создание и наполнение контентом страниц брендов в социальных сетях различной направленности, сотрудничество с блогерами и инфлюенсерами.
7. мессенджер-маркетинг, создающий возможности принимать и обрабатывать обращения целевой аудитории, собирать и сегментировать базу подписчиков, получать обратную связь, принимать платежи, автоматизировать взаимодействие посредством сценариев, создавать «разогревающие» цепочки сообщений, при интеграции с CRM — отправлять уведомления о статусе заказа, общаясь с клиентами в удобном инструменте личного общения.

Для данных элементов, позволяющих использовать Интернет как многомерный инструмент маркетинга, характерны разнообразные специфические черты и современные тенденции, одной из которых является мобилизация. Тренд к увеличению доли пользования планшетами и, в первую очередь, смартфонами — продолжает свое развитие, что подчеркивает важность создания адаптивных версий сайтов и высокоэффективных мобильных приложений для бизнеса. По итогам 2017 года мобильным интернетом пользуется почти 60% жителей страны, или 67 млн. человек. Это на 20% больше, чем в 2016 г. Стимулирует развитие рынка в данном направлении тот факт, что мобильный трафик в РФ почти в 10 раз дешевле, чем в США, почти в 3 раза дешевле, чем в Германии, и почти в 2 раза дешевле, чем в Южной Африке. 79,3 млрд. руб.— общий объем рынка мобильной рекламы по итогам 2017 года. 72% российский ре-

кламодателей используют как минимум одно мобильное решение в своих рекламных компаниях [8].

Цифровизация экономики позволила появиться и новым категориям агрегаторов, становящихся важным звеном в коммуникационной цепочке продавец-потребитель: так, можно дифференцировать информационных посредников (infomediaries), реализующих сбор и обобщение информации в сети; поисковых агентов, представляющих как продавца, так и покупателя и обеспечивающих поиск в сети необходимой информации; метапосредников (metamediaries) — агентов, представляющих группу производителей и ритейлеров, объединенных определенной ситуацией совершения покупки. Другая значимая тенденция последних лет связана с совершенствованием таргетинга в контексте максимальной персонализации предложений на определенном сегменте потребительской аудитории, а в идеале — на определенном потребителе с учетом его интересов.

Актуальным остается вопрос о том, может ли витрина социальных сетей заменить сайт с товарами. Современное состояние бизнеса в Рунете показывает, что ответ на этот вопрос скорее отрицательный. Также одним из элементов маркетинга в Интернете, тесно связанным с SMM, является SMO (social media optimization), направленная на привлечение трафика из соцсетей и блогов и повышение ссылочной популярности ресурса посредством грамотной оптимизации сайта, упрощения процесса «расшаривания» постов и прочих материалов в аккаунты; поощрение читателей к созданию собственного оригинального контента на основе или с использованием корпоративной информации [1]. При этом клиентский сервис как электронного, так и офлайн-бизнеса может и должен в полную силу работать через Facebook, WhatsApp или «Вконтакте», даже при отсутствии официального сайта компании.

Итак, развитие технологической и социокультурной среды обуславливает дальнейшее развитие методов продвижения продукции и услуг, а также маркетинга в целом. Активно развивающиеся технологии коммуникации предоставляют новые возможности для повышения эффективности маркетинговой деятельности компаний в рамках digital-маркетинга. Несмотря на ощутимый удар по экономике России, вызванный падением мировых цен на энергоресурсы и трансформацией геополитических отношений, перспективы развития digital-маркетинга и B2C бизнеса в целом связаны с применением технологий digital signage, большей персонализацией и индивидуализацией предложений, расширением омиканальности предложений, активизацией сотрудничества с интернет-посредниками, мобильной оптимизацией, повышении эффективности использования нативной рекламы и работы с инфлюенсерами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурцев Ю.А., Рябиченко С.А. Особенности применения современных методов интернет-маркетинга в России // Вестник Московского государственного областного университета. 2016. № 1. С. 34–40.
2. Болдырева Т.В. Digital marketing как инструмент конкурентного преимущества компании будущего // Наука и общество. 2018. № 2 (31). С. 4–9.
3. Бондаренко В.А., Иванченко О.В., Миргородская О.Н. Digital signage как эффективный инструмент маркетинга в розничной торговле // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2018. № 3 (69). С. 42–51.
4. Романцов М.С. Тенденции развития электронного бизнеса в России // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 4. С. 43–48.
5. Старостин В.С. Трансформация маркетинговых технологий в эпоху машинного интеллекта // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2018. № 1. С. 28–34.
6. Твердохлебова М.Д. Маркетинг в интернет — среде как неотъемлемая часть маркетинга компании // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2017. Т. 1. № 4. С. 186–192.
7. РАЭК. Экономика Рунета — 2017. URL: http://raec.ru/upload/files/de-itogi_booklet.pdf
8. РИФ 2018. <https://2018.rif.ru/news/rif-2018-ekonomika-runeta-perevalila-2-trln-rublej-7-habov-10-srezov-2-trln-rublej>
9. Digital Signage: «зацепить» покупателя и начать коммуникацию. URL: <https://www.crn.ru/numbers/reg-numbers/detail.php?ID=120648>
10. Интерактивный ритейл. URL: <http://kiosks.ru/index.php/interactive-retail/>

© Кушков Евгений Алексеевич (mk5rf@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА)

FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE CLUSTERS IN RUSSIA (ON THE EXAMPLE OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX)

Yu. Mindlin

Summary. The article discusses the evolution of the concept of "cluster" in Russian and foreign scientific publications, the advantages and possible risks of this form of organization between enterprises of the same industry. The foreign experience in the formation and support of clustering of the economy of the leading countries of the world is considered. The state of formation and development of the agro-industrial cluster in the Russian Federation is considered and recommendations for improving the efficiency of their activities are proposed.

Keywords: cluster, innovations, national economy, agro-industrial complex, state support, investments, competition.

Миндлин Юрий Борисович

*К.э.н., доцент, Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени им. К. И. Скрябина
mindliny@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрена эволюция становления понятия «кластер» в российских и зарубежных научных публикациях, определены преимущества и возможные риски от такой формы организации между предприятиями одной отрасли. Рассмотрен зарубежный опыт по формированию и поддержке кластеризации экономики ведущих стран мира. Рассмотрено состояние формирования и развития агропромышленного кластера в Российской Федерации и предложены рекомендации по повышению эффективности их деятельности.

Ключевые слова: кластер, инновации, экономика страны, агропромышленный комплекс, государственная поддержка, инвестиции, конкуренция.

Введение в проблему исследования

На сегодняшний день основной целью экономической политики любой страны является рост национальной конкурентоспособности и увеличение доли национальных компаний на внутреннем и мировом рынках, повышение эффективности их деятельности.

Инновационная деятельность предприятий является одной из главных задач в области конкурентного развития, поскольку без внедрения инноваций невозможно получить такие результаты, которые могли бы конкурировать на внутреннем и внешнем рынках. В связи с интенсивным развитием техники, технологий, логистики и средств связи важнейшими факторами достижения и удержания превосходства над конкурентами становятся не только инновации, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур — кластеров.

Первые указания на тенденцию концентрации специализированных предприятий в промышленных регионах содержатся в работах А. Маршалла [3]. Но автором кластерного подхода в экономике считают М. Портера, который в теории национальной и местной конкурентоспособности [4] определил, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании не распо-

жены бессистемно в разных странах, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а в некоторых случаях — в одном регионе страны. Позже М. Портер дает широко известное определение кластера: «Кластер, или промышленная группа, — это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, которые совместно действуют в определенном виде бизнеса, характеризуются общностью направлений деятельности и взаимодополняют друг друга» [5].

На сегодняшний день кластерный подход является одним из наиболее эффективных направлений инновационного развития страны, поскольку именно кластеризация экономики обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятий-участников кластера, как на национальном, так и на внешнем рынках.

Изложение основных результатов исследования

Глубоко изученный и систематизированный мировой опыт формирования инновационных кластеров позволяет сформулировать несколько направлений кластеризации, которые могут послужить ориентиром при разработке и реализации, как автономных инновационно-инвестиционных проектов, так и комплексных программ кластеризации в рамках отдельных регионов.

1) Трансферные инновационные кластеры. Одним из наиболее популярных направлений кластеризации в странах только приступают к инновационной индустриализации являются кластеры «заимствования зарубежной технологической платформы» или «трансферт технологий». Чтобы сформировать новый, более высокий технологический уклад, целесообразно создавать условия для освоения передовых технологий, которые сегодня в мире формируют авангард технологического развития.

2) Интеграционные инновационные кластеры. Большим потенциалом обладает концепция интеграционной кластеризации, поскольку сочетание процессов экономической интеграции по формированию специализированных инновационных кластеров на территории стран, являются конструктивными и отвечают экономическим интересам всех стран-участниц. Формирование интеграции инновационные кластеры могут стать одним из приоритетных направлений создания единого инновационного пространства.

3) Инновационно-промышленные кластеры. Данный тип кластеров предполагает, что его участники обеспечивают и осуществляют на систематической и регулярной основе инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоемкой) продукции.

4) Социально-медицинские инновационные кластеры. Этот тип кластеров начал формироваться в странах с развитой рыночной экономикой. Необходимость в таких кластерах продиктована резким ростом расходов на медицинское обслуживание населения. Сторонники формирования социально-медицинских кластеров делают ставку на новые биотехнологии, в том числе связанные с предупреждением или ранней диагностикой широкого круга заболеваний.

Инновационные подходы к сохранению здоровья обладают высокой социальной результативностью и позволяют оптимизировать расходы на медицинское страхование. Кроме медицинских инноваций, современные биотехнологии обеспечивают рациональное решение продовольственной проблемы и многих других вопросов жизнеобеспечения широких слоев населения.

5) Многофункциональные инновационные кластеры полного цикла. Этот тип кластеров охватывает весь спектр инновационной деятельности. В ядро таких кластеров входят научно-исследовательские институты и другие организации, которые ориентированы на проведение фундаментальных исследований в области естественных и гуманитарных наук. Вокруг этого ядра группируются проектно-конструкторские бюро, инно-

вационные центры и другие субъекты венчурного бизнеса.

Важной составной частью этих кластеров являются учебные заведения. Инновационные кластеры полного цикла включают высокотехнологичные производственные компании, которые создают наукоемкую продукцию с очень высокой добавленной стоимостью. В настоящее время научно-исследовательские институты, университеты страны функционируют в автономном от реального сектора экономики режиме. В свою очередь, большинство отечественных товаропроизводителей не слишком заинтересованы в налаживании производства высокотехнологичной продукции. Основная причина заключается в том, что внедрение инноваций всегда связано со значительными коммерческими рисками.

В США создание и развитие кластеров осуществляется по инициативе местных органов управления.

Кластерный подход имеет следующие преимущества в сравнении с другими формами организации экономической деятельности [7]:

- ◆ функционирование кластера как системы позволяет получить синергетический эффект, проявляющийся в значительно большем экономическом эффекте от функционирования кластера по сравнению с отдельно взятыми предприятиями;
- ◆ существенное упрощение доступа предприятий-участников кластера к ресурсам; повышение эффективности реализации произведенной продукции за счет формирования более устойчивых логистических связей между предприятиями, входящими в кластер;
- ◆ значительное снижение финансовых и кредитных рисков;
- ◆ упрощение возможности планирования и прогнозирования по внедрению инноваций;
- ◆ повышение стабильности и прогнозируемости денежных потоков;
- ◆ кластерный подход позволяет определить предприятия, которые можно отнести к тому или другому кластеру, долю каждого предприятия в формировании конечного продукта и совокупного экономического эффекта;
- ◆ возможность определения, каким образом инвестиции, что вовлечены на конкретный кластер, влияют на формирование регионального бюджета.

Несмотря на все преимущества кластеризации экономики, она имеет ряд рисков:

- ◆ большое количество предприятий-участников кластера создает трудности по их координации и управления ими;

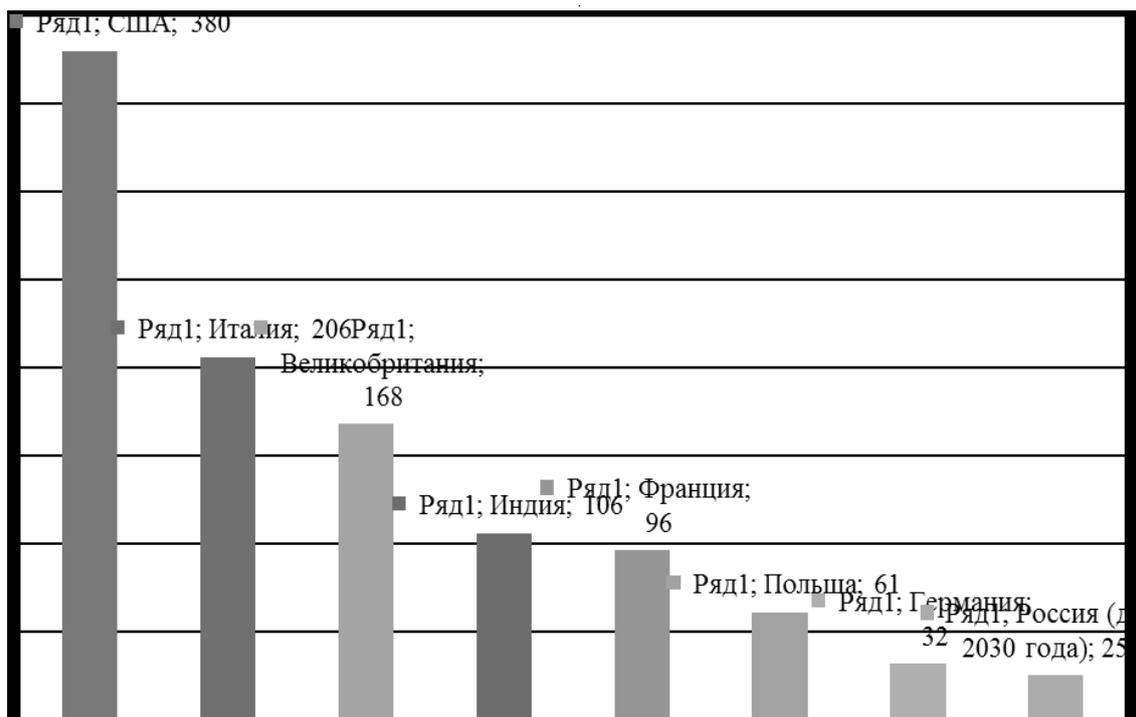


Рис. 1. Количество кластеров ведущих стран мира

- ♦ Россия снижается мотивация предприятий к модернизации из-за отсутствия конкуренции в составе одного кластера;
- ♦ неудовлетворительные результаты деятельности предприятий-участников снижают эффективность работы всего кластера.

По направленности преимущественных интеграционных связей выделяют такие виды кластеров [6]:

- ♦ региональные [регионально ограниченные объединения вокруг научного или промышленного центра];
- ♦ вертикальные [объединения внутри одного производственного процесса];
- ♦ горизонтальные [объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, «химический кластер» или на еще более высоком уровне агрегации «агропромышленный кластер»].

Мировая практика показывает, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил достаточно активно. В целом, по оценке экспертов, кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира. На рис. 1 представлено количество кластеров ведущих стран мира [8].

В странах-членах ЕС кластеризация является одной из условий повышения конкурентоспособности эконо-

мики регионов и государства. В частности, экономика Финляндии полностью кластеризована и в ней выделено 9 кластеров, а экономика Нидерландов разбита на 20 «мегакластеров», на основе функционирования которых определены приоритеты инновационной политики государства. В Дании функционирует 29 кластеров, в которых участвуют 40 процентов всех предприятий страны, которые обеспечивают 60 процентов экспорта, и разрабатывается концепция кластеризации. В Австрии действуют трансграничные кластеры с Германией, Италией, Швейцарией, Венгрией, активизировались связи с Францией и Великобританией.

Таким образом, зарубежный опыт формирования и развития кластеров показывает, что данный подход к управлению экономикой позволяет обеспечить стране дополнительные конкурентные преимущества в сфере производства и сбыта товаров или услуг.

Эффективность работы и, как результат, рост конкурентоспособности кластера, как системы, возможно только при условии совместной работы органов государственной и региональной власти, организаций, обеспечивающих финансовое и информационное обслуживание кластера.

Используя зарубежный опыт, а также мощный потенциал России (особенно в агропромышленном секторе), обусловленный своими производственными ресурса-

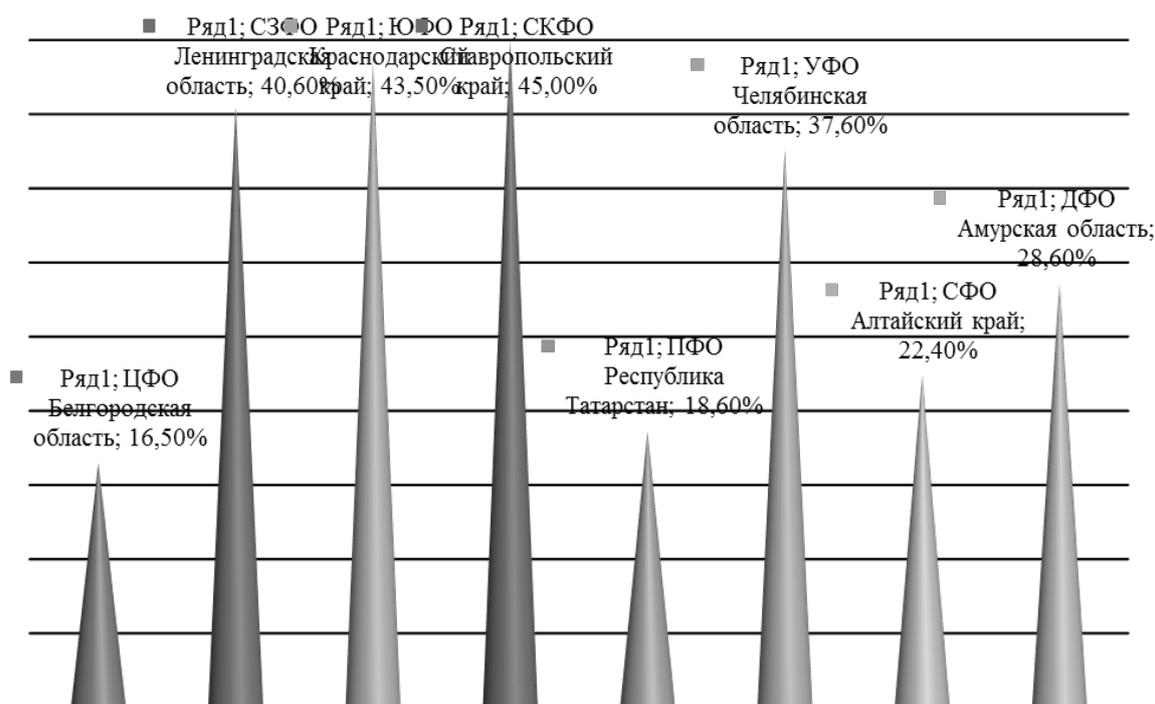


Рис. 2. Локализация агропромышленных кластеров в России
 Источник: составлено автором на основе [1]

ми, физико-географическими особенностями, является реально возможным развитие существующих и, что самое важное, создание новых направлений кластеризации экономики страны. Это позволит восстановить утраченный инновационный потенциал и заложить основу экономического роста на принципиально новой интеллектуальной и материально-технической основе. В России в целом сформировано законодательство, которым определены организационно-правовые формы объединений предприятий и имеющиеся предпосылки для формирования новых производственных систем (кластеров) в различных сферах хозяйственной деятельности.

В России формирование кластерного подхода в экономике началось с 2010 года. Кластерная политика стала обязательным элементом всех без исключения стратегий и концепций развития, принимаемых федеральными и региональными органами государственной власти. Почти каждый регион стал фокусироваться на значимых объектах в своей экономической деятельности: произошла переоценка и переосмысление того, что лучше сфокусировать усилия на то, что приносит прибыль и развитие региону, а от неэффективных предприятий стоит избавиться или переоснастить по целевой программе развития. Результаты процесса кластеризации российской экономики можно проследить на «Карте кластеров России» [2].

Россия, несмотря на свой агропромышленный потенциал, ставит во главу инвестиционных интересов в сфере инноваций, нанотехнологии, космическую и авиационную промышленность, но не стоит исключать большой потенциал и эффективность именно сельского хозяйства в различных федеральных округах. Покажем это на диаграмме (рис. 2).

Первые результаты российских региональных кластерных программ показывают, что зачастую они не основываются на исследованиях, а поддерживаемые кластеры определяются «политическим» или «волевым» решением.

В РФ высокотехнологические производства, которые являются владельцами научно-технических разработок и процессов, сконцентрированы в основном в госсекторе. Эти же предприятия и являются основными получателями государственной поддержки развития. Хотя, в последнее время предпринимаемые государственными органами меры поддержки инновационной активности все более нацелены и на корпоративный сектор.

Мировой и российский опыт показывают, что для эффективной реализации научно-технического процесса (НТП), который является основным фактором современного экономического роста, предприятия объединяются для достижения общих целей. Такие объединения (кластеры) находятся на уровне мезоэкономики со своими

законами функционирования и развития. Например, в цепочке создания стоимости конечного продукта участвуют различные процессы, отличающие друг от друга бизнес- моделью, потребителями, технологическими процессами, потребляемыми объемами ресурсов и т.д., которые реализуются самостоятельными, организационно- обособленными хозяйствующими субъектами-предприятиями. Или научно- исследовательские и опытно- конструкторские работы, как совокупность работ, направленных на получение новых знаний и практическое применение при создании нового изделия или технологии, являются необходимой частью цепочки формирования конечной инновационной продукции.

В России кластерная политика направлена не только на выявление точек инновационного роста, но и на стимулирование их развития. Государство через инструмент кластеров реализует инновационную политику развития РФ на региональном уровне.

Реализация кластерной политики в регионах страны может способствовать инновационному развитию предприятий путем:

- ◆ реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением (сокращение логистических и транзакционных издержек [10]);
- ◆ получения предприятиями кластера возможности выхода на высококонкурентные международные рынки [11];
- ◆ наладки интеллектуальной и технологической кооперации между предприятиями кластера;
- ◆ кооперации с научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими и образовательными учреждениями;
- ◆ доступа к ресурсам, в том числе финансовым;
- ◆ интеграции рынков, что, в свою очередь, будет способствовать расширению международных инвестиционных потоков и увеличению конкуренции регионов с точки зрения инвестиционного климата;
- ◆ увеличение научного и инновационного потенциала региона за счет международного трансферта технологий.

Таким образом, реализация кластерной политики дает широкие возможности для предприятий, входящих в кластер, по их инновационного развития.

Значение инновационной деятельности предприятий для развития экономики трудно переоценить. В современном мире показатели масштаба инновационной деятельности все в большей степени становятся приоритетными при определении экономического уровня государства.

Выделяют, в частности, такие показатели масштаба инновационной деятельности, как объемы производств и экспорта наукоемкой продукции, объемы и источники финансирования НИОКР в стране, количество инновационно активных предприятий, научно-технических работников, удельные расходы в расчете на одного такого работника и т.п. [9].

Несмотря на то, что каждая успешная компания применяет собственную стратегию, основные принципы деятельности являются одинаковыми, и компании добиваются конкурентных преимуществ только с помощью инноваций, если осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы, используя старые способы.

В рыночной экономике инновации представляют собой сильное орудие конкуренции, поскольку ведут к снижению себестоимости и, следовательно, к снижению цен, росту прибыли, повышению имиджа производителя новых продуктов, открытию и захвату новых рынков, в том числе новых. Повышение эффективности работы инновационных предприятий в России стимулируется за счет обострения конкуренции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

ВЫВОДЫ

Сдерживающими факторами инновационного развития экономики России является чрезвычайная ее разбалансированность системы, неуправляемость как в административном понимании, так и в сфере действия экономических законов, низкое качество управления бизнесом, отсутствие ориентации многих предприятий на международный рынок. Решение этих проблем зависит от внедрения в РФ новой региональной экономической политики на кластерной основе, политики регионального саморазвития, в основе которой закладывается возможность достижения экономической сбалансированности в первую очередь в составе самых низовых территориальных уровней, что позволит обеспечить сбалансированность функционирования экономики в целом в государстве. Кластеры в составе территорий предусматривают комплексное развитие всех элементов с ориентировкой на максимальный экономический и социальный эффект. Итак, можем сделать вывод, что в условиях современной конкуренции на международном рынке становится возможным достижение результата за счет внедрение стратегического развития отраслей и отдельно взятых регионов России. Именно на этой основе становится возможным формирование инновационного потенциала страны и, как результат, ее экономический рост в условиях экономических санкций [12] и смены вектора экономического развития в Азиатский регион.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экспертно-аналитический центр агробизнеса АБ-Центр. — URL: <http://www.ab-centre.ru> (дата обращения 01.04.2019).
2. Карта кластеров России. — URL: <http://clusters.monocore.ru> (дата обращения 01.04.2019).
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3-х т. — М.: 1993. — Т. 1. — С. 176–189.
4. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
5. Enright M J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link, No: 5, July/August, 2012. — P. 24–25.
6. Афонин А. С. Кластер как интеграционный инновационный ресурс и полюс роста региональной экономики // Вестник ЮРГТУ [НПИ]. 2010, № 2. — С. 155–164.
7. Ленчук Е.Б., Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. — URL: <http://institutiones.eom/strategies/192klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarub-ezhnyx-stran.html>.
8. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика И. В. Пилипенко // Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры: сборник материалов XXIII ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Липецк, 2–5 июня 2016 г. / Под ред. Ю. Г. Липеца. — М.: ИГРАН, 2016. — С. 26–36.
9. Костенко О. В. Кластер как объект управления и социально-экономическая система // Аграрная наука Евро-Северо-Востока. — 2015. — № 6. — С. 75–80.
10. Кирьянов И. В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. — 2015. — № 1. — С. 78–101.
11. Котляров И. Д. Развитие экспорта российской сельскохозяйственной продукции на основе сетевого сотрудничества в АПК // Экономика сельского хозяйства России. — 2018. — № 2. — С. 76–84.
12. Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С., Клевцова М. Г. Санкции в условиях глобализации и их влияние на экономическое развитие России // Экономика и управление. — 2015. — № 10. — С. 24–32.

© Миндлин Юрий Борисович (mindliny@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии имени им. К.И. Скрябина

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ «FREEMIUM» КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГИБКОГО ПРОДВИЖЕНИЯ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ НА РЫНОК

“FREEMIUM” BUSINESS MODEL AS AN INNOVATIVE OPPORTUNITY FOR AGILE PROMOTION OF MOBILE APPLICATIONS TO THE MARKET

**K. Mukhin
M. Rodina**

Summary. The current article analyzes the “best practices” of implementation and identifies key success factors in promoting mobile applications in highly competitive digital markets. The authors view the promising freemium business model as one of the most effective monetization strategies. Analyzed success criteria for applications confirm this thesis, and also indicate that the presence of a favorable business environment (“business agility”) significantly increases the likelihood of successful launch of a product on the market. The article also structured key tasks and issues that need to be addressed in order to use the “freemium” strategy with the greatest efficiency due to the “agile” approach to management.

Keywords: Business agility, Freemium, Product management, Mobile applications, Agile, IT-projects, Agile project management.

Мухин Кирилл Юрьевич

Преподаватель, Финансовый Университет при
Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия
K. Y. Mukhin@gmail.com

Родина Мария Александровна

Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва, Россия
maria.arodina@yandex.ru

Аннотация. В представленной статье проводится анализ «лучших практик» внедрения и выявление ключевых факторов успеха при продвижении мобильных приложений на высококонкурентных цифровых рынках. Авторы рассматривают перспективную бизнес-модель «freemium» как одну из наиболее эффективных стратегий монетизации. Проанализированные критерии успеха приложений подтверждают этот тезис, а также указывают на то, что наличие благоприятной внутриорганизационной среды («business agility») существенно увеличивает вероятность успешного вывода продукта на рынок. Также в статье структурированы ключевые задачи и вопросы, которые необходимо решить для использования стратегии «freemium» с наибольшей эффективностью благодаря «гибкому» подходу к управлению.

Ключевые слова: Business agility, Freemium, Product management, Мобильные приложения, Agile, Гибкие подходы к управлению проектами, IT-проекты.

Введение

С момента запуска в 2008 году App Store — магазина приложений для смартфонов, работающих на операционной системе iOS, пользователями было загружено более 180 миллиардов приложений. По статистике, 78% приложений, т.е. более 140,4 млрд., не принесли владельцам прибыли: расходы на создание новой программы оказались намного больше, чем доходы, полученные от прямых продаж, in-store покупок (покупок внутри мобильного приложения) и продажи места под рекламу.

При этом успешные приложения могут принести своим владельцам, по подсчетам экспертов и согласно проведенному опросу владельцев мобильных приложений, более 500 тысяч долларов (рис. 1).

Основываясь на экспертных прогнозах, можно сделать вывод, что из приложений, выпущенных в 2018 году, прибыльными станут только 0,01% [2]. Самой прибыль-

ной категорией устойчиво (не первый год подряд) остаются игры.

По мнению авторов, кластеризация причинно-следственных связей сводится к тому, что приложение может не приносить доход по нескольким причинам:

1. Идея приложения не интересна пользователям;
2. Приложение использует не эффективные средства продвижения и маркетинговую стратегию;
3. Работа с приложением является неудобной для пользователя: приложение работает с ошибками, содержит баги, долго загружается.
4. Выбрана неправильная модель монетизации.

Наглядно проиллюстрировано, что основной проблематикой, рассматриваемой в статье, является тот факт, что даже хорошо работающее приложение, скачанное многими пользователями, может не приносить доход отнюдь не по причине связанной с функционалом, релевантностью запроса рынка или инструментария продвижения, а из-за избранных недостаточно адекват-



Рис. 1. Мировой уровень дохода по мобильным приложениям. Источник: разработано авторами, 2019.

ной контексту бизнес-модели и оптимальной модели ценообразования. В связи с чем, целью проделанной работы является анализ существующих «лучших практик» по успешному внедрению и выявление ключевых факторов успеха при продвижении приложений на высококонкурентных цифровых рынках.

Описание методологии исследования

В качестве методологической основы исследования были использованы системный подход, методы системного, функционального и сравнительного анализа, статистические методы сбора и анализа данных. Также использовались общие научные методы познания, анализа и синтеза, индуктивной логики выявления и очерчивания проблемной области, дедуктивного подхода к поиску решений поставленных задач.

Информационная база исследования включала данные международной статистики, сбор первичной информации проводился посредством анализа отечественной и зарубежной специализированной литературы по соответствующим вопросам, официальных баз статистических данных, корпоративных отчетов по изучаемой проблематике, а также на основе проведенного интервьюирования руководителей предприятий. В ходе изучения лучших управленческих практик применял-

ся также анализ документов и статистических данных, вторичный анализ ряда экономических исследований по вопросам Agile-трансформации и внедрения так называемых «гибких» методов управления на предприятиях и влияния на устойчивое развитие предприятий.

Теоретическая и расчетная части

Существует несколько способов и стратегий монетизации: пробный период, размещение рекламы, подписка, платные приложения, платные приложения со встроенными внутренними покупками и условно бесплатные приложения. Перед выбором стратегии необходимо тщательно изучить целевую аудиторию и проанализировать данные «тепловых карт» о поведении реальных пользователей внутри приложения. Маркетинговая стратегия для продвижения приложения, кроме выбора релевантных площадок для размещения рекламной информации, включает в себя ASO (оптимизацию под магазины приложений — App Store и Google Play), настройку конверсионной воронки. Интеграция социальных сетей также может стать действующим элементом social media маркетинга (SMM). Неработающее приложение не будет востребовано, следовательно, стоит обратить особое внимание на юзабилити-тесты и приемочное тестирование, тестирования на разных устройствах и расширениях экранов, план устранения дефектов после выхода приложения в продуктив, реализацию основных функ-

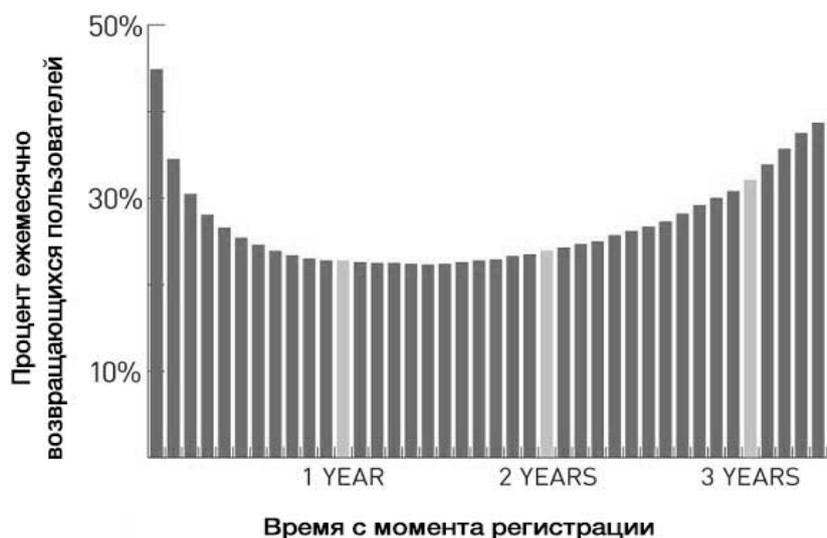


Рис. 2. Доля возвращающихся пользователей Evernote. Источник: [14], 2019

ций (не более 3) с возможностью будущего расширения функционала и интуитивно понятный пользовательский интерфейс. Для выбора основных функций к реализации рекомендуется провести А/Б тестирование на фокусных группах. Наиболее достоверный результат будет достигнут при проведении тестирования не менее чем на 3000 пользователей.

Авторы выделили 6 основных (на данный момент) стратегий монетизации [4]:

1. Пробная версия (Trial): пользователю позволяют бесплатно установить приложение на устройство и использовать его установленный промежуток времени (чаще всего от недели до двух месяцев). В дальнейшем пользователь сможет использовать приложение только после его оплаты.
2. Размещение рекламы внутри приложения: в случае применения данного способа получения прибыль владелец получает доход как от рекламодателей, так и от пользователей, которые не хотят видеть рекламные баннеры и ролики во время работы с программой.
3. Подписка (SaaS): подразумевает использование приложения на основе регулярной платы, обычно ежемесячной или ежегодной. Подписка часто продлевается автоматически, списывая сумму оплаты с банковской карты пользователей. Данный способ можно сочетать с пробным периодом и пониженной суммой оплаты за первую неделю или месяц использования.
4. Платные приложения (Premium): для скачивания приложения необходимо заплатить установлен-

ную сумму. Дальнейшее использование не требует дополнительных вложений. Доля прибыли от платных приложений составляет примерно 10% от общих доходов приложений.

5. Paymium Paidmium: платные приложения со встроенными покупками. Сочетание платного контента (in-app purchases) и платной установки.
6. Freemium: бесплатные приложения с встроенными покупками или платой за расширенные функции. Например, подсказки во многих играх или возможность добавлять изображения в карточки и использовать дополнительные плагины в Trello.

В 2010-х годах в бизнес-среде, фокусирующейся на создании мобильных приложений, преобладающей бизнес-моделью стал freemium. Причем данная модель монетизации успешна не только в играх, но и в других категориях приложений: мессенджерах, сервисах для прослушивания музыки, новостных и бизнес-сервисах и т.д.

Термин «freemium» появился как сочетание слов «free» и «premium», т.е. «бесплатный» и «улучшенный». Изначально пользователю доступно приложение с урезанной функциональностью, а все дополнительные элементы необходимо оплачивать отдельно внутри приложения [7]. Это могут быть дополнительные сервисы, связанные продукты, плагины и возможности, не доступные для всех пользователей, например, ограниченное количество лицензий или сферы применения.

При выборе freemium модели важно, чтобы пользователь понимал, зачем ему нужны расширенные воз-



Рис. 3. Agile-зрелость организаций. Источник: разработано авторами, 2019

возможности. Его нужно постепенно приводить к необходимости оплаты новых функций. Так, сервис Dropbox предоставляет несколько бесплатных гигабайт облачного пространства для хранения файлов, которых со временем становится недостаточно, и пользователь вынужден оплачивать расширение облачного хранилища.

Freemium позволяет снизить порог входа для использования [5]. Важно понимать, что при этом доля пользователей, совершающих in-app покупки, будет достаточно мала. По мнению издания Witget [6], коммерческий успех приложению может обеспечить выработанная потребность, особенно это касается приложений B2B-сегмента. Основную прибыль генерируют именно повторяющиеся покупки, поэтому ключевой метрикой успеха становится доля возвращающихся пользователей.

Обычно большинство сервисов говорят о снижении retention rate со временем — у пользователей пропадает желание использовать продукт, появляются сервисы-субституты, новые возможности или пропадает первоначальная потребность. Freemium-приложения способны показывать обратную картину — «негативный отток» клиентов. Так, у Evernote с увеличением количества лет использования сервиса повышается доля возвращающихся пользователей (рис. 2).

Бесплатные пользователи могут с течением времени стать платными пользователями. При интеграции с социальными сетями бесплатные пользователи могут привести новых клиентов, которые так же становятся платными. С правильно выстроенной конверсионной воронкой такой способ продвижения может стать эффективным маркетинговым каналом.



Рис. 4. Причины внедрения Agile. Источник: [18], 2019

Наиболее успешным freemium-приложением является популярная игра Pokemon Go. Приложение стало по-настоящему массовым за счет знакомого сюжета и персонажей, использования инновационных технологий (дополненной реальности и нативной гео-локации), правильно выстроенной маркетинговой компанией. За первые 11 дней после выкладки в магазины приложений игру скачали более 25 миллионов раз. Меньше чем за полгода этот показатель достиг отметки в 500 миллионов. Разработчики приложения нашли следующие пути для получения дохода:

1. Внутриигровые покупки: пользователи могут улучшить своих персонажей, бизнес-пользователи могут «заселить» покемонов в свой магазин, ресторан, кафе или офис, чтобы повысить проходимость и привлечь клиентов из числа игроков.
2. Продажа франшизы: право использовать торговую марку для сувенирной атрибутики.
3. Использование пользовательских данных и аналитики: при скачивании игры пользователи подтверждают, в соответствии с Пользовательским соглашением, свое согласие на передачу своих данных третьей стороне.

По данным App Annie, через месяц после выпуска Pokemon Go приносила создателям по 5 миллионов долларов ежедневно [9]. Приложение стало первой в мире игрой, которому за семь месяцев после запуска удалось заработать миллиард долларов [12].

При этом если говорить не о концептуальном стратегическом уровне, а в большей степени о технике реализации, то, традиционно, «лучшей практикой» по запуску и выводу на рынок продукта остается кластер «гибких» подходов к управлению проектами («Agile», в тех или иных сочетаниях и производно-синтетические, так называемые «гибридные» методики). Что примечательно, по результатам исследований авторов [14] можно отметить «завидную» стабильность в разрезе компетентностной зрелости организаций и продуктовых команд разработки, подавляющее большинство респондентов которых (83%) отмечают явную зону роста в части обучения гибким технологиям, внедрения соответствующего инструментария, и что значительно важнее — трансформации на уровне мышления и позиционирования внутри и снаружи организации (рис. 3).

При этом если говорить о первопричинах, сподвигающих организации и команды к внедрению Agile, по данным флагманского ежегодного тематического отчета (13th annual State of Agile™ report от Version One Inc, [18]), все еще актуальными остаются (рис. 4):

Любопытными промежуточными результатами в сравнении со статистикой прошлых лет являются основные причины для принятия концепции гибкого реформирования: в меньшей степени увеличение производительности (51% по сравнению с 55% в прошлом году), и в большей — улучшение морального состояния

команды (34% по сравнению с 28% в прошлом году). Помимо этого, менее значимым стал фактор снижения проектного риска (28% по сравнению с 37% в прошлом год), зато увеличилось значение стоимости проекта (41% по сравнению с 24% в прошлом году).

Однако все вышеперечисленное отнюдь не является случайным стечением обстоятельств. Организациям всегда требовалось заработать свое право существовать на рынке. Однако, по мере того как снижается предсказуемость, а вместе с ней и порог входа на рынок, мы наблюдаем, что имеющихся у организации коммерческих преимуществ становится недостаточно. Более гибкие организации непрерывно осматриваются, экспериментируют и подстраиваются с тем, чтобы увидеть новые возможности, которые могут появиться в условиях непрерывно меняющегося рынка. Таким образом, ключевыми метриками рыночной гибкости являются именно скорость и эффективность, с которой происходит эта подстройка под конкурентов, скачки рынка и новых клиентов [15].

Если сделать связь с рынком частью системного видения Business Agility, восприятие жизненного цикла продукта также расширяется, поскольку теперь будет включать всю цепочку бизнес-ценности — сверху вниз от поставщиков и контрагентов к дистрибьюторам и субподрядчикам [16]. Возможности партнерства, которые открывает такое системное видение, позволяют создавать исключительные предложения, которые де-факто и могут послужить триггером для того, чтобы максимизировать клиентскую удовлетворенность. Именно это и является ключевой целью, поскольку сегодняшний мир меняется быстрее, чем когда-либо, и организации, вне зависимости от их размера, стремятся оставаться по крайней мере востребованными и нужными для своих клиентов, а в идеале — стать не просто клиенто- или продукто-ориентированными, но в большей степени — клиентоцентричными.

При этом за последний век средний срок жизни компаний уменьшился более чем на 50 лет, и это говорит о том, что далеко не все оказались готовыми к новой реальности. Только высокопроизводительные, легко адаптирующиеся и действительно гибкие организации способны развиваться, вести за собой и процветать в условиях высокой неопределенности и непредсказуемости рынка. Именно эту отличительную черту уместно категоризировать как «business agility», или гибкость бизнеса. Проблема определения заключается в том, что оно не дает четкого понимания, что же на самом деле означает «business agility». При этом чтобы понимать гибкость бизнеса в целом, необходимо понимать ее составляющие и компоненты — так называемые «Домены Business Agility». Business Agility возникает только тогда, когда организация действительно «становится» Agile по всем доменам и во всех аспектах.

Business Agility составляет основу направленной на достижение цели организации. Большинство компаний в качестве своей основной цели называют Клиента, но вкладывают в это понятие совершенно разную коннотацию (в разрезе коммерческих компаний, государственного сектора или общественных организаций). Однако, как бы он ни был определен ex-ante, ex-poste Клиент формирует организацию и поэтому нормативно должен находиться в центре модели. И лишь вокруг Клиента выстраиваются три вектора: Работа, Взаимодействие и Мышление:

Для успеха Business Agility необходимо, чтобы все перечисленные в модели домены работали в гармонии. И если внедрение Agile в организации со временем демонстрирует убывающую доходность, стоит пересмотреть взгляды на гибкость и начать воспринимать ее не как изолированную трансформацию одного или двух доменов [17], а как непрерывную и комплексную эволюцию культуры, людей и их компетенций.

Результаты

Как можно увидеть из статьи, дополнительную успешность приложению принесла возможность пользователям зарабатывать на игре. Так, компании, которые хотят привлечь дополнительных клиентов, могут заселить нужное им место редкими покемонами и рассказать об этом на своих страницах в социальных сетях. Некоторые компании предлагали оригинальные продукты, не связанные напрямую с темой покемонов.

Например, организация «Сбербанк страхование жизни» предложила услуги бесплатного страхования для игроков от травм, которые можно получить, если обращать все свое внимание на игру, а не на происходящее вокруг. Водители Uber стали возить игроков к местам обитания покемонов [1, С. 22–26]. Опытные пользователи, достигшие максимального уровня, становились тренерами покемонов или находили вакансии «покемон-специалистов» [3], обязанностями которых являлась интеграция трендовой темы в маркетинговые кампании.

Но есть и менее удачные примеры. Вышедшая через несколько месяцев после покемонов игра Super Mario Run, несмотря на побитый рекорд по количеству скачиваний (25 миллионов установок за 5 дней) [13], сразу после выхода стала приносить разработчикам убытки, а капитализация компании-разработчика упала на 2 миллиона долларов [11].

Вопросы для обсуждения

Таким образом, для грамотного использования «freemium-стратегии» следует ответить на несколько во-

просов, от которых будет зависеть будущий успех продукта [8]:

1. Что должно быть бесплатно? Бесплатные функции должны быть достаточно интересными для удержания пользователей.
2. Понимают ли клиенты, что собой представляет премиум-предложение? Пользователи не готовы и не будут платить за неочевидные преимущества. LinkedIn предлагает 4 варианта платной подписки, которые содержат функции, ориентированные на определенные сегменты пользователей. Среди таких функций есть возможность видеть, кто посещал профиль, возможность отправки email-сообщений и функция глубокого поиска. Большинство пользователей не понимают, как использовать данный функционал, поэтому привлечение платных пользователей для LinkedIn затруднено.
3. Каков желаемый уровень конверсии? Слишком низкий уровень не даст возможности покрыть расходы на разработку и поддержку приложения. Слишком высокий уровень будет говорить о том, что бесплатный продукт не привлекателен для пользователей, что не способствует генерации достаточного объема трафика. Лучшим показателем для достижения долгосрочного успеха является значения от 2% до 5% в сочетании с высоким трафиком.
4. Готовы ли product-owners к жизненному циклу конверсии? При увеличении базы бесплатных пользователей конверсия будет снижаться, так как новые пользователи будут больше чувствительны к цене.
5. Становятся ли пользователи евангелистами? Бесплатные клиенты ценны тогда, когда приводят новых платных пользователей.
6. Готовы ли product-owners следить за инновациями и добавлять их в свой продукт? При появлении на рынке лучшего способа удовлетворения существующей потребности пользователи будут постепенно отказываться от сервиса, переходя к конкурентам.

Иными словами, тезисно преимущества предлагаемой бизнес-модели можно объединить в несколько категорий:

1. Простой путь привлечения клиентов;
2. Повышение капитализации и узнаваемости бренда;
3. Получение пользовательского опыта до оплаты [10].

При этом основными вызовами можно назвать:

1. Необходимость вирусного распространения для поддержания трафика;
2. Постоянное поддержание вовлечения пользователей и сохранения их интереса к сервису на длительное время;
3. Долгий период возврата инвестиций.

Заключение

Стратегия «freemium» может стать лучшей стратегией для монетизации мобильного приложения при условии соблюдения всех вышеупомянутых нюансов: интересного бесплатного предложения, несущего очевидные выгоды премиум-приложения, высокий уровень возвращаемости пользователей, продуманной маркетинговой стратегии, правильно выстроенной конверсионной воронки.

Согласно проведенному исследованию, значение полученных результатов может быть истрактовано в качестве руководства к действию в разрезе тактико-технической оснащенности инструментарием, создающим высокий уровень зрелости и мультикомпонентной гармонизации business agility. При этом зонами роста и вопросами, представляющими интерес в разрезе дальнейших тематических изысканий является исследование возможностей для интеграции наиболее инновационных инструментов (DevOps) с активно тиражируемыми (Design-thinking) и существующими вне контекста Agile (индексы счастья и коэффициенты удовлетворенности), для целей создания интуитивного гибридного инструментария, позволяющего осуществлять превентивный мониторинг и контроль проекта, организации и проектной команды в формате опережающих показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мобильное приложение как инструмент бизнеса / В. Семенчук. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 240 с.
2. Монетизация мобильных приложений: пять стратегий, которые работают [Электронный ресурс] // <https://appttractor.ru/marketing-monetization/monetizatsiya-mobilnyih-prilozheniy-pyat-strategiy-kotoryie-rabotayut.html>
3. Российское digital-агентство Iwill открыло вакансию руководителя направления Pokemon Go [Электронный ресурс] // <https://vc.ru/n/iwill-agency/>
4. Способы монетизации мобильных приложений [Электронный ресурс] // <http://blog.applead.net/monetizaciya-prilozheniya-sposoby/>
5. Стартап тренды — модель фриимиум (freemium) [Электронный ресурс] // <http://grow-rich.ru/startup-trendi-model-freemium/>
6. Freemium или Free Trial? Не в том вопрос [Электронный ресурс] // <https://witget.com/blog/freemium-ili-free-trial-ne-v-tom-vopros/>
7. Freemium. Как бесплатное помогает больше зарабатывать [Электронный ресурс] // <https://vc.ru/flood/1026-freemium-kak-besplatnoe-pomogaet-bolshe-zarabatyivat>

8. Freemium-стратегия: 6 главных вопросов [Электронный ресурс] // <https://witget.com/blog/freemium-strategiya-6-glavnyx-voprosov/>
9. DMR. 75 Incredible Pokemon Go Statistics [Электронный ресурс] // <http://expandedramblings.com/index.php/pokemon-go-statistics/>
10. Freemium Business Model. The Psychology of Freemium [Электронный ресурс] // <https://www.feedough.com/freemium-business-model/>
11. Plenty of People Are Downloading Super Mario Run But Many Fans Don't Want to Play [Электронный ресурс] // <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-12-15/super-mario-run-s-highest-hurdle-on-smartphones-is-pokemon-go/>
12. Pokemon GO Has Grossed \$1 Billion Worldwide Since Launch [Электронный ресурс] // <https://sensortower.com/blog/pokemon-go-one-billion-revenue>
13. Super Mario Run is the Fastest Mobile Game to 25 Million Downloads [Электронный ресурс] // <https://sensortower.com/ios/ru/nintendo-co-ltd/app/super-mario-run/1145275343/>
14. Мухин К. Ю., Родина М. А. Возможности и актуальная проблематика при интеграции методов экстремального программирования и принципов business agility. // Экономические науки. — 2019. — № 173.
15. Мухин К. Ю., Родина М. А. Квинтэссенция гибкости: анализ возможных проблем и эволюция ситуационных решений в проектном управлении // Инициативы XXI века. — 2018. — № 3–4. — с. 8–11
16. Родина М. А. Продуктовый клиентоцентричный подход к управлению проектами // Сборник материалов международных научно-практических конференций по проблемам социальной психологии, управления персоналом, менеджмента и маркетинга. Выпуск 2. Часть 3. Материалы VI Международной научно-практической конференции Гильдии Маркетологов и Финансового университета «Маркетинг России» — «Поиск новых маркетинговых решений для экономического роста». — М.: СВИТ. — 2019. — с. 108–117.
17. Мухин К. Ю. Agile-трансформация: миф или революционный управленческий инструментарий? // Научное обозрение: теория и практика. — 2017. — № 11. — с. 33–48
18. 13th annual report «State of Agile™». Version One Inc. 2019.

© Мухин Кирилл Юрьевич (K.Y.Mukhin@gmail.com), Родина Мария Александровна (maria.arodina@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОСНОВНЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

FEATURES, CHALLENGES AND PRIORITIES INVESTMENT POLICY IN RUSSIA IN CONTEXT MAJOR MODELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

D. Rodionov

Summary. The article discusses the main tasks, problems and priorities of the investment policy implemented in the Russian Federation from the point of view of its compliance with various basic models of economic development used in international practice to assess the characteristics of the socio-economic development of countries. Based on the analysis, conclusions were made about the significance of the endogenous growth model and its foundation for the investment policy of the Russian regions. This will allow concentrating resources and efforts on the formation of domestic sources of investment and economic development.

Keywords: investment policy, socio-economic development, endogenous growth model, regional self-development, development institutions.

Родионов Дмитрий Андреевич

Аспирант, Институт экономики КарНЦ РАН;
Заместитель премьер-министра по вопросам экономики,
Правительство Республики Карелия; Администрация
Главы Республики Карелия
darodionov77@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются основные задачи, проблемы и приоритеты инвестиционной политики, реализуемой в Российской Федерации, с точки зрения ее соответствия различными основным моделям экономического развития, применяемым в международной практике для оценки особенностей социально-экономического развития стран. На основе проведенного анализа сделаны выводы о значимости модели эндогенного роста и ее закладывания в основу инвестиционной политики российских регионов. Это позволит сконцентрировать ресурсы и усилия на формировании внутренних источников инвестиций и экономического развития.

Ключевые слова: инвестиционная политика, социально-экономическое развитие, модель эндогенного роста, саморазвитие регионов, институты развития.

Инвестиционная политика в современных экономических реалиях является одним из ключевых движущих инструментов социально-экономического развития стран и регионов, оказывающих определяющее влияние на формирование и трансформацию структуры их экономики. Под инвестиционной политикой понимается составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня [6, с. 112]. На взгляд автора, данное классическое определение инвестиционной политики носит несколько узкий характер, акцентируя внимание на воспроизводственном процессе. Современное понимание инвестиционной политики носит более широкий характер. Поэтому целесообразно инвестиционную политику определять следующим образом — это *система организационных, правовых и финансовых решений, определяющих приоритетные направления, объем и структуру долгосрочных вложений капитала, как на уровне предприятия, так и на уровне территориального субъекта (региона, страны), а также за их пределами с целью*

получения доходов, обновления основных средств и повышения их технологического уровня, а также получения доступа на внешние рынки.

Посредством инвестиционной политики достигается решение широкого спектра задач, включая совершенствование структуры и повышение технологичности производства, ускорение темпов экономического роста, стимулирование структурных изменений в экономике с целью обеспечения ее сбалансированности и повышения эффективности, получение прибыли и др.

Ключевыми и безусловными приоритетами научно обоснованной и сбалансированной инвестиционной политики, направленной на повышение эффективности и конкурентоспособности национальной и региональных экономик должны являться следующие:

- ◆ приоритетность долгосрочных вложений на техническое перевооружение и модернизацию действующих предприятий с использованием наилучших доступных технологий;
- ◆ увеличение доли инвестиций, направляемых в базовые отрасли экономики, обладающие высоким мультипликативным эффектом — машинострое-

ние, химический комплекс, агропромышленный комплекс;

- ◆ поддержание оптимального соотношения структуры инвестиций между капитальными вложениями в ресурсодобывающие, перерабатывающие и потребляющие сектора экономики в соответствии с желаемой моделью производственного процесса;
- ◆ стимулирование доли долгосрочных капитальных вложений в основные фонды за счет эффективного государственного регулирования инвестиционной деятельности (в том числе с гибким использованием механизмов налогообложения, амортизационной политики, бюджетных инвестиций, механизмов государственно-частного партнерства).

Практическая реализация указанных выше особенностей инвестиционной политики на уровне государства и регионов во многом зависит от того, насколько полно выполняются следующие основные принципы [3, с. 34]:

- ◆ невмешательство органов государственной власти в инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов, не противоречащую действующему законодательству;
- ◆ добровольность инвестирования;
- ◆ правовая защищенность инвестиций;
- ◆ равноправие всех участников инвестиционного процесса, независимо от их форм собственности, видов и направлений деятельности;
- ◆ свобода выбора инструментов, способов и критериев при осуществлении инвестиционной деятельности.

От полноты соблюдения этих принципов напрямую зависит состояние инвестиционного климата в стране или отдельно взятом регионе.

Не смотря на то, что принципы инвестиционной политики едины и неизменны, ее особенности во многом зависят и определяются особенностями конкретной модели экономического развития, реализуемой в стране и ее регионах. От выбора и преимущественного использования конкретной модели компонуется и набор инструментов инвестиционной политики. В настоящее время в экономической науке выделяется пять основных моделей экономического развития [8, с. 69–83]:

- ◆ модель линейных стадий развития;
- ◆ модель структурных преобразований;
- ◆ модели зависимости (внешней зависимости и зависимости от внутренних решений);
- ◆ модель свободного рынка;
- ◆ модель эндогенного роста.

Рассмотрим особенности и проблемы инвестиционной политики в России в контексте перечисленных выше моделей экономического развития с тем, чтобы понять в соответствии с какой из них

Модель линейных стадий развития

предложенная американским экономистом У. Ростоу раскрывает линейную последовательность этапов, которые должна пройти страна в своем развитии (от традиционного общества и формирования предпосылок для рывка до самоподдерживающего роста, технологической зрелости и эры массового потребления). Ключевыми факторами в использовании модели линейных стадия являются: накопление предпосылок и ресурсов для осуществления рынка; дальнейшая корректировка траектории развития с перенаправлением инвестиций в приоритетные сферы экономической деятельности.

Запуск первого фактора предполагает создание необходимых условий для создания внутренних и внешних сбережений с целью создания критической массы инвестиций для осуществления рывка. В России этот процесс шел довольно успешно во второй половине 90-х годов XX века и в «нулевые» годы нынешнего века, вплоть до 2013–2014 гг. Изменение и обострение внешнеполитической обстановки не позволили в полной мере эффективно использовать накопленную критическую массу инвестиций в стимулирование развития регионов, в результате чего эти средства были попросту использованы на поддержание достигнутого уровня развития.

Запуск второго фактора предполагает выстраивание внутристранового общественно-политического диалога между основными стейкхолдерами (держателями активов) и создание инструментов, которые позволили бы осуществить маневр, позволяющий перенаправить имеющиеся инвестиционные ресурсы в новые приоритетные отрасли и сферы экономической деятельности с высокой добавленной стоимостью, стимулирование которых позволило бы перейти на этап самоподдерживающего развития. Зачастую, сделать это бывает очень трудно, поскольку затрагивает экономические интересы крупных отраслевых корпоративных игроков. Требуется убедить их в диверсификации деятельности крупных компаний и реинвестировании прибыли в другие, более перспективные сектора экономики.

Сложность выстраивания подобного диалога весьма заметна в России, где крайне медленно и сложно идет процесс диверсификации производственной деятельности и инвестиционной политики крупных компаний нефтегазового сектора. За последние 10 лет пока только удалось более-менее ввести в круг их экономиче-

ских интересов поддерживающие и вспомогательные отрасли и виды экономической деятельности, включая нефтегазовое машиностроение, химическую промышленность (в части газо- и нефтехимии) — то есть, те отрасли и сектора, которые позволяют дополнить цепочки создания стоимости в нефтегазовом секторе недостающими элементами.

В подтверждение этих слов можно привести ряд показателей. Так, согласно аналитическим отчетам ООО «Московские нефтегазовые конференции» объемом инвестиций компаний нефтегазового сектора в 2018 году составил 4,2 трлн. рублей в нефтегазовые проекты против 3,9 трлн. руб. в 2017 г. [7]

Объем инвестиций ПАО «Газпром» в 2018 г. составил 1,5 трлн. руб., что на 267 млрд. руб. выше показателя 2017 г., компании «НОВАТЭК» — 90 млрд. руб. При этом значительная часть этих инвестиций направляется на реализацию крупных внутриотраслевых инфраструктурных проектов, направленных не на структурные преобразования внутри компаний и в нефтегазовом секторе, а на отгрузку и транспортировку нефти и газа на экспорт. В частности, такими крупнейшими проектами являются «Ямал СПГ», «Арктик СПГ», строительство «Кольской верфи» и др.

В то же время объем инвестиций в развитие технологической составляющей и внедрение передовых доступных технологий, направленных на повышение эффективности нефтегазового сектора, за последние три года заметно снизились. Прежде всего, снизились инвестиции в строительство и модернизацию нефте- и газоперерабатывающих мощностей. Так, в 2017 г. в компании «Газпромнефть» уровень инвестиций в переработку составил 80 млрд. рублей при общем объеме инвестиций 357 млрд. рублей — всего 22%; в компании «ЛУКОЙЛ» этот показатель составил всего 11,7% (60 млрд. рублей при общей объем инвестиций 511 млрд. руб.); в компании «Роснефть» — 9% (87 млрд. рублей при общем объеме инвестиций 922 млрд. рублей) [7].

Также как вложение инвестиций в повышение технологичности ключевых компаний нефтегазового сектора России, распространение их инвестиционной активности на другие отрасли и виды экономической деятельности пока остается весьма ограниченным. Международные эксперты и экономисты связывают это с наличием инвестиционных ограничений, которые обуславливаются как естественными причинами (например, истощением запасов сырья, нехваткой разведанных месторождений), так и искусственными институциональными ограничениями (например, ограничениями для привлечения иностранных инвестиций определенные активы и отрасли страны, длительностью процедур со-

гласования, проектирования и реализации крупных инвестиционных проектов, которые имеют политический вес). При снятии части институциональных ограничений в условиях экономического кризиса может возникнуть эффект отложенных инвестиций, то есть увеличения инвестиционной программы для вложений в проекты, которые ранее не были доступны [5]. Все эти ограничения, включая и эффект отложенных инвестиций, способствуют развитию инерции инвестиционных вложений и снижают гибкость инвестиционной политики в части перераспределения инвестиционной активности на другие сектора экономики. В российских условиях, подобные институциональные ограничения в сочетании с высокими инвестиционными рисками ограничивают возможности диверсификации инвестиционной политики. *Поэтому в чистом виде модель линейных стадий развития в России не применима, ввиду ее инертности, а также ограниченных возможностей практического применения инструментов перераспределения инвестиций между секторами экономики из-за высоких институциональных барьеров.*

Модель структурных трансформаций

Рассматривается многими экономистами в качестве базовой для развития экономики индустриального типа. Данная модель предполагает разработку и реализацию мер государственной поддержки, направленных на перераспределение инвестиционной активности, капитала и рабочей силы из аграрных секторов экономики и отраслей с низкой добавленной стоимостью в передовые отрасли промышленности и инновационный сектор. За счет реализации указанных мер изменяется баланс в распределении инвестиционных и трудовых ресурсов, что позволяет их концентрировать на приоритетных направлениях развития. При реализации данной модели есть как положительные результаты, связанные, например, с формированием и укреплением индустриального ядра экономики и запуском процессов модернизации всей экономической системы, так и отрицательные. К последним может относиться чрезмерная концентрация инвестиционного капитала и трудовых ресурсов в агломерациях, что усиливает процессы дифференциации и поляризации в развитии территорий в уровнях их социально-экономического развития. В отдельных случаях, при отсутствии компенсационных механизмов государственной поддержки сельских территорий, последние начинают испытывать острый недостаток в трудовых ресурсах в результате высокой дифференциации в уровнях заработной платы работников в аграрном и промышленном секторах.

Еще одним отрицательным результатом отсутствия компенсационных мер может быть сверхконцентрация

инвестиционного капитала и трудовых ресурсов в агломерациях. В результате увеличивается конкуренция за точки приложения инвестиционного капитала, а сами инвестиционные проекты имеют тенденцию к укрупнению, либо инвестиционный капитал начинает стремиться в спекулятивные непроизводительные сектора экономики, в которых отсутствует или крайне слабый государственный контроль (включая спекулятивные операции на фондовом и валютном рынках, в сфере коммерческой недвижимости, сырьевых товарных бирж и т.д.). Уход инвестиционного капитала в спекулятивные сектора повышает их привлекательность, в результате чего возникает эффект «снежного кома», что в еще большей степени отвлекает инвестиционные ресурсы от реального сектора экономики.

В частности, по словам Натальи Зубаревич, сегодня в России из 1090 городов 14 — города-миллионники, полумиллионников — 37. В городах с населением свыше миллиона человек живет каждый пятый россиянин. Если же добавить жителей городов полумиллионников, то получается, что почти треть российского населения живет в полусотне городов. А если учесть 9% населения, живущего в городах с 250 тыс. жителей, то больше 40% жителей страны сосредоточено в крупных городах [2]. И эта тенденция продолжается.

Что же касается концентрации инвестиционного капитала, то самый большой приток вложений за последние годы в крупнейшие или новые нефтегазовые регионы, а также столицу страны. При этом инвестиционный спад сохраняется в большинстве индустриальных регионов Поволжья, Урала и Сибири. А самый серьезный отток финансовых ресурсов в слаборазвитых и депрессивных регионах [1]. Распределение инвестиционных потоков по регионам показывает, что главными факторами в привлечении инвестиций являются потребительский рынок (Москва, Санкт-Петербург и ряд городов-миллионников) и запасы нефтегазовых ресурсов.

Все приведенные выше данные свидетельствуют о том, что в России, в силу разного рода экономических, политических и институциональных ограничений и приоритетов, модель структурных трансформаций не работает. Складывающаяся инвестиционная политика с ее резко выраженными пространственными приоритетами яркое тому подтверждение. Более того, пока не удастся создать благоприятные инфраструктурные условия для привлечения частных инвестиций в регионы даже за счет концентрации колоссальных бюджетных инвестиций на реализацию крупных инфраструктурных проектов в российских регионах. Одной из главных причин этого является рассогласованность действий в развитии и совершенствовании общеэкономической, индустриальной, социальной и институциональной структуры экономики.

Модели зависимости

В теории мировой экономики и международных экономических отношений различают три модели внешней зависимости: неокOLONиальную модель, ложную парадигму развития и модель дуального развития [8, с. 76]. *НеокOLONиальная модель* подразумевает усиление односторонней взаимозависимости страны от государств с высокими доходами, располагающими дополнительными конкурентными преимуществами. Результатом данной модели является нерациональность экономических взаимоотношений стран, при которой более развитые страны получают основную технологическую и экономическую ренту, эксплуатируя ресурсный потенциал более низкоразвитой страны. В рамках данной модели безусловным приоритетом для иностранных инвестиций являются вложения в сырьевые сектора с низкой добавленной стоимостью, предполагающие встраивание производств в цепочки создания стоимости, основной доход от которых остается за рубежом.

Развитие экономики России, фактически после распада СССР, во многом соответствовало неокOLONиальной модели, а учитывая нынешнюю товарную структуру экспорта, ситуация меняется в лучшую сторону крайне медленно. По-прежнему, более 58% в общем объеме экспорта занимают минеральные ресурсы (в том числе на нефтегазовое сырье приходится 52%), 13% приходится на металлы, драгоценные камни и изделия из них, 8% — базовая продукция химической промышленности (преимущественно, минеральные удобрения), 6% — продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, и только 15% приходится на продукцию всех остальных отраслей, в том числе обрабатывающих (на основе: [4]).

Таким образом, отраслевая структура инвестиций, где более 50% всего объема прямых капиталовложений тем или иным образом связаны с топливно-энергетическим комплексом и ресурсодобывающими отраслями, подтверждает то, что *основные параметры инвестиционной политики продолжают соответствовать неокOLONиальной модели развития.*

Ложная парадигма развития исходит из позиции сильного влияния на процессы структурных преобразований интересов внутренних и внешних элитных групп и стейкхолдеров в сочетании со слабой развитостью институтов. В результате приоритеты инвестиционной политики формируются исходя не из объективных траекторий развития экономики страны, а исходя из интересов этих групп стейкхолдеров. Следовательно, результатом реализации инвестиционной политики, основанной на данной модели, будут разного рода перекосы и диспропорции в развитии различных секторов экономики, а также перекосы в ее пространственной структуре.

В этих условиях достаточно сложно оптимизировать процесс расширенного воспроизводства основного капитала, что в практическом плане будет выражаться на сверхконцентрации инвестиционных ресурсов в одних секторах и остром их дефиците в других секторах экономики. *Учитывая сложившуюся отраслевую и пространственную структуру инвестиций в России, можно сделать вывод, что инвестиционная политика во многом соответствует данной модели.*

Модель дуального развития исходит из наличия неразрешенных противоречий в развитии различных элементов экономической системы — пространственной и отраслевой структуры экономики, которые во многом определяются структурой инвестиционной политики, структуры и уровня развития правовых, социальных и политических институтов. Эти противоречия увеличивают дифференциацию и разрыв в условиях и возможностях экономического развития как на национальном, так и на международном уровнях. Ключевым фактором, во многом определяющим наличие дуальности развития экономики, является уровень развития и сбалансированности формальных и неформальных институтов. В России на сегодняшний день уровень развития неформальных институтов при принятии управленческих решений в сфере инвестиционной и экономической политики крайне высок. Более того, часто эти решения вступают в противоречие с формальными институтами, что ставит под удар реализацию основных принципов инвестиционной политики, о которых было упомянуто в начале статьи. *Несбалансированность развития формальных и неформальных институтов в сфере инвестиционной и экономической политики в России оказывает негативное влияние, выражающегося, главным образом, в росте транзакционных издержек для инвесторов. А это, в свою очередь, негативно влияет на инвестиционный климат страны и ее регионов, повышая инвестиционные риски и снижая инвестиционную привлекательность.*

Модель свободного рынка

Данная модель основана на неоклассическом подходе, увязывающего проблемы экономического роста и развития с созданием современной рыночной среды, где достигается максимальная степень экономической свободы для субъектов хозяйствования, с реализацией программ приватизации государственной собственности, а также с либерализацией внешнеторгового режима. Данная модель была взята за основу при проведении рыночных преобразований в Российской Федерации и действовала вплоть до конца прошлого века. Можно с уверенностью сказать, что сегодня экономическая и инвестиционная политика во многом отошла от этой модели развития, поскольку степень экономической

и предпринимательской свободы ограничивается системой правовых регулирующих норм, отраслевыми стандартами, системами сертификации, лицензирования и аккредитации. На смену либерализации внешнеэкономической деятельности и свободной миграции капитала пришла система довольно жестких внешнеполитических барьеров и ограничений.

Между тем, отдельные элементы модели свободного рынка продолжают работать и сегодня, включая программы приватизации государственной собственности. *Однако они также трансформировались, заменившись передачей госсобственности в госкорпорации и внедрением института государственно-частного партнерства. Это повлекло за собой существенные изменения в структуре и методах реализации инвестиционной политики — существенно увеличилась доля инвестиций госкорпораций, а в практической плоскости привлечения частных инвестиций существенно возросла доля инвестиций, привлекаемых в проекты государственно-частного партнерства.*

Модель эндогенного развития

Исходит из ориентации на внутренние источники экономического роста и инвестиций, а также ориентируется на создание и внедрение в хозяйственную практику механизмов, позволяющих обеспечить саморазвитие и самовоспроизводство основных элементов экономической системы. К осознанию необходимости перехода к данной модели развития в России начали переходить под давлением внешнеполитических ограничений и внешнеэкономических санкций. Курс во внутренней экономической политике на создание условий для самовоспроизводства и саморазвития во многом обусловило появление специализированных институтов развития, деятельность которых призвана ускорить процессы социально-экономического развития в различных секторах экономики, как на национальном уровне, так и на уровне субъектов РФ. Наполнение национальных и региональных институтов развития за счет бюджетных средств, которые через эти институты доводятся до конечных бенефициаров — субъектов хозяйственной деятельности. *При этом сами институты развития выполняют роль, во многом схожую с акселераторами, обеспечивая поддержку тех хозяйствующих субъектов, которые способны дать быстрый экономический эффект. Для получения системного синергетического эффекта деятельность национальных институтов развития начинает дополняться работой региональных институтов развития. Их работа, в сочетании с новой расстановкой государственных приоритетов в сфере внутренней экономической и социальной политики, выражающихся в появлении 12 новых приоритетных национальных проектов, характер госу-*

дарственной инвестиционной политики меняются коренным образом, а ее структура приобретает, наконец, системные черты.

ОСНОВНОЙ ВЫВОД

Для условий экономической системы Российской Федерации, являющейся многогранной и структурно сложноорганизованной, характеризующейся наличием серьезных внутренних диспропорций и противоречий, крайне высоким уровнем дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития и доступному потенциалу экономического роста, сложно применить какую-либо одну из вышеперечисленных моделей экономического развития, которая бы всеце-

ло определяла приоритеты и особенности инвестиционной политики. Скорее, для российских условий применима комбинированная модель, включающая в себя отдельные элементы различных перечисленных выше моделей. Однако с учетом действующих внешне-экономических санкций, ограничивающих доступ российских компаний к мировому рынку капитала, а также внутренне присущий российской экономической системе высокий уровень дифференциации регионов в потенциале и факторах развития, все большее значение начинает играть модель эндогенного роста, поскольку она позволяет сконцентрировать ресурсы и усилия на формировании внутренних источников инвестиций и экономического развития страны и ее регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубаревич, Наталья. Где выпал финансовый дождь. Что показывает территориальное распределение инвестиций. // Российская газета — федеральный выпуск, № 7514 (51). 12.03.2018.
2. Зубаревич, Наталья. Социальная дифференциация российского пространства. // Общая тетрадь. Вестник школы гражданского просвещения. — № 2–3 (29), 2012.
3. Киселева, Н. В. Инвестиционная деятельность / Н. В. Киселева, Т. В. Боровикова, Г. В. Захарова, и др. — М.: КноРус, 2013. — 432 с
4. Письмо Минэкономразвития России от 16.09.2016 N28175-АВ/Д03и «Об ожидаемых итогах социально-экономического развития в 2016 году и уточненном прогнозе социально-экономического развития на плановый период 2017 и 2018 годов» (товарная структура экспорта России — вариант базовый).
5. Протасов В. Анализ инвестиционного поведения нефтегазовых компаний в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс]. URL: https://www.fief.ru/img/files/Protasov_Analiz_investicionnogo_povedeni__neftegazovyh_kompanii_v_usloviyah_ekonomices-kogo_krizisa.pdf. Дата обращения: 15.02.2019.
6. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М. 1999. — 479 с.
7. Российские нефтегазовые компании наращивают инвестиции [Электронный ресурс]. URL: <https://oilcapital.ru/article/general/18-09-2018>. Дата обращения: 15.02.2019.
8. Филипенко А. С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А. С. Филипенко. — М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. — 260 с

© Родионов Дмитрий Андреевич (darodionov77@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

УЧЕТ РИСКА ДЕФОЛТА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

DEFAULT RISK IMPLICATION
IN COMPANY VALUATION

K. Bondareva

Summary. The DCF method assumes the unconditional existence of tax shields throughout the entire forecast period in the absence of a default risk, which does not correspond to the reality. This article proposes an improvement in the WACC calculation formula, which considers such debt drawbacks as the default risk and bankruptcy costs. This is particularly relevant when evaluating companies that are in a pre-bankrupt state.

Keywords: valuation; bankruptcy; default risk; default probability; bankruptcy costs; WACC.

Бондарева Кристина Игоревна

Аспирант, Финансовый университет при
Правительстве РФ, РФ, г. Москва
bondarevakib@gmail.com

Аннотация. В рамках стоимостной оценки Методом DCF предполагается безоговорочное наличие эффекта налогового щита на протяжении всего прогнозного периода при отсутствии риска дефолта, что не соответствует реальности. В данной статье предлагается усовершенствование формулы расчета WACC с точки зрения учета таких недостатков задолженности, как риск дефолта и издержки банкротства, что особенно актуально при оценке компаний, находящихся в предбанкротном состоянии.

Ключевые слова: стоимостная оценка; банкротство; риск дефолта; вероятность дефолта; издержки банкротства; WACC.

Федеральные стандарты оценки стоимости предусматривают такие виды стоимости, как рыночная, кадастровая, инвестиционная и ликвидационная. Базовым видом стоимости при оценке бизнеса обычно является рыночная стоимость.

При оценке компаний с высоким риском дефолта, а также компаний, уже находящихся на начальных этапах процедуры банкротства, основным ориентиром для игроков рынка также служит рыночная стоимость. Исключение составляет процедура конкурсного производства, в ходе которой оценивается ликвидационная стоимость компании-банкрота.

Рыночная стоимость может быть рассчитана тремя подходами. Затратный подход не учитывает потенциал развития компании и получения доходов в будущем, в связи с чем редко используется в качестве основного подхода для определения рыночной стоимости компании. Применение Сравнительного подхода на российском рынке зачастую ограничено отсутствием достаточного количества публичных компаний-аналогов и рыночных сделок. Кроме того, использование Сравнительного подхода не обосновано при оценке проблемных компаний. Основным подходом для оценки рыночной стоимости несостоятельной компании является Доходный подход, который отражает величину будущих выгод, время их получения и риски, связанные с получением данных выгод, а также позволяет учесть специфические факторы, оказывающие влияние на будущие денежные потоки компании (особенности развития и потенциал роста).

На практике в рамках Доходного подхода наиболее распространен Метод дисконтированных денежных

потоков (DCF — Discounted cash flow) на инвестированный капитал (FCFF — free cash flow for the firm; свободные, бездолговые денежные потоки). Данный метод предполагает дисконтирование доступных для инвесторов денежных потоков компании (после уплаты налогов) по средневзвешенной стоимости капитала WACC (weighted average cost of capital), учитывающей в себе все риски, связанные с финансированием деятельности предприятия как из собственных источников финансирования, так и за счет заемных средств.

Несмотря на широкое распространение Метода DCF, ему присущ существенный фундаментальный недостаток: подразумевается, что рассматриваемые компании не подвержены риску дефолта, даже несмотря на то, что они имеют долговые обязательства. Тем не менее, факт наличия долга в структуре капитала предполагает вероятность того, что компании не смогут полностью удовлетворить требования кредиторов. Это говорит нам об очевидном противоречии: с одной стороны, у компаний есть долг, с другой стороны, у них отсутствует риск дефолта. Стоит отметить, что теории оптимальной структуры капитала учитывают дефолтные риски, однако эти компоненты до сих пор не были включены в классическую модель DCF.

В соответствии с теорией Модильяни-Миллера, на основе которой базируется метод расчета ставки WACC, оптимальная структура капитала достигается при максимизации долга в структуре активов компании. Таким образом, при допущении об отсутствии дефолтного риска, структура капитала тем лучше, чем ближе компания к банкротству. Авторы теории осознавали погрешность такого допущения, однако считали его незначительным (около

1% от стоимости компании). Стоит отметить, что данный вывод был получен на информации о достаточно длительных и происходивших под контролем правительства [5] банкротствах американских железных дорог в 30-е годы.

Учет риска дефолта при оценке стоимости Методом DCF может быть реализован путем введения корректировок либо к денежным потокам, либо к ставке дисконтирования. В соответствии с теорией Модильяни-Миллера, на которой базируется Метод DCF, свободный денежный поток на инвестированный капитал не зависит от финансовых решений фирмы. С учетом данного факта учет риска банкротства может быть реализован посредством модификации формулы расчета ставки требуемой доходности на инвестированный капитал.

Классическая формула расчета ставки WACC после налогообложения выглядит следующим образом:

$$WACC = \frac{E}{V} * k_E + \frac{D}{V} * k_D * (1 - \tau), \text{ где} \quad (1)$$

E/V — отношение рыночной стоимости собственного капитала к рыночной стоимости активов компании;

k_E — стоимость собственного капитала;

D/V — отношение рыночной стоимости долга к рыночной стоимости активов компании;

k_D — стоимость заемного финансирования;

τ — ставка налога.

Таким образом, безоговорочно предполагается, что эффект налогового щита будет возникать на протяжении всего прогнозного периода. Очевидно, что в случае предбанкротного состояния или банкротства налоговые щиты, которые в некоторых случаях могут в значительной степени влиять на стоимость компании, существенно сокращаются или исчезают совсем.

Ввиду этого является актуальной модификация существующей формулы WACC, которая позволила бы обеспечить соответствующее отражение риска дефолта без существенного усложнения инструмента стоимостной оценки.

Стандартный подход, предлагаемый в литературе для решения проблемы риска дефолта, заключается в том, чтобы учесть вероятность дефолта через коррекцию стоимости долга на риск. Однако этот подход не только не учитывает факт исчезновения налоговых щитов при наступлении дефолта, но подразумевает их увеличение в результате более высокой стоимости долга. Таким образом, увеличение стоимости долга нельзя считать корректным способом отражения существующих рисков дефолта.

При допущении, что все типичные предпосылки формулы WACC (коэффициент финансовой зависимости

компании D/V , стоимость капитала k_E , стоимость долга k_D) постоянны, предположим, что в каждый произвольный момент времени t , в который фирма является платежеспособной, существует единственная вероятность p того, что компания останется платежеспособной до следующего периода $t+1$. Соответственно, вероятность дефолта для платежеспособной компании в любой момент времени равна $1-p$.

В случае отсутствия дефолта в следующем периоде $t+1$, компания получает налоговые льготы, при этом в случае наступления дефолта налоговые льготы исчезают. Кроме того, в случае дефолта в момент времени $t+1$ возникают затраты на банкротство α . В процессе банкротства компания несет различные прямые и косвенные издержки. Примерами таких расходов являются затраты на юристов и консультантов (прямые издержки банкротства), издержки, связанные с потерей репутации и доверия, а также с потерей ключевых сотрудников (косвенные издержки банкротства).

Стоит отметить, что данная интерпретация сценариев наступления или ненаступления дефолта не означает, что на дату $t+1$ существуют только два возможных состояния (компания либо продолжает деятельность и пользуется полными налоговыми щитами, либо признается банкротом). Напротив, может быть произвольно много состояний с разным уровнем денежных потоков в каждом из сценариев. Очевидно, могут быть ситуации, когда компания не становится банкротом, но при этом ввиду убытков не использует в полном объеме налоговые льготы от уменьшения налогооблагаемой базы процентными платежами. Однако в данной статье авторы рассматривают технически более простой односценарный подход.

Итак, для того чтобы учесть риск дефолта в ставке WACC, необходимо отразить в формуле 1) зависимость налоговых выгод от платежеспособности компании и 2) возникновения издержек банкротства в случае дефолта. Скорректированная ставка дисконтирования с учетом вышеупомянутых поправок представлена ниже:

$$WACC = \frac{E}{V} * k_E + \frac{D}{V} * k_D - p * \tau * \frac{D}{V} * k_D + (1 - p) * \alpha \quad (2)$$

Сравнение данной формулы с традиционной (без риска дефолта) показывает, что налоговая составляющая

$$\tau * \frac{D}{V} * k_D$$

для данного кредитного плеча D/V и стоимость долга k_D уменьшается, поскольку она взвешена с однопериодной вероятностью p сохранения платежеспособности. При этом, WACC увеличивается на дополнительную премию за риск вероятных издержек банкротства $(1 - p) * \alpha$.

Таблица 1. Годовые вероятности дефолта в зависимости от кредитного рейтинга

	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC/C
2008	0,00%	0,38%	0,39%	0,49%	0,81%	4,09%	27,27%
2009	0,00%	0,00%	0,22%	0,55%	0,75%	10,94%	49,46%
2010	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,58%	0,86%	22,62%
2011	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%	0,00%	1,67%	16,30%
2012	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%	1,57%	27,52%
2013	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,10%	1,64%	24,50%
2014	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,78%	17,42%
2015	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,16%	2,40%	26,51%
2016	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,47%	3,70%	33,17%
2017	0,00%	0,00%	0,00%	0,06%	0,08%	0,98%	26,23%
Медиана	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,23%	1,66%	26,37%

Источник: S&P Global, 2017 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions

Далее в статье приводится анализ влияния риска дефолта и издержек банкротства на ставку $WACC$ и, следовательно, на стоимость компании. Чтобы проиллюстрировать данное влияние, рассматривается типичная компания неинвестиционного класса. По данным отчета 2017 Annual Global Default Study and Ratings Transitions аналитического агентства Standard & Poor's [3], компании с рейтингом BB продемонстрировали в 2017 г. историческую 1-летнюю вероятность дефолта равную 0,08%, компании с рейтингом B — 0,98%, в то время как компании с рейтингами CCC/C показали вероятность дефолта равную 26,23% соответственно. В качестве консервативного значения вероятности 1-летнего сохранения платежеспособности в рамках текущего анализа будет использована медианная за последние 10 лет вероятность дефолта компаний с кредитным рейтингом B, что соответствует периодической вероятности дефолта равной 2% ($p = 0,98$).

Оценка издержек банкротства является сложной задачей. Диапазон предлагаемых в различных исследованиях расходов на банкротство широк, его верхняя граница достигает 50% [1] от стоимости компании. При этом издержки банкротства сильно зависят от специфики деятельности компании, в связи с чем определить какой-то универсальный уровень не представляется возможным. В целях дальнейшего анализа в качестве начальной точки принимается уровень $\alpha = 0,25$, что отражает экономически значимый, но в то же время по-прежнему реалистичный для множества компаний размер расходов на банкротство.

Коэффициент финансовой зависимости D/V устанавливается равным 70%, что является нормальным уровнем для нефинансовых компаний. Ставка налога на прибыль организаций составляет 20%. Стоимость собственного капитала компании k_E и стоимость долга k_D фиксируются на уровне 17% и 9% соответственно.

Ниже приведены значения параметров исходной информации:

- ♦ вероятность сохранения платежеспособности $p = 0,98$;
- ♦ издержки банкротства $\alpha = 0,25$;
- ♦ коэффициент финансовой зависимости $D/V = 0,70$;
- ♦ налоговая ставка $\tau = 0,20$;
- ♦ стоимость собственного капитала компании $k_E = 0,17$;
- ♦ стоимость долга $k_D = 0,09$.

В рассматриваемом примере традиционная формула дает следующий результат:

$$WACC = 0,30 \cdot 0,17 + 0,70 \cdot 0,09 \cdot (1 - 0,20) = 10,14\%$$

С учетом эффекта расходов на банкротство и риска дефолта, скорректированная ставка $WACC_{adj}$ составляет:

$$WACC_{adj} = 0,30 \cdot 0,17 + 0,70 \cdot 0,09 - 0,98 \cdot 0,20 \cdot 0,70 \cdot 0,09 + 0,02 \cdot 0,25 = 10,67\%$$

Данный пример показывает, что применение традиционного подхода, игнорирующего риск дефолта, может привести к занижению ставки $WACC$ относительно скорректированной ставки $WACC_{adj}$ на 53 базисных пункта.

Чтобы количественно оценить существенность разницы между ставками дисконтирования, авторами реализуется приблизительный расчет расхождения в оценках стоимости компании, обусловленного различием в ставках, на базе бизнеса с бесконечными ожидаемыми свободными посленалоговыми денежными потоками равными 100 единицам. Таким образом, с использованием Метода капитализации, оценка стоимости упрощается до:

Таблица 2. Анализ чувствительности ставки WACC к изменению вероятности дефолта и уровня издержек банкротства

		α					
		0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
ρ	1,00	10,14%	10,14%	10,14%	10,14%	10,14%	10,14%
	0,98	10,17%	10,37%	10,57%	10,77%	10,97%	11,17%
	0,96	10,19%	10,59%	10,99%	11,39%	11,79%	12,19%
	0,94	10,22%	10,82%	11,42%	12,02%	12,62%	13,22%
	0,92	10,24%	11,04%	11,84%	12,64%	13,44%	14,24%
	0,90	10,27%	11,27%	12,27%	13,27%	14,27%	15,27%

Источник: анализ авторов

Таблица 3. Анализ чувствительности отклонения стоимости к изменению вероятности дефолта и уровня издержек банкротства

		α					
		0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
ρ	1,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	0,98	0,25%	2,22%	4,19%	6,17%	8,14%	10,11%
	0,96	0,50%	4,44%	8,39%	12,33%	16,28%	20,22%
	0,94	0,75%	6,66%	12,58%	18,50%	24,41%	30,33%
	0,92	0,99%	8,88%	16,77%	24,66%	32,55%	40,44%
	0,90	1,24%	11,10%	20,97%	30,83%	40,69%	50,55%

Источник: анализ авторов

$$V = \frac{100}{WACC} \quad (3)$$

Тогда, в процентном отношении разница между скорректированной V_{adj} и нескорректированной V стоимостями, составляет:

$$\frac{V}{V_{adj}} - 1 = \frac{\frac{100}{WACC}}{\frac{100}{WACC_{adj}}} - 1 = \frac{WACC_{adj}}{WACC} - 1 \quad (4)$$

В рассматриваемом примере расхождение стоимости компании сводится к:

$$\text{отклонение стоимости} = 0,1067 / 0,1014 - 1 = 5,18\%$$

Пример показывает, что корректировка на риск дефолта может являться значимой для практических целей оценки стоимости компаний. При этом, учитывая множество источников неопределенности, присущей процессу стоимостной оценки, отклонение около 5% не считается критичным.

С целью определить, какие факторы приводят к наиболее существенным отклонениям стоимости, а также при каких условиях применение традиционного подхо-

да, не учитывающего риск дефолта, может быть оправдано, авторы проводят анализ чувствительности.

Важным фактором для расчета эффекта налоговых щитов является коэффициент финансовой зависимости. Даже при отсутствии долговой нагрузки у компании использование модифицированной формулы WACC приводит к отклонению стоимости, что обусловлено учетом возможных издержек банкротства. Отклонение стоимости увеличивается с ростом финансовой зависимости, однако влияние увеличения коэффициента финансовой зависимости не столь критично (от 2,94% отклонения стоимости при $D/V = 0$ до 7,44% — при $D/V = 1$ в рамках рассматриваемого примера).

Размер расходов на банкротство существенно зависит от вида деятельности компании. Так, например, если передача активов другой компании не приводит к существенным потерям, расходы на банкротство относительно низкие. Тем не менее, существуют такие отрасли, где стоимость в основном формируется за счет нематериальных активов. Поскольку в процессе банкротства теряется значительная часть человеческого капитала, деловая репутация, клиентская база и пр., издержки банкротства в таких случаях могут быть близки к полной стоимости компании до дефолта. Проведенный на базе рассматриваемого примера анализ показал, что при от-

носителю высоких издержек банкротства ($\alpha = 0,50$) отклонение стоимости может превышать 10%.

Вероятность сохранения платежеспособности является основным фактором отклонения стоимости. В отсутствии риска дефолта, то есть $p = 1$, классический подход WACC дает корректный результат. Однако, при относительно низкой вероятности сохранения платежеспособности $p = 0,9$, отклонение стоимости может составить около 26%.

Как вероятность дефолта, так и размер издержек банкротства являются значимыми факторами формирования стоимости в рамках модифицированного подхода. Таблицы ниже (Таблица 2; Таблица 3) дают представление о чувствительности ставки WACC и отклонения стоимости к изменению обоих факторов.

Основываясь на наблюдении, что стандартный Метод DCF учитывает только преимущества долга в форме налоговых щитов, игнорируя при этом потенциальные

негативные последствия, авторы данной статьи предлагают усовершенствование инструментария оценки стоимости компании с точки зрения учета таких недостатков задолженности, как риск дефолта и издержки банкротства, при помощи простых корректировок к формуле расчета WACC. Модифицированная формула WACC отличается от традиционной лишь наличием коэффициента (вероятности сохранения платежеспособности компании в течение одного периода), с которым должен быть взвешен показатель налогового щита, и дополнительным параметром, отражающим издержки банкротства.

Проведенный анализ чувствительности показывает, что во многих случаях, когда компании имеют хороший кредитный рейтинг от А и выше, а издержки банкротства незначительны, применение традиционной ставки WACC может быть полностью обосновано. Однако, для компаний, относящихся к неинвестиционному классу и характеризующихся существенными издержками банкротства, использование модифицированной формулы WACC может привести к существенному изменению стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Glover B. The expected cost of default / B. Glover // Journal of Financial Economics. — 2016. — Vol. 119, № 2. — P. 284–299.
2. S&P Global. 2017 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions [Электронный ресурс]. — 2018. — Режим доступа: <https://www.spratings.com/documents/20184/774196/2017+Annual+Global+Corporate+Default+Study/a4cfa07-e7ca-4054-9e5d-b52a627d8639> (дата обращения 25.03.2019)
3. Жуков П. Е. Модификация теории структуры капитала с учетом вероятности банкротства / П. Е. Жуков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. — № 35. — С. 50–60.
4. Жуков П. Е. Учет риска дефолта при формировании оптимальной структуры капитала компании / П. Е. Жуков // Финансовый журнал. — 2015. — № 2. — С. 60–72.

© Бондарева Кристина Игоревна (bondarevakib@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ, СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

FOREIGN PRACTICE OF INVESTING IN INFRASTRUCTURE PROJECTS OF INSTITUTIONAL INVESTORS, CORPORAL GOVERNANCE OF BUSINESS

*M. Valishina
E. Valishin*

Summary. The features of international investment practice by institutional investors in infrastructure projects, the social responsibility of business and social governance and the possibility of using it in Russia are considered. The authors pay attention at international practice of investing in infrastructural projects with pension funds, insurance companies. Analyze of investing in infrastructure of investors, carried out according to foreign practice, has confirmed that institutional investors have enormous resources and are successful dedicated investors. It was concluded the largest pension funds, investment funds began to consolidate with management companies for infrastructure projects, paying attention on looking for new sources of profit and the improvement of investment risk diversification, the authors substantiated that, in this process, they go beyond the traditional asset classes, analyzing the internationale practice of investing in infrastructure that a new asset class is being formed is unlisted illiquid infrastructure assets.

Keywords: Institutional investors, diversification of investment risk, new class of assets, unlisted illiquid infrastructure assets, distribution of the principle of responsible investment, socially important projects, social responsibility of business, corporal governance, societies for project financing, attraction of syndicated loans, regulation.

Валишина Марина Евгеньевна

*К.э.н., Советник Генерального директора,
АО «Негосударственный пенсионный фонд
«БЛАГОСОСТОЯНИЕ», Москва
MValishina@npfb.ru*

Валишин Евгений Николаевич

*К.псх.н., доцент, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации, Москва
ewgeni-v@rambler.ru*

Аннотация. Рассматриваются особенности зарубежного опыта инвестирования институциональными инвесторами в инфраструктурные проекты, социальная ответственность бизнеса и возможность применения его в России. Авторами проанализирован зарубежный опыт инвестирования инфраструктурных проектов пенсионными фондами, страховыми компаниями. Анализ, инвестирования институциональными инвесторами инфраструктурных проектов, проведенный по зарубежной практике, подтвердил, что институциональные инвесторы обладают огромными ресурсами и являются успешными инвесторами. Сделан вывод, что крупнейшие пенсионные фонды, инвестиционные фонды стали консолидироваться с управляющими компаниями по инфраструктурным проектам, растет уровень их социальной ответственности, ищут новые источники прибыли и улучшение диверсификации инвестиционного риска, авторы обосновали, что, в этом процессе они выходят за пределы традиционных классов активов, анализ зарубежного опыта инвестиций в инфраструктуру показал, что формируется новый класс активов это нелистинговые неликвидные инфраструктурные активы.

Ключевые слова: Институциональные инвесторы, диверсификация инвестиционного риска, новый класс активов, нелистинговые неликвидные инфраструктурные активы, распространение принципа ответственного инвестирования, социально важные проекты, социальная ответственность бизнеса, специализированные общества проектного финансирования, привлечение синдицированных кредитов, регулирование.

Согласно оценкам ОЭСР, с 2015 по 2030 год глобальные потребности в новых инфраструктурных активах составляют \$90 трлн., что больше, чем стоимость существующего фонда инфраструктуры во всём мире. Чтобы удовлетворить эти потребности, ежегодные инвестиции в инфраструктуру должны удвоиться с нынешних \$3 трлн. до \$6 трлн., однако текущие совокупные ассигнования на инфраструктуру не соответствуют этим уровням. Проведенный анализ практики инвестирования показал, что сегодня на рынок финансирования инфраструктурных проектов выходят институциональные инвесторы, которые обладают огромным потенциалом денежных средств. Институциональные инвесторы тра-

диционно играют важную роль для рынков капитала и экономики в целом. По данным аналитиков дефицит по инфраструктуре сегодня, составляет около 0,8 трлн. долл.США или 3,8% мирового ВВП ежегодно до 2030 г. [2]

Следует отметить то, что опыт зарубежных стран в финансировании инфраструктурных проектов институциональными инвесторами неоднозначен так, например, объёмы вложений британских институциональных инвесторов на британском фондовом рынке в течение некоторого времени снижались. Британские страховые компании являлись держателями около 6% британского фондового рынка в 2016 году, а пенсионные фонды Ве-

ликобритании — около 3%, что значительно ниже чем в 1990- годах. Вероятно, основной причиной являлась тенденция к «дерискованию», так, например, распределение активов британских пенсионных фондов на внутренние акции сократилось примерно на две трети до 16% в период между 2001 и 2016 годами. В Великобритании исторически сложилась традиция инвестирования частного капитала в долгосрочные инфраструктурные проекты. Мощная государственная поддержка проектов ГЧП обеспечивает широкую поддержку инвесторов и создает привлекательную среду для инвестиций.

Так, 10% фондового рынка связано с инфраструктурой, а суммарные активы 237 инвесторов инфраструктуры в Великобритании составили 4,8 трлн. фунтов. Анализ показал, что 60% из них инвестирует в инфраструктуру через нелистинговые фонды, лишь 21% вкладывают в листинг и 19% напрямую.

Заинтересованность институциональных инвесторов, пенсионных фондов, в инфраструктурных проектах объясняется тем, что такие проекты традиционно имеют долгосрочную и стабильную доходность, хотя их доходность не самая высокая на рынке инвестиций. Только за первые три квартала частные инвестфонды привлекли на такие проекты \$68 млрд., что на 17% больше, чем годом ранее и больше чем за весь 2016 год. Эксперты объясняют такой интерес инвесторов к инфраструктурным проектам их стабильным, пусть и не самым высоким доходом на фоне все еще низких учетных ставок и высоких цен на энергоносители. На сегодня привлекательными являются проекты, связанные с новым строительством, реконструкцией мостов, трубопроводов, авто и железнодорожной инфраструктуры. Больше всего за 2017 год вложений в инфраструктурные проекты осуществили фонды KKR, Stonepeak Infrastructure Partners, Squared Capital, которые собрали каждый примерно по \$7 млрд.

Мировыми лидерами инвестирования пенсионных средств в развитие государственной экономики считаются Канада, Великобритания и Австралия. Эти страны стали осваивать инвестиции в инфраструктурные проекты раньше всех и добились заметных результатов.

Весной 2017 года Всемирный экономический форум (ВЭФ) опубликовал аналитический отчет, согласно которому к 2050 году дефицит пенсионных систем Австралии, Великобритании, Индии, Канады, Китая, Нидерландов, США и Японии достигнет 400 трлн. долл. США, что в пять раз превышает объем мировой экономики в целом. Ключевыми факторами роста дефицита указываются: стремительное старение населения, высокий процент работников неформального сектора, а также рост среднего класса.

Одной из форм проявления социальной ответственности бизнеса является создание и поддержка негосударственного пенсионного обеспечения. Такая система обеспечивает участие в формировании достойного уровня жизни не только государство, но и работодателя и также самого гражданина, что влияет на организацию и реализацию эффективной социальной защиты пенсионеров.

Инвестирование пенсионных средств происходит через инфраструктурные фонды. В связи с этим, Фонды, являющиеся механизмами проектного финансирования, предоставляют инвесторам возможность инвестиций в инфраструктуру, поскольку позволяют как крупным, так и небольшим инвесторам участие в проекте. В 2017 году, стал крупнейшим Global Infrastructure Partners III его активы составили 15,8 миллиарда долларов. Средства инфраструктурного проекта зависят от качества управления проектом. Так, например, Токийская фондовая биржа скорректировала правила раскрытия информации для фондов инфраструктуры: в отличие от фондов инвестиций в недвижимость, они должны раскрывать информацию об операторах объектов инфраструктуры, которые являются частью фонда. Также инфраструктурные фонды должны разработать и опубликовать свою политику отбора операторов объектов инфраструктуры.

Сегодня существуют различные модели инвестиций в инфраструктуру, «Канадская модель» представляет собой непосредственное участие в инфраструктурных компаниях, в управлении внутренними активами (или контролируруемыми дочерними компаниями) и сильных принципах управления (Inderst and Della Croce 2013). Он широко используется в Австралии, Нидерландах, Северной Европе, Великобритании. Институциональные инвесторы Великобритании довольно давно придерживаются данной схемы участия. Прямые инвестиции осуществляются всеми инвесторами, такими как SWF, инвестиционные фонды и управляющие компании. Например, канадские пенсионные фонды (OMERS, OTPP, CPP) инвестировали в британские порты, водные компании, телекоммуникации, аэропорты, HS и другие. В Гатвикском аэропорту в качестве основного акционера есть частная акционерная компания GIP, в которой несколько SWF (Абу-Даби) и пенсионные фонды являются соинвесторами (US CALPERS, Австралийский фьючерсный фонд, Корейская национальная пенсионная служба). Сингапурский ГИК имеет инвестиции в порты в Великобритании. (TheCityUK 2015, Лондон).

В стране действуют два обязательных фонда — Пенсионный план Канады и Пенсионный план Квебека, 1240 пенсионных фондов компаний публичного сектора и 15~<872 фонда, организованных компаниями частно-

го сектора. В пенсионных фондах Канады аккумулировано порядка 15% активов всего финансового сектора страны. Выбор объектов инвестирования законодательством практически не ограничен, поэтому порядка 30% портфеля канадских пенсионных фондов составляют прямые инвестиции, инвестиции в недвижимость и инфраструктуру (аэропорты, автодороги, газо — и нефтепроводы, железнодорожные активы, легкорельсовое метро).

Современная пенсионная индустрия Австралии создавалась в 90-х годах прошлого века. Тогда же была начата масштабная программа приватизации, в том числе инфраструктурных проектов. В результате реформ на рынке появились крупные институциональные инвесторы: суверенные, отраслевые и корпоративные фонды. За период с 1987 года по 2017 год активы пенсионных фондов Австралии выросли в 55 раз — до A\$2,3 трлн. Государственный Фонд Будущего создан в 2006 году и является участником всех знаковых сделок в инфраструктуре страны. В союзе с зарубежными инвесторами Фонд Будущего инвестирует в порты, дороги, недвижимость, коммунальные предприятия, деревообработку и сельскохозяйственные активы Австралии.

Пенсионный государственный инвестиционный фонд Японии (Government Pension Investment Fund, GPIF). GPIF является крупнейшим пенсионным фондом в мире, под управлением которого находится 155 трлн. иен (1,4 трлн. долларов США). GPIF до недавнего времени ориентировался на консервативную инвестиционную политику, вкладывая свои средства преимущественно в японские облигации и акции.

Большая часть средств GPIF управляется внешними управляющими компаниями. В апреле 2017 года GPIF объявил о начале конкурса для управляющих компаний за право формирования и управления портфелями альтернативных активов в недвижимости, инфраструктуре и частном акционерном капитале. Объем таких активов потенциально может составить \$65 млрд. «Кодекс надлежащего управления». Он был разработан Агентством финансовых услуг Японии и принят в 2014 году с целью повышения культуры корпоративного управления в институциональной индустрии инвестиций и управления активами и, следовательно, создания условий для более значительного роста капитализации японских компаний. Для достижения показателей устойчивого развития среди компаний, которые являются объектами инвестирования, институциональные инвесторы должны развить глубокие знания и компетенции в области деятельности компаний — объектов инвестиций. Таким образом институциональные инвесторы смогут полноценно участвовать в управлении компаниями, ставшими объектом их инвестирования, способствуя их устойчивому развитию.

В сложившихся условиях долгосрочные инвесторы и их регуляторы вынуждены искать новые способы повышения эффективности своей деятельности. Они переходят от системы гарантированных пожизненных пенсионных выплат к планам с обязательными взносами, двигаются в сторону консолидации, приступают к институализации нового класса нелистинговых инфраструктурных активов, продвигают принципы ответственного инвестирования. Сейчас существует ограничение на такие вложения, положение не позволяет пенсионным фондам инвестировать в нелистинговые активы самим, инвестиция возможна только через специальные фонды, венчурные компании либо иные специализированные структуры.

Так, например, шведские пенсионные фонд AP1 и AP2 поддержали предложения Министерства финансов Швеции по расширению самостоятельности пенсионных фондов в части их инвестиционной политики.

Пенсионные фонды хотят получить разрешение от Регуляторов, что 40% инвестируемых средств направлялись бы в неликвидных активы, сейчас это 5%. А также снижение обязательной доли в инструментах с фиксированной доходностью до 20%.

В 2017 году пенсионные фонды, инвестирующие свои средства в инфраструктуру продолжили свои вложения в реальные активы, так (Финляндия) «Keva, Ilmarinen и Elo» Пенсионные фонды, создав инвестиционный фонд «Kasvurahastojen Rahasto III Ку (KRR III)» инвестируют порядка 150 миллионов евро в поддержку начинающих финских компаний в области интернет инфраструктуры.

В 2017 году пенсионные фонды PFA и PKA (Дания) совместно с консорциумом институциональных инвесторов инвестируют 2 млрд. фунтов стерлингов (2,3 млрд. евро) в крупнейшую в мире морскую ветроэлектростанцию Walney Extension в Великобритании. При этом процесс инвестирования происходит путем приобретения облигаций, выпущенных PFA, PKA и приобретенных консорциумом институциональных инвесторов. В данный консорциум институциональных инвесторов входят английские управляющие компании Aviva Investors, Legal & General Investment Management Real Assets, Macquarie Infrastructure Debt Investment Solutions, американская управляющая компания BlackRock Investment Management

Французский Фонд пенсионных сбережений (Fonds de Réserve pour les Retraites — FRR) в своей инвестиционной деятельности ограничен и законом, структурой фонда. Он не может самостоятельно инвестировать в инфраструктуру, только посредством привлечения управляющей компании, их в свою очередь нанимают

через сложные тендерные процедуры. Но ограничения, позволяющие большую волатильность, уделять меньше внимания вопросам риска и доходности. Фонд пенсионных сбережений является участником Инициативы ответственного инвестирования (PRI).

Инициатива считает, что Регулятор должен повысить кредитное качество «старших обеспеченных проектных облигаций», которые выпускаются проектной компанией инфраструктурного проекта, для того чтобы облигации стали достаточно кредитоспособны, и интересны для институционального инвестора, такой международный опыт необходимо применять и в РФ. PRI создана для таких институциональных инвесторов, как пенсионные фонды и страховые компании. Для этих инвесторов проектные облигации прекрасно подойдут под их долгосрочные обязательства. Инструмент PRI разрабатывался специально, чтобы создать альтернативу банковским займам и государственным грантам, а также для преодоления дефицита финансирования инфраструктурных проектов. При правильном структурировании проекта появится возможность совместить использование проектных облигаций и грантов. Инициатива направлена на частичное повышение кредитного качества для обеспечения инвестиционной привлекательности для инвесторов рынка капитала.

Муниципальный пенсионный фонд Осло в основном инвестировал в инфраструктурные инвестиционные фонды с близкими сроками возврата. Полученный доход от инфраструктурных инвестиций вновь инвестируется в инфраструктуру. Так за 2017 год доля инфраструктурных активов в инвестиционном портфеле Муниципального пенсионного фонда Осло возросла с 2,5% до 2,8%, за тот же период доля активов в недвижимости в инвестиционном портфеле фонда сократилась с 19% до 18,4%, доходность активов в недвижимости составила 7%. В целом реальные активы Муниципального пенсионного фонда Осло (инфраструктура, недвижимость и облигации, привязанные к индексам) составили 23,2%.

Анализ показал, что в большинстве стран пенсионные Фонды и создают или инвестируют уже через созданные инвестиционные фонды, например, Macquarie Infrastructure Debt Investment Solutions (MIDIS) — компания по управлению долговыми активами в инфраструктуре, дочерняя компания холдинга Macquaries, MIDIS инвестирует и управляет инфраструктурными долговыми активами для институциональных инвесторов.

Перечень потенциальных рисков для инвесторов большой. Инвесторы изучают управление рисками и смягчение рисков со стороны частного сектора в сфере инфраструктуры. Кроме того, во всем мире рассматриваются и иногда внедряются различные механизмы преодо-

ления ограничений и барьеров для участия институциональных инвесторов. Они включают фискальные стимулы, платформы для объединения капитала и механизмы смягчения рисков (гарантии, страхование, повышение кредитоспособности, защита валютного риска и другие инструменты). В базе данных Preqin около 130 британских (частных и государственных) пенсионных фондов, активно участвуют в инфраструктурных проектах. Среднее распределение активов в инфраструктуру за счет средств компаний составляет 3,6%. Наибольшие средства были вложены в железные дороги (1,3 млрд. фунтов) Пенсионный фондом 0,4 млрд. фунтов стерлингов.

Активы британской страховой компании составляют около 1,9 трлн. фунтов стерлингов (ABI 2015). Британские институциональные инвесторы традиционно предоставили существенный капитал и ликвидность перечисленным запасам коммунальных услуг и телекоммуникаций, так в 2017 году, размещены облигаций на общую сумму 10 млрд. фунтов стерлингов, ими получен от рейтинговых агентств S&P, Global Ratings высокий «зеленый» балл — 95 из 100, размещены они для финансирования крупнейшего коммунального инфраструктурного проекта по строительству Лондонского канализационного тоннеля. Пенсионные фонды Великобритании все больше вкладывают средства в частную инфраструктуру, но общие ассигнования по-прежнему находятся на низком уровне. Международные инвесторы, в том числе крупные канадские пенсионные фонды и SWF, напрямую заинтересовались инфраструктурными активами Великобритании. В целом большинство британских инвесторов предпочитают активы с низким уровнем риска, и многие из них обеспокоены рисками, характерными для инфраструктуры, особенно для строительства.

Но, ограничения инвестиций в инфраструктуру для институциональных инвесторов, особенно пенсионных фондов существуют. Существуют ограничения, связанные с неопределенностью регулирования, наличием подходящих проектов, или нет инвестиционной возможности финансировать тот или иной проект. Пенсионная система Великобритании работает с принципами «разумного лица» и не имеет жестких инвестиционных ограничений на классы активов (кроме портфеля). Нормативные барьеры относительно низки в международном сопоставлении, так Великобритания и Австралия заняли 6-е место. Только Канада имеет менее ограничительное регулирование среди стран G7+. Тем не менее, управление рисками за эти годы выросло. Таким образом, большинство пенсионных фондов предпочитают активы с низким уровнем риска и социальные инвестиции PFI с публичными платежами.

Страховые компании в Великобритании предпочитают активы с более низким риском, особенно с задол-

женностью инфраструктуры инвестиционного класса. Многие страховщики рассматривают регулирование Solvency II как камень преткновения для менее ликвидных инвестиций, таких как задолженность за инфраструктуру. Европейское страховое и профессиональное пенсионное управление (EIOPA) смягчило правила для определенных категорий инфраструктурных активов с низким уровнем риска (капитал и задолженность, проект и корпорация) в 2015 и 2016 годах.

Таким образом можно говорить о том, что ограничения для НПФ, для страховых компаний все-таки существуют, на участие в капитале проектных компаний, на не листинговые активы. При отсутствии ограничений по структуре активов доля прямых инвестиций в инфраструктуру за счет капитала проектных компаний от ведущих инфраструктурных инвесторов из числа иностранных пенсионных фондов варьируется от 5 до 20%. В зарубежной практике финансирования инфраструктурных проектов субординированные займы используются при структурировании проектов.

Формирование нового класса активов- неликвидных инфраструктурных активов. Появление незарегистрированных инфраструктурных активов связано с разработкой относительно нового механизма прямых инвестиций в инфраструктуру, в том числе на основе ГЧП и концессий, со стороны ведущих мировых институциональных инвесторов, прежде всего канадских и австралийских пенсионных фондов, возможна данная практика будет полезна и для российский институциональных инвесторов. Нелистинговые активы не обращаются на бирже и включают недвижимость, инфраструктуру и частные инвестиции. Основные преимущества нелистинговых активов:

- ◆ диверсификация — они достаточно защищены от резких движений на рынках капитала;
- ◆ стабильность доходности — как правило, такие активы, не включенные в листинг, обеспечивают более стабильную доходность (через такие инструменты, как договоры аренды, тарифные соглашения);
- ◆ более высокая доходность (с поправкой на риск) — если факторы риска приняты во внимание, активы имеют очень привлекательную доходность;
- ◆ отсутствие рыночного давления позволяет управлению такими активами принимать решения, направленные на долгосрочный рост.

Традиционно, страховщики вкладывают свои средства в листинговые инфраструктурные активы. По всей Европе объем инвестиций составил 11,7 млрд. евро (на основе опросов 13 европейских страховых компаний). Тем не менее, многие европейские и британские

страховщики и их дочерние компании по управлению активами стали более активными во вложении средств в инфраструктурные проекты. К 2030 году, по данным ОЭСР [4], ежегодные потребности в инфраструктуре для передачи и распределения электроэнергии, автомобильного и железнодорожного транспорта, телекоммуникаций и воды, скорее всего, составят в среднем 3,5% от мирового ВВП, т.е. около \$2 трлн. годовых.

Важнейшим признаком цивилизованности современного бизнеса выступает его социальная ориентированность. В расширенном рассмотрении социальные ориентации являются проявлением в предпринимательской деятельности постоянной направленности бизнеса приносить пользу не только самому себе, но и работникам, обществу в целом, участвовать в реализации социально-экономических задач, которые стоят перед современным обществом, т.е. обеспечить сбалансированное сочетание интересов бизнеса с общественной полезностью. Внедрение Кодекса надлежащего доверительного управления- управление капиталом другими инвесторами, на практике позволяет расширить ответственность за средства инвесторов. Задача кодексов доверительного управления состоит в том, чтобы побудить институциональных инвесторов и другие компании принять инвестиционные стратегии, отвечающие критериям экологической, социальной и корпоративной ответственности, а также диалог между инвесторами, управляющими компаниями и компаниями, которые являются объектами инвестиций.

В Великобритании кодекс доверительного управления был разработан Британским государственным финансовым регулятором, Советом по финансовой отчетности и принят в 2012 году. Кодекс в Японии был разработан японским финансовым регулятором, Агентством финансовых услуг. Он был принят в 2014 году с целью повышения культуры корпоративного управления и, как следствие, создания условий для большего роста капитализации японских компаний.

Сегодня УК не только проводят анализ финансового инструмента, но и выступают как организатор финансирования инфраструктурных проектов, осуществляют анализ проектов на предмет реализуемости, финансовой устойчивости, рисков, а также осуществляют мониторинг и контроль за ходом реализации проекта, а на основе анализа отчетности. Это актуальная международная практика, которая показывает, что вслед за ответственными инвестициями УК осуществляют меры по ответственному владению инвестиционными активами. В зарубежной практике экспертизу проектов на предмет их технологической и финансовой устойчивости осуществляют специализированные компании, созданные в том числе специально под задачи институциональных инвесторов.

Аналитики считают, что большая часть крупнейших мировых институциональных инвесторов хотят перераспределить свои инвестиции в активы инфраструктуры: таким

образом, долгосрочные инвестиции, хеджируют инфляционные риски и позволят генерировать относительно высокие доходы и диверсифицировать свой портфель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов А. Е. Институциональные инвесторы в мире: особенности деятельности и политика развития// Серия: Россия: вызовы модернизации. Экономика// -М.: Россия, 2016. — 405с.
2. Reinhart C. M., Rogoff K. S. This time is different: eight centuries of financial folly. Princeton University Press, 2009. 463 p
3. OECD Development Cooperation Report 2016: The Sustainable Development Goals as Business Opportunities. Paris: OECD Publishing, 2016. 316 p, с55–57
4. OECD Development Cooperation Report 2018: The Sustainable Development Goals as Business Opportunities. URL: <http://www.oecd.org/dac/development-cooperation-report-20747721.htm> (дата обращения: 18.11.2018)

© Валишина Марина Евгеньевна (MValishina@nprfb.ru), Валишин Евгений Николаевич (ewgeni-v@rambler.ru).
Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Гафарова Оксана Владимировна

К.э.н., доцент, Донской государственный технический университет, Азов, Россия
0880k@bk.ru

TAXATION OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

O. Gafarova

Summary. This article describes the main types of taxation in enterprises. The characteristic of the following types is given: General system (OSNO), simplified (USN), single imputed income tax (UTII), single agricultural tax (UST). It is told about taxes and terms of their payment, about features of other contributions, for example, the tax on the transport or water used in production, contributions to funds and other.

Keywords: General tax system, simplified tax system, single tax on imputed income, single agricultural tax, property tax of the organization, tax system.

Аннотация. В данной статье рассказывается об основных видах налогообложения на предприятиях. Дается характеристика следующим видам: общая система (ОСНО), упрощенная (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Рассказывается о налогах и сроках их уплаты, об особенностях других взносов, например, налог на используемый в производстве транспорт или воду, взносы в фонды и другие.

Ключевые слова: общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, налог на имущество организации, налоговая система.

Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [1].

По состоянию на 2019 год для российских индивидуальных предпринимателей и организаций предусмотрено 5 режимов налогообложения: 1 общий (ОСН) и 4 специальных (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН). Рассмотрим каждый из них более подробно:

Под общей системой налогообложения понимают не один налог, а совокупность взносов, подлежащих к уплате. Сокращенно такая система называется ОСНО, и организация может использовать её по следующим причинам:

1. организация не в курсе, что существуют другие налоговые режимы;
2. организация не отвечает требованиям, при которых можно перейти на УСН, ЕНВД или ЕСХН;
3. организация должна платить НДС;
4. организация попадает под особые льготы, предусмотренные ОСНО.

ОСНО является налоговым режимом с самой большой нагрузкой, и поэтому ООО чаще всего предпочитают выбрать альтернативный вариант налогообложения. Организация, работающая по данному налоговому ре-

жиму, обязана уплачивать налог на прибыль (20%), НДС (переменная ставка, обычно 18%), налог на имущество (2,2%), а также земельный, водный и транспортный (если того требует имущество) [3, С. 58].

Рассмотрим налоговый календарь ООО при общей системе налогообложения. Сдавать налоговую декларацию по НДС ООО необходимо раз в квартал. Первый квартал заканчивается в марте, и ООО следует подать декларацию до 25 апреля текущего года. Уплата НДС не так проста при общем режиме налогообложения. Так, этот взнос нужно платить равными частями, разбитыми на три месяца, следующими за отчетным.

Налог на прибыль также не отличается простотой уплаты. По умолчанию он платится раз в квартал, однако, все зависит от того, какой способ внесения авансовых платежей выбран в организации. Подавать налоговую декларацию требуется не позднее месяца, следующего за отчетным сроком [1].

Упрощенная система налогообложения УСН делится на два подвида: УСН «Доходы» и УСН «Доходы минус расходы». Оба вида данного налогового режима отличаются ставкой (в первом случае максимальная ставка — 6%, во втором — 15%) и порядком расчёта суммы, которую нужно заплатить. Первый налоговый режим предполагает уплату взноса без вычета расходов. Ставка может варьироваться в зависимости от региона, т.к. она устанавливается на местном уровне. Максимальная ставка равна 6%, минимальная — 1%. Регионы также вправе

снизить её до 5%. Популярность этого налогового режима обусловлена простотой расчета взноса, а также тем, что при грамотном учете понесенных предпринимательских расходов можно хорошо понизить сумму налога, подлежащего к уплате. Отчетность нужно сдавать раз в год и не позднее конца первого квартала следующего года.

Налоговая нагрузка при ЕСХН меньше, чем при ОСНО и УСН. Итак, какие же организации имеют право, применяют этот налоговый режим? Организации, которые заняты в сельском хозяйстве, т.е. те, кто занимается производством или переработкой сельскохозяйственной продукции. Рыбхозхозяйственные организации, которые являются градо- или поселковообразующими при условии, что число занятых в них людей вместе с их семьями составляет не менее половины населенного пункта. Также как и при УСН, процентная ставка по единому сельскохозяйственному налогу составляет 6%, и этот налог заменяет НДС и налог на прибыль. Взнос рассчитывается по типу «Доходы минус расходы» с единственным отличием от УСН в том, что доходы должны быть в денежном выражении. Отчетный период — полугодие, однако, не подразумевает собой сдачу декларации, всего лишь уплату авансового взноса [4, С. 120].

Единый налог на вмененный доход заменяет НДС и налог на прибыль. Вмененный доход означает не фактический, а потенциальный. ЕНВД зависит от нескольких показателей (в том числе физического), и в общем виде выглядит следующим образом.

Помимо налогов, подлежащих уплате согласно выбранному налоговому режиму, организация обязана платить взносы за своих работников во внебюджетные фонды (Пенсионный, Социального страхования и Обязательного медицинского страхования). ООО обязаны сдавать отчетность по взносам раз в квартал. Размер страховых выплат во внебюджетные фонды рассчитывается в виде процентной ставки от зарплаты работника и составляет: в Пенсионный фонд — 22%; в Фонд социального страхования — 2,9%; в Фонд обязательного медицинского страхования — 5,1%.

Кроме налогов, установленных определенной налоговой системой, ООО должно платить земельный, транспортный и водный налог, если оно попадает под определенную статью Налогового Кодекса РФ.

Земельный налог подлежит уплате, если в собственности организации находится земельный участок. Налог подлежит уплате раз в год, однако декларация сдается раз в квартал. Налоговая база равна кадастровой стоимости земельного участка по состоянию на 1 января того года, за который нужно уплатить налог. Налоговая

ставка может быть либо 0,3%, либо 1,5% в зависимости от назначения земли, находящейся в собственности предприятия. Транспортный должен быть уплачен организациями, владеющие каким-либо транспортным средством, которое можно признать объектом налогообложения. Транспортный налог считается локальным налогом, т.е. региональные власти сами устанавливают его налоговую ставку, льготы и порядок уплаты. Транспортным средством, на которое начисляется этот налог, может быть моторная лодка, автомобиль, трактор и прочее. Декларация должна быть сдана в ФНС раз в 3 месяца, однако, сам налоговый взнос платится раз в год. Налоговая ставка рассчитывается исходя из мощности транспортного средства, т.е. лошадиных сил. За 1 л.с. нужно заплатить 2,5 руб. Если мощность транспортного средства превышает 100 л.с., то налоговая ставка повышается до 3,5 руб.

Организации, которые осуществляют специальное использование водных ресурсов, обязаны платить водный налог. Существует несколько категорий водопользования: забор воды; пользование водной поверхностью; гидроэнергетика; сплав древесины. Налоговая база в зависимости от категории водопользования разная. Так, при заборе воды это непосредственно объем, который был забран. При пользовании водной поверхностью — площадь того пространства, которое было использовано. При гидроэнергетике — количество произведений энергии. При сплаве древесины — производство объема сплавленной древесины на расстояние сплава. Налоговым периодом при водном налоге служит квартал, и декларация должна быть подана в ФНС не позднее первого месяца квартала, следующего за отчетным [4, с. 215].

Основным налогом организации в современных условиях является налог на имущество организаций — это региональный прямой (поимущественный) налог, предусмотренный гл. 30 НК РФ, которая действует с 1 января 2004 г. Предшественником данного налога является налог на имущество предприятий, который уплачивался на основании Закона РФ от 13 декабря 1991 г. N2030-1 «О налоге на имущество предприятий» (утратил силу).

Налоги на имущество организаций являются региональными, поэтому местное законодательство утверждает ставку по налогу, порядки и сроки его уплаты. Однако местное законодательство не имеет права выйти за рамки требований, установленных Налоговым кодексом РФ. Рассмотрим общепринятые существующие особенности налога на имущество организаций далее.

В настоящее время налогообложение организаций имеет ряд актуальных проблем, связанных с его реали-

Таблица 1. Направления совершенствования и оптимизации налогообложения имущества организаций в современных условиях

Направление совершенствования	Ожидаемый результат
Вместо общей категории «объекты основных средств» дать развернутый закрытый перечень облагаемых объектов с перечислением конкретных видов имущества.	Улучшение методики определения объекта для целей налогообложения.
Четко установить объективный показатель «дата — обстоятельство», с возникновением которого у организации появляется обязанность по уплате налога на имущество	Точный и справедливый расчет налоговой базы. Создание препятствий для нелегальной оптимизации налоговой базы. Своевременное поступление средств в бюджет.
Использование рыночной стоимости имущества (вместо остаточной) в случаях, связанных с реорганизацией налогоплательщика	Уход от нелегальной оптимизации налога на имущество.
Переоценка основных средств организации и списание неликвидных	Снижение налоговой базы. Снижение суммы налога. Избежание уклонения от уплаты налога. Своевременное поступление средств в бюджет.

зацией на практике. Главным недостатком данного налога являются пробелы в порядке формирования налоговой базы для дальнейшего расчета суммы налога. Так, остаточная стоимость основных средств юридического лица не совпадает с рыночной стоимостью этого же имущества в случае продажи. Остаточная стоимость может отличаться от рыночной как в большую, так и в меньшую сторону. Помимо того, к объектам налогообложения по данному налогу относится не только недвижимое имущество организации, но и движимое. Это приводит к неэффективному использованию недвижимого имущества, мешает привлечению инвестиций, а также дает конкурентные преимущества тем организациям, которые не используют достижения научно-технического прогресса. Кроме того, наиболее существенным негативным последствием в этой части является тот факт, что налог на имущество организации перестает выполнять свои регулирующие функции, возложенные на него законом [2, с. 69].

Наиболее существенную сложность вызывает формирование налоговой базы тех организаций, которые имеют в своей структуре обособленные подразделения. Налоговые учреждения, в связи с этим, разъясняют, что исследуемый налог рассчитывается и оплачивается по юридическому адресу организации, либо по аналогичному адресу ее обособленного подразделения. К та-

ким подразделениям относят те, которые имеют свой индивидуальный баланс и расчетный счет.

Налог на имущество является одним из самых проблемных для налогоплательщика обременений, и сложность его оптимизации заключается в том, что он является «прямым» налогом, то есть обложение им не предусматривает возможности уменьшения его на суммы каких-либо вычетов.

В сущности, очевидно, что данный налог является достаточно высоким. Так, организация, обладающая основными средствами на сумму 100 миллионов рублей обязана (если не брать в расчет амортизацию) уплачивать по большинству субъектов РФ 2,2 миллиона рублей в год с данного имущества.

При этом отягощает данный налог и тот факт, что он взыскивается и с транспортных средств, что не вполне справедливо по отношению к налогоплательщику, уплачивающему с них еще и транспортный налог. По сути, это двойное налогообложение одних и тех же объектов налогового учета.

Почти все предприятия в ходе своей деятельности сталкиваются и с проблемой правильности классификации движимых и недвижимых основных средств, ко-

торые вызваны особенностями ведения бухгалтерского учета. Надо отметить, что правильное решение вопроса об отнесении того или иного объекта к НИ возможно только при определенных знаниях как юридических, так и технических. И поэтому на органы по регистрации прав на НИ и сделок с ним, не возложены обязанности по решению вопроса о квалификации имущества как недвижимого. Такую функцию осуществляют органы, на которые возложены обязанности по техническому учету и описанию объектов НИ, в том числе и земельных участков,— то есть организации технической инвентаризации, и органы кадастрового учета.

Одной из мер совершенствования налогообложения имущества организаций, рассматриваемых в бюджетно-налоговой политике, является освобождение от налогообложения налогом на имущество организаций энергоэффективного оборудования сроком на три года

с момента ввода в эксплуатацию, а также оборудования, используемого для создания научно-технической продукции.

Основываясь на вышесказанное, составим сводную таблицу, отражающую основные направления совершенствования налога на имущество организаций (таблица 1).

Следует обратить внимание на то, что налог на имущество организаций является региональным налогом, поэтому введение дополнительных федеральных льгот может быть компенсировано отменой иных, применяемых в настоящее время льгот, установленных Кодексом.

Снижение налоговой базы возможно путем избавления от объектов налогообложения — продажей движимого и недвижимого имущества [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 29.01.2018) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 32. Ст. 3340.
2. Кучеров И. И. Справедливость налогообложения и ее составляющие (правовой аспект) // Финансовое право. 2009. № 4. — С. 65–72
3. Курбангалеева О. А. Как правильно применять «упрощенку» / О. А. Курбангалеева. — М.: Эксмо, 2015. — 304 с.
4. Кучеров И. И. Налоговое право России: курс лекций. Изд. 2-е, перераб. и дополн. М.: Центр ЮрИнфоР, 2013. — С. 58–61.
5. Энциклопедия налоговых ошибок. — М.: Статус-Кво 97, 2015. — 336 с.
6. Миндлин Ю. Б., Шедько Ю. Н. Налоговый механизм в социально-экономической системе региона // Налоги и налогообложение. — 2012. -№ 6. -С. 95–101.

© Гафарова Оксана Владимировна (0880k@bk.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Азов

ПОСТРОЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ РОССИЙСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

BUILDING FINANCIAL MODEL FOR BUSINESS VALUATION OF A RUSSIAN BANK UNDER ECONOMIC SANCTIONS

S. Dobrynin

Summary. The problem of equity valuation methodology adaptation to the current conditions in which Russian banks are working, as well as the need to find new investors to capitalize on the domestic banking systems are becoming more relevant against the backdrop of Western sanctions. In this paper author shows how to build a proper financial model for business valuation of a Russian bank under economic sanctions.

Keywords: Russian banking and banking system, business and equity valuation, influence of foreign sanctions on valuation process, investments in Russia.

Добрынин Сергей Сергеевич
Соискатель, Финансовый университет при
Правительстве РФ
dm4@nm.ru

Аннотация. Проблема адаптации зарубежных методов оценки акций к текущим условиям, в которых работают российские банки, а также необходимость поиска новых инвесторов для капитализации отечественной банковской системы становятся все более актуальными на фоне санкций западных стран. В данной статье рассматривается проблема адаптации зарубежных методов оценки для построения финансово-экономической модели оценки российского банка, с учетом влияния внешнеэкономических санкций на процесс моделирования и оценки.

Ключевые слова: Российские банки и банковская система, оценка бизнеса, влияние санкций на оценку акций, инвестиции в Россию.

Оценка бизнеса — результат анализа и обобщения огромного количества взаимосвязанной финансовой и бизнес информации о компании. Фактор экономических санкций непосредственно воздействующих на компанию, как через ее внешнюю, так и внутреннюю среду, очевидно должен быть учтен при подготовке информации для оценки бизнеса. При этом получение всей полноты информации, касающейся влияния санкций на факторы стоимости бизнеса, для выработки соответствующих оценочных предпосылок и корректировок, является важнейшей частью оценочного процесса.

В настоящей статье рассмотрим возможности применения и развития модели Эвардса-Белла-Ольсона (ЕВО), а также подготовка и апробация экономико-математической модели прогнозирования финансовых показателей российского банка, функционирующего в условиях санкций.

Ряд отечественных исследователей (например, С.Ю. Богатырев) и автор настоящей статьи, в своих трудах отмечают, что модель ЕВО может рассматриваться как предпочтительная для оценки бизнеса российского банка в условиях санкций [3, с. 26–35]. Проанализируем отдельные аспекты ее практического применения. В соответствии с отечественной и зарубежной практикой проведения антисанкционных мероприятий, рассмотренной в других работах автора, акционеры банков, в первые, постсанкционные моменты прибегают к ин-

струментам пополнения капитала банков и поддержания их финансовой устойчивости.

Предоставление, в рамках программ поддержки, дополнительных средств в капитал банка, в любой форме (как в виде обыкновенных или привилегированных акций, так и в форме гибридов капитала), является ожидаемой реакцией акционера или его аффилированных сторон (государства), в рамках реализации неотложных санкционных мероприятий. Выделение таких средств, как в отечественной (Банк ВТБ (ПАО), Газпромбанк (АО), Россельхозбанк (АО)) и другие по программе докапитализации ФНБ/ОФЗ-АСВ [6]), так и в зарубежной практике (Bank of Kunlun КНР, государственные банки Ирана [5]) ведет к значительному росту достаточности капитала банка, в моменте.

Далее, с целью исследования путей развития и совершенствования модели ЕВО рассмотрим пример докапитализации банка (Bs), находящегося под воздействием санкций, и исследуем возможность развития модели ЕВО, на примере реальных финансовых показателей Газпромбанк (АО) по МСФО.

Напомним, что Газпромбанк (далее — Банк, ГПБ), в августе 2015 года разместил 12~<574~<800 штук привилегированных акций номинальной стоимостью 10~<000 рублей каждая в пользу Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) в рамках программы докапитализации системно значи-

Таблица 1. Балансовые показатели Банка ГПБ

Показатели, млн. руб.	После докапитализации по программе поддержки	До докапитализации по программе поддержки	Изм.	
			в млн. руб.	%
Активы				
Денежные средства и их эквиваленты	633~<509	830~<345	(196~<836)	-23,7%
Обязательные резервы	24~<170	32~<591	(8~<421)	-25,8%
Межбанковские средства	51~<167	7~<921	43~<246	546,0%
Финансовые активы оцениваемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки	255~<980	205~<473	50~<507	24,6%
Кредиты клиентам	3~<200~<572	3~<022~<863	177~<709	5,9%
Активы в наличии для продажи	23~<397	19~<152	4~<245	22,2%
Инвестиции в ассоциированные активы	113~<527	66~<197	47~<330	71,5%
Прочие активы	819~<836	583~<978	235~<858	40,4%
Совокупные активы	5~<122~<158	4~<768~<520	353~<638	7,4%
Обязательства				
Финансовые обязательства оцениваемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки	25~<278	23~<839	1~<439	6,0%
Межбанковские средства	448~<996	585~<612	(136~<616)	-23,3%
Средства клиентов	3~<281~<673	2~<867~<539	414~<134	14,4%
Выпущенные облигации	443~<621	537~<210	(93~<589)	-17,4%
Прочие обязательства	392~<179	315~<337	76~<842	24,4%
Совокупные обязательства	4~<591~<747	4~<329~<537	262~<210	6,1%
Капитал (собственные средства)				
Уставный капитал	202~<072	76~<324	125~<748	164,8%
Дополнительный капитал	110~<684	110~<063	621	0,6%
Нераспределенная прибыль	107~<288	181~<105	(73~<817)	-40,8%
Прочие источники капитала (вкл. фонды переоценки)	89~<790	57~<516	32~<274	56,1%
Капитал, причитающийся акционерам	509~<834	425~<008	84~<826	20,0%
Доля меньшинства	20~<577	13~<975	6~<602	47,2%
Совокупный капитал	530~<411	438~<983	91~<428	20,8%
Капитал и обязательства	5~<122~<158	4~<768~<520	353~<638	7,4%

Источник: данные отчетности МСФО ГПБ.

мых банков в Российской Федерации, на общую сумму (округленно) 125,7 млрд. руб. [4]. Указанные средства рассматривались как элемент антисанкционной помощи Банку, с учетом введенных против него ограничений. Отдельно отметим, что использование, например, модели дисконтированных дивидендов в данном случае было бы технически затруднительно, в связи отказом Банка от выплат дивидендов по обыкновенным акциям в первые постсанкционные периоды.

В рамках построения модели ЕВО ГПБ, подготовим исторические финансовые данные Банка, для чего детально рассмотрим первый санкционный период (год), предшествующей докапитализации Банка (2014 год), период получения Банком поддержки по программе докапитализации (2015 год), а также первый период (год) после получения Банком докапитализации, развития

указанной модели и анализа влияния пост-санкционной докапитализации на его финансовые показатели, исключением из периметра анализа факторы значимо не влияющие на оценку ключевых финансовых показателей банка. Также, в рамках построения модели, исключим из анализа транзакционные издержки, связанные с докапитализацией банка (в том числе связанных с привлечением и размещением средств), а также предположим, что докапитализация проводится в форме высоколиквидных активов, без каких-либо дополнительных обременений. Также предположим, что прямые и косвенные текущие и капитальные затраты, связанные с реализацией планируемых антисанкционных мероприятий менеджмента, равно как и ожидаемый рост стоимости фондирования банка, включены в периметр потерь, ожидаемых от сокращения доли работающих активов (далее — FL). Показатели ГПБ представлены в таблицах далее.

Таблица 2. Прибыли и убытки Банка ГПБ.

Показатели, млн. руб.	Период (3) после получения докапитализации по программе поддержки	Период (2) получение докапитализации по программе поддержки	Период (1) до докапитализации по программе поддержки
Чистый процентный доход	122~<047	96~<059	96~<619
Обесценение процентных активов (резервы на возможные потери)	(2~<044)	(139~<545)	(54~<152)
Чистый процентный доход, после резервов	120~<003	(43~<486)	42~<467
Итого непроцентных доходов	49~<234	74~<592	18~<662
Небанковские операционные доходы	(14~<994)	5~<327	8~<309
Неоперационные расходы и прочие результаты	(100~<833)	(89~<829)	(73~<230)
Прибыль / убыток до налога	53~<410	(53~<396)	(3~<792)
Результат по налогам	(24~<403)	5~<673	(9~<906)
Прибыль / убыток после налога	29~<007	(47~<723)	(13~<698)
Справочно: Нормализованный финансовый результат (без учета резервов, налогов и единоразовых прочих операционных результатов)	55~<454	52~<049	50~<360

Источник: данные отчетности МСФО ГПБ, расчеты и анализ автора.

Таблица 3. Ключевые показатели финансовой эффективности Банка ГПБ

Показатель в %	Постсанкционные периоды			Среднее за предсанкционный период (5 лет)
	(3) Период после получения докап. по программе поддержки	(2) Период получения докап. по программе поддержки	(1) До докап. по программе поддержки	
Общая достаточность капитала*	14,3%	14,2%	12,4%	12,6%
Коэф. Расходы/Доходы (CIR)	46,5%	41,8%	47,1%	42,2%
Рентабельность активов (ROA)	0,6%	-1,0%	-0,3%	1,2%
Рентабельность капитала (ROE)	5,6%	-10,1%	-3,4%	9,0%
Чистая процентная маржа	3,0%	2,5%	3,2%	3,3%
Процентный спред	3,3%	3,1%	3,8%	4,2%
Доходность активов**	9,1%	8,6%	8,9%	10,2%
Стоимость фондирования	6,0%	6,7%	5,0%	4,5%
Стоимость риска	0,1%	3,7%	1,8%	1,1%

Источник: данные отчетности МСФО ГПБ.

*По стандартам Базель I, без учета дивидендов по привилегированным акциям.

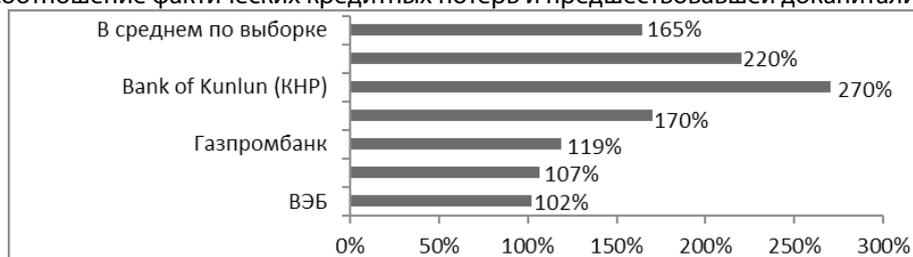
**Нормализовано на эффект изменения валютного курса, по данным отчетности по МСФО.

В представленном балансовом отчете видно упомянутое увеличение Капитала на 125,7 млрд. руб. Рассмотрим данные о прибылях и убытках Банка за тот же период.

Из приведенных данных хорошо видно, резкое увеличение расходов Банка на резервы (с 54,1 до 139,5 млрд. руб.), близкое по размеру к дополнительному ка-

питалу Банка, полученному в тот же период (125,7 млрд. руб.). Это позволяет предположить, что именно размер санкционных кредитных потерь стал основной для вычисления размера докапитализации, что косвенно подтверждается и официальным пресс-релизом Банка [7], при этом из представленных данных видно относительно не высокую волатильность операционного дохода за тот же период, что позволяет предположить, что ре-

График 1. Соотношение фактических кредитных потерь и предшествовавшей докапитализации банка



Источник: данные отчетностей МСФО, данные Bloomberg, анализ и расчеты автора.

зервы и расходы отразили основную часть санкционных потерь. При этом после получения указанной поддержки, Банк вышел на положительную чистую прибыль и значительно сократил расходы на резервы. Рассмотрим динамику ключевых показателей Банка:

Внимание на себя обращает рост достаточности капитала выше предсанкционных уровней, в результате докапитализации, что соответствует целому ряду других международных практических примеров.

В этой связи можно сделать вывод, что санкционные докапитализации, как и в случае с ГПБ, систематически превышают итоговые прямые кредитные потери, что может быть вызвано, как неопределенностью, так и поведенческими факторами.

С учетом этого вывода далее рассмотрим применение доходного подхода к оценке 100% бизнеса Банка с использованием модели EVO.

Датами оценки примем день годовой отчетной даты периода получения докапитализации, и день годовой отчетной даты периода предшествующего получению докапитализации, санкционного периода (период 2 и период 1, в таблице выше соответственно). Сделаем следующие основные допущения:

1. Периметр потерь, ожидаемых от сокращения доли работающих активов (FL), выражен расходам на резервы. Потери ниже размера докапитализации (125,7 млрд. руб.) и не превысили 105 млрд. руб., что можно предположить исходя из представленных выше данных о динамике стоимости риска в Банке. Так, в предсанкционные годы данный показатель составлял в среднем 1,1%, отражая естественный риск, присущий ведению банковского бизнеса. Соответственно, применение нормализованной стоимости риска, при росте портфеля Банка в периоде (2), ведет к формированию порядка 34 млрд. руб. резервов, что при общих провизиях периода (2) в размере 139,5 млрд. руб., дает санкционные потери в размере (округленно) 105 млрд. руб.

2. Предположим, что фактические убытки по проблемным активам Банка возникли одновременно с введением санкций и отражены в доходности активов и стоимости фондирования Банка.
3. Ставку дисконтирования примем равной определенной ранее (13%).
4. Горизонт прогнозирования, для упрощения и наглядности, примем равным 1-му году (здесь и далее — период анализа t).
5. Для исключения волатильности, вызванной принятым в России авансированием налога на прибыль организаций, сделаем допущение о нулевых налоговых выплатах в оба анализируемых периода.
6. Постпрогнозную стоимость (TV), определим по классической 1-периодной модели Гордона. Для прогнозирования постпрогнозной стоимости (TV), предположим, что после окончания прогнозного периода, Банк вернется к исторической, средней предсанкционной норме рентабельности на капитал 9%. При этом, при расчете TV будем учитывать, что рентабельностью будет достигаться только за счет работающего капитала Банка, т.е. используемого, на конец прогнозного периода, для покрытия взвешенных на риск активов, что соответствует описанным в классических западных исследованиях подходам к прогнозированию банковской рентабельности [1, с. 71–74]. Отметим, что сам не используемый капитал уже полностью учтен в оценке бизнеса в модель EVO во входящих чистых активах, с вмененным мультипликатором $P/BV=1$. Также примем ставку долгосрочного, устойчивого роста (g) на уровне 4%, что соответствует долгосрочной прогнозной инфляции в России по целому ряду прогнозов [8].
7. Финансовые показатели Банка примем на основании данных аудированной отчетности по МСФО. Во всех требующих того аспектах будем руководствоваться Международными стандартами оценки [2].
8. Минимальную достаточность общего капитала определим на уровне 10%, что соответствует тре-

Таблица 4. Оценка рыночной стоимости бизнеса Банка с использованием классической модели EBO

Показатель	В млрд. руб., если не указано иное	
	Период 2	Период 1
Входящий капитал (BV0)	530,4	438,9
Достаточность общего капитала на начало периода,%	14,2%	12,4%
Нормализованный финансовый результат до налогов (см. Таблицу 3)	52,0	50,3
Санкционные потери (FL)	-105,0	-105,0
Нормализованные резервы по кредитам	-33,0	-32,0
Чистая прибыль	-86,0	-86,0
Рентабельность входящего капитала (ROE),%	-5,8%	-7,0%
Ставка дисконтирования (r),%	13,0%	13,0%
Спред остаточного дохода в модели EBO (ROE — r),%	-29,2%	-32,6%
Остаточный доход в модели EBO (RI)	-155,0	-143,1
Достаточность капитала на конец периода,%	11,9%	10,0%
Доля работающего капитала на конец периода,%	84,1%	99,9%
Фактор дисконтирования на горизонте 1 год (1/(1+r)^1)	0,885	0,885
Фактор дисконтирования для TV (1/(1+r)^2)	0,783	0,783
Дисконтированный остаточный доход (RI discounted)	-137,1	-126,6
Дисконтированная постпрогнозная стоимость TV (по модели Гордона)	195,0	184,8
Стоимостная оценка в модели EBO (BV _t +RI+TV)	588,3	498,4
Вмененный мультипликатор «Цена/Капитал» (implied P/BV)	1,11	1,14

Источник: данные ГПБ, анализ и расчеты автора.

бованиям ЦБ РФ для системно значимых банков в анализируемых периодах.

На базе представленных выше предпосылок применим к актуальным финансовым показателям модель EBO в классическом виде и таким образом получим:

Из приведенных расчетов, видно, что при росте стоимости бизнеса между периодами (1) и (2) на 89,9 млрд. руб., размер капитала вырос на 91,5 млрд. руб., что косвенно отражается в сниженном использовании дополнительного капитала в периоде (2) (84,1% против 99,9% в периоде (1)). Именно это объясняет причину снижения мультипликатора «Цена/Капитал» (P/BV) в оценке бизнеса в периоде (2) по отношению к периоду (1), т.е. относительно более низкую стоимость 100% бизнеса Банка, без учета размера капитала. Это ведет нас к достаточно нетривиальному выводу о том, что в представленном реальном примере Газпромбанка, рост капитала для покрытия санкционных потерь, при проведении оценки в определенный момент времени после докапитализации, может вести к относительной потере стоимости, а не к её созданию. Данный вывод можно объяснить также неадаптированностью модели EBO, в ее классическом виде, к анализу нетривиальных, постсанкционных процессов, что видно из формулы (1):

$$BV_t \div BV_{t-1} > (Y_t \times IBAt) \div (Y_{t-1} \times IBAt - 1) \quad (1)$$

при условии, что $FL_t < 1 + 1 \div [BV_t \div BV_{t-1}]$

То есть, прирост собственного капитала темпами большими, чем применяемая доли будущих потерь работающих активов (FL), ведет к непропорциональному снижению остаточного дохода RI в модели EBO.

При этом, как отмечалось выше, оценка размера докапитализации, необходимого для абсорбации возможных потерь, в первые, постсанкционные периоды, объективно затруднена, в связи с высокой неопределенностью в размере и скорости потенциальных потерь.

Продолжим рассмотрение представленного примера, предположим, что оценщик, проводя оценку бизнеса Банка в период (2), руководствуясь выводами, представленным выше, с целью более корректного отражения экономической сути докапитализации (а именно полной абсорбации убытка), проводит следующую нормализацию входящих финансовых данных — размер предоставленного Банку дополнительного капитала (далее — В s) принимается в покрытие кредитных потерь ассоциированных с санкциями (105 млрд. руб.). Допол-

Таблица 5. Оценка рыночной стоимости бизнеса Банка с использованием предложенной модификации модели EBO

Показатель	В млрд. руб., если не указано иное	
	Период 2	Период 1
Входящий капитал (BV0), скорректированный для периода 2 на сумму докапитализации (125,7 млрд. руб.)	425,4	438,9
Достаточность общего капитала на начало периода,%	11,4%	12,4%
Нормализованный финансовый результат до налогов (см. Таблицу 7)	52,0	50,3
Санкционные потери (FL)	учтены за периметром расчета остаточного дохода, путем неттинга с дополнительным капиталом	-105,0
Нормализованные резервы по кредитам (от стоимости риска 1,1%, см. Таблицу 11)	-33,0	-32,0
Расчетный налог на прибыль (20%)	-3,8	Не применимо
Чистая прибыль	15,2	-86,0
Рентабельность входящего капитала (ROE),%	3,6%	-7,0%
Ставка дисконтирования (r),%	13,0%	13,0%
Спред остаточного дохода в модели EBO (ROE — r),%	-9,4%	-32,6%
Остаточный доход в модели EBO (RI)	-40,1	-143,1
Достаточность капитала на конец периода,%	11,8%	10,0%
Доля работающего капитала на конец периода,%	85,0%	99,9%
Фактор дисконтирования на горизонте 1 год (1/(1+r)^1)	0,885	0,885
Фактор дисконтирования для TV (1/(1+r)^2)	0,783	0,783
Дисконтированный остаточный доход (RI discounted)	-35,5	-126,6
Дисконтированная постпрогнозная стоимость TV (по модели Гордона)	195,5	184,8
Дополнительный капитал (Bs-FL)	20,7	
Стоимостная оценка в модели EBO (BV0+RI+TV+Bs-FL)	606,1	498,4
Вмененный мультипликатор «Цена/Капитал» (implied P/BV)	1,42	1,14

Источник: анализ и разработки автора.

нительный капитал и формирующие его высоколидные активы, предполагаются для покрытия соответствующих обязательств и выводятся за периметр расчета остаточного дохода, а включаются в оценку бизнеса в виде разницы (Bs — FL). При этом оценка бизнеса Банка, принимает следующий вид:

Из представленного анализа на фактических цифрах видно, как предложенная модификация модели EBO позволяет корректнее учесть процесс докапитализации, путем отделения и неттинга объема нового капитала и противопоставленных ему санкционных потерь. В итоге, вмененный мультипликатор «Цена/Капитал» отражает интенсивный прирост стоимости бизнеса Банка в результате заложенного в предпосылки модели, постсанкционного оздоровления и выхода Банка на средний предсанкционный уровень рентабельности собственно-

го капитала (+9%). Что ведет к росту стоимости бизнеса по сравнению с (1) на 107,7 млрд. руб.

Предложенное развитие модели EBO, после проведения докапитализаций, можно представить в виде следующей формулы (3):

$$RI = (ROE - r) * BCor_{t-1}, \text{ где} \quad (3)$$

ROE — рентабельность собственного капитала;

r — требуемая доходность на собственный капитал;

BCor_{t-1} — скорректированный собственный капитал предыдущего периода, определяемый в периоде t по формуле (8):

$$BV_0 - FL, \text{ где} \quad (4)$$

FL — размер ожидаемого убытка от применения санкционных мер, с учетом их прогнозируемой динами-

Таблица 6. Предлагаемые модельные переменные и допущения

Ключевые показатели деятельности банка	Эффект антисанкц. инициатив Bank of Kunlun	Предлагаемый целевой ориентир для ГПБ с учетом вероятности реализации
Коэф. Расходы/доходы (CIR),%	18	40
Чистая проц. маржа,%	61	4.5
Рыночная доля корпоративные кредиты,%	17	10,0
Рыночная доля корпоративные пассивы,%	22	14.0
Рыночная доля розничные кредиты,%	Более чем в 6 раз из-за эффекта низкой базы.	5.5
Рыночная доля розничные пассивы,%	Более чем в 6 раз из-за эффекта низкой базы.	5.0
Санкционные потери	Не применимо	На основании предложенной модификации модели EBO

Источник: данные из годовых отчетов банков и отчетов банков по МСФО, анализ и расчеты автора.

ки, а также текущих и капитальных затрат на разработку и реализацию антисанкционных мероприятий менеджмента банка.

Далее рассмотрим построение финансово-экономической модели Банка для долгосрочного, детализированного прогнозирования его финансовых показателей с учетом вероятностного характера антисанкционных мероприятий и применим предложенную модификацию модели EBO. Для подготовки модели предложим целевой сценарий развития бизнеса ГПБ в будущем на базе следующих ключевых допущений:

1. Основные стратегические задачи рассматриваемого банка, а именно (а) повышение акционерной стоимости; (б) сохранение конкурентной позиций в корпоративном бизнесе; (в) расширение наиболее доходных направлений банковского бизнеса и объемов клиентских операций, также (г) увеличение капитальной базы и совершенствование ее структуры, останутся неизменными во всем прогнозном периоде на основании Стратегии Банка (по данным МСФО отчетности Банка за 200X г.).

2. Глубина прогнозирования финансовых показателей банка, исходя из горизонта его стратегического планирования (по данным МСФО отчетности Банка за 200X г.), а также из опыта китайского санкционного кейса Bank of Kunlun, составит 5 лет. Датой начала моделирования выберем 1 января 2019 г.

3. Действия руководства банка будут существенно направлены на создание устойчивой бизнес-модели, не зависимой от длительности санкционного воздействия.

Базируясь на анализе опыта китайских банков под санкциями, предположим, что к моменту начала мо-

делирования банк уже понес основную часть санкционных потерь в виде резервов по кредитам (в ранее рассмотренном периоде (2)) и начал антисанкционную трансформацию бизнеса (что подтверждается пресс-реализмами на официальном сайте ГПБ), при этом на базе исторических данных Банка за 2014–2018 гг., предположим вероятностный характер успеха этих мероприятий (расчеты выполнены в среде «Crystall Ball», отдельные результаты представлены далее). Для целей моделирования и оценки предположим, что банк продолжит реализацию антисанкционных мер, а на основании опыта китайского Bank of Kunlun рассмотрим следующие ориентиры на прогнозный (моделируемый) период:

На базе модели подготовим прогноз указанных выше ключевых показателей на 2019–2023 года в двух сценариях, с учетом вероятностей реализации антисанкционных мероприятий, используя авторскую финансово-экономическую модель. Расчеты и оценка бизнеса в предложенной модификации модели EBO, проведены с использованием в MS Excel с использованием программирования в Visual Basic for Applications (VBA). Оценочная модель была протестирована на основании показателей за 40 кварталов (12 исторических периодов и 28 прогнозируемых). На базе результатов разработанной модели проведем анализ чувствительности успешности реализации всей совокупности предложенных антисанкционных мероприятий. В качестве результирующей величины для анализа используем коэффициент общей достаточности капитала Банка. При этом, будем применять уже указанный выше регуляторный минимум в 10% в качестве целевого ориентира для Банка. Результаты моделирования представлены в таблице чувствительности ниже.

По результатам моделирования чувствительности можно сделать вывод, что даже минимальный объем выполнения предложенных антисанкционных меропри-

Таблица 7. Анализ чувствительности общей достаточности капитала

Прогноз на 2023 год		Глубина реализации антисанкционных мер						
Целевой уровень достаточности капитала	10%	100%	80%	60%	40%	20%	10%	5%
Объем санкционных потерь млрд. руб., в модифицированной модели EVO	85,0	12.19%	12.00%	11.81%	11.63%	11.44%	11.25%	11.06%
	85,0	12.08%	11.89%	11.70%	11.51%	11.32%	11.13%	10.95%
	95,0	11.96%	11.77%	11.59%	11.40%	11.21%	11.02%	10.83%
	105,0	11.85%	11.66%	11.47%	11.28%	11.10%	10.91%	10.72%
	110,0	11.74%	11.55%	11.36%	11.17%	10.98%	10.79%	10.61%
	115,0	11.62%	11.43%	11.25%	11.06%	10.87%	10.68%	10.49%
	120,5	11.51%	11.32%	11.13%	10.94%	10.76%	10.57%	10.38%

Источник: анализ и расчеты автора.

Таблица 8. Оценка рыночной стоимости бизнеса Банка с использованием предложенной модификации модели EVO

Показатель	На начало первого периода после ввода санкций
Входящий капитал (BV0), скорректированный на сумму докапитализации (125,7 млрд. руб.)	435,3
Санкционные потери (FL)	учтены за периметром расчета остаточного дохода, путем неттинга с дополнительным капиталом
Чистая прибыль за первое полугодие	15,2
Прогнозная чистая прибыль за год	32,0
Прогнозный средний ежегодный рост чистой прибыли за 5 прогнозируемых лет в сценарий полной реализации антисанкционных мероприятий	9,2%
Совокупная чистая прибыль Банка за период	269,7
Средняя рентабельность входящего капитала (ROE), за период,%	12,2%
Рентабельность входящего капитала (ROE), на конец периода,%	13,5%
Ставка дисконтирования (r),%	13,0%
Средний спред остаточного дохода в модели EVO (ROE — r),%	-1,3%
Спред остаточного дохода в модели EVO на конец периода (ROE — r),%	0,5%
	-40,1
Совокупный дисконтированный остаточный доход (RI discounted)	147,4
Дисконтированная постпрогнозная стоимость TV (по модели Гордона)	97,4
Дополнительный капитал (Bs-FL)	20,7
Стоимостная оценка в модели EVO (BV0+RI+TV+Bs-FL)	655,1
Вмененный мультипликатор «Цена/Капитал» (implied P/BV)	1,50
Эффект антисанкционных мероприятий в стоимости бизнеса	+50 млрд. руб.

Источник: финансовая отчетность Газпромбанка, анализ и расчеты автора.

ятий позволит Банку поддержать приемлемую общую достаточность капитала на всем прогнозном горизонте, при этом коэффициент использования капитала Банка составит от 88% до 98%. Итоговые, краткие результаты детального моделирования и оценки бизнеса Банка в сценарии реализации антисанкционных мер, с учетом достижения ориентиров взвешенных на вероятность, представлены в таблице ниже.

Исходя из всего вышесказанного, можно отметить, что полученные результаты оценки бизнеса, с учетом прогнозируемой средней рентабельности капитала, позволяют корректно соотнести оцениваемый российский банк под санкциями с торгуемыми банками других регионов мира, что позволяет существенно повысить качество выполняемого оценочного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. International Valuation Standards, 8th edition, 2010, London.
2. Богатырев С.Ю., Добрынин С.С. / Оценка стоимости российского банка в условиях международных экономических санкций. М.: Финансы и Кредит. 2015 — № 9. — С. 26–35.
3. Данные пресс-службы Газпромбанк (АО): [Электронный ресурс] // Газпромбанк (АО). М., 2015–2018. URL: <https://www.gazprombank.ru>. (Дата обращения 02.04.2019).
4. Ключевой китайский банк прекратит транзакции с Ираном из-за санкций США: [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Фергана.Ру». 1998–2019. URL: <https://www.fergananews.com/news/33577/>. (Дата обращения: 17.04.2019).
5. Материалы Агентства по страхованию вкладов: [Электронный ресурс] // Агентство по страхованию вкладов. М., 2004–2019. URL: <https://www.asv.gov.ru/>. (Дата обращения 02.04.2019).
6. О финансовых показателях Банка ГПБ (АО) за 1 полугодие 2015 года согласно консолидированной МСФО-отчетности: [Электронный ресурс] // Газпромбанк (АО). М., 2015. URL: <http://www.gazprombank.ru/press/news/607343/>. (Дата обращения 31.08.2015).
7. Обзор банковского сектора России за 2018 год: [Электронный ресурс] // Аналитическое кредитное рейтинговое агентство, М., 2019. URL: <https://www.acra-ratings.ru>. (Дата обращения 29.03.2019).
8. Экономический прогноз на 2020 год [Электронный ресурс] // «ФИНАМ». М., 2019. URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/>. (Дата обращения 17.04.2019).

© Добрынин Сергей Сергеевич (dm4@nm.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Финансовый университет при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

PROBLEMS OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

O. Astanakulov

Summary. Functioning of the successful, competitive enterprise in modern conditions of globalization of economy, demands not only favorable investment climate and access to sales markets, but also puts management of such enterprise before need in due time to optimize production, due to implementation of innovative technologies.

At the same time implementation of any, new technology at the operating enterprise and the more so use of modern innovative methods and technologies during creation of new productions, demands certain investments, in communication with what before investors I get up questions of adequate assessment of efficiency of investment of capital in those, or other technologies. In other words, before introducing any innovations, it is necessary to estimate what effect of the expenses incurred thus will be.

Achieved results: the statistical data on the introduction of innovations are analyzed and the main guidelines of innovative development of the economy of the Republic of Uzbekistan for the period 2016–2020 are considered.

Keywords: assessment, criteria, efficiency, investments, innovations, inventions.

Астанакулов Олим Таштемирович

К.э.н., доцент, Ташкентский финансовый институт,
Узбекистан
astanakulov@gmail.com

Аннотация. Функционирование успешного, конкурентного предприятия в современных условиях глобализации экономики, требует не только благоприятного инвестиционного климата и доступа к рынкам сбыта, но и ставит менеджмент такого предприятия перед необходимостью своевременно оптимизировать производственный процесс, за счет внедрения инновационных технологий.

Вместе с тем внедрение любой, новой технологии на действующем предприятии, и тем более использование современных инновационных методов и технологий при создании новых производств, требует определенных вложений, в связи с чем перед инвесторами встают вопросы адекватной оценки эффективности вложения средств в те, или иные технологии. Иными словами, прежде, чем внедрять какие-либо инновации, необходимо оценить, каков будет эффект от понесенных таким образом затрат.

Достигнутые результаты: проанализированы статистические данные по внедрению инноваций и рассмотрены основные ориентиры инновационного развития экономики Республики Узбекистан на период 2016–2020 гг.

Ключевые слова: оценка, критерии, эффективность, инвестиции, инновации, изобретения.

Введение

Добиться сколько-нибудь значимого экономического эффекта инвестиций без внедрения инновационных технологий, сегодня практически невозможно, т.к. рынки по большей части уже насыщены, и если новые технологии, позволяющие сохранить, или отвоевать свой сегмент на рынке не будут использованы вами, скорее всего такие технологии будут использованы вашими конкурентами.

Как подчеркнул Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев: «Прежде всего, мы должны создать эффективную систему привлечения иностранных кредитов и инвестиций, научиться расчетливо, использовать каждый цент. С этой точки зрения важное значение приобретают формирование инновационной программы, подготовка кадров нового поколения, эффективно пользующихся ин-

новациями и инвестициями, поддержка развития класса собственников» [1].

В связи с изложенными обстоятельствами актуальным становится формирование методики определения эффективности инновационной деятельности, благодаря которой потенциальные инвесторы могут с приемлемой точностью оценивать диапазон экономических показателей, которые могут быть достигнуты при внедрении тех или иных инновационных технологий.

На практике формирование методики определения эффективности инновационной деятельности связана с рядом трудностей, основные из которых обусловлены:

- ◆ отсутствием общепринятых рекомендаций по оценке;
- ◆ неопределенность вклада инновационной деятельности в структуру эффективности;

- ♦ закрытость в ряде случаев информации, на которой может строиться какая-либо экономическая оценка для внешнего инвестора.

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев своим Указом 7 февраля 2017 года утвердил Стратегию действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах.

В Указе особенно подчеркнута необходимость дальнейшего развития и либерализации экономики, направленных на поэтапное укрепление макроэкономической стабильности и сохранение высоких темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности экономики республики, модернизацию и интенсивное развитие сельского хозяйства, продолжение институциональных и структурных реформ, направленных на сокращение государственного присутствия в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов, районов и городов, активное привлечение иностранных инвестиций в отрасли экономики и регионы страны путем улучшения инвестиционного климата[2].

Обзор литературы

Пути совершенствования методологии анализа инвестиционной деятельности предприятия были рассмотрены в научных исследованиях А.А. Абдуганиева, Н.Ю. Жураева, А.К. Ибрагимова, А.А. Каримова, А.Х. Пардаева, М.К. Пардаева, Ё. Абдуллаева, М.Ю. Рахимова, Б.А. Хасанова [3] и ряда других узбекских ученых.

Проблемы в области работы с эффективностью инновационной деятельности рассматриваются в работах ученых России, в частности можно выделить наработки Балдина К.В., Баклановой Ю.О., Герасимова А.Е. Гоница В.Н., Кашурникова А.Н., Лапыгина Ю.Н. [4] и других.

Среди западных ученых, вопросы оценки эффективности инновационной деятельности на предприятии и прогнозирования эффективности вновь создаваемых инновационных предприятий детально прорабатывали Р. Брейли, С. Майерс, Г. Бирман, С. Шмидт, Бойер Ф. Питер [5], и другие.

К настоящему времени в экономической науке сформировалось значительное количество подходов и методов к решению проблем управления инновационной деятельностью и формированию механизма оценки ее эффективности, однако, несмотря на большое число научных исследований в данной области, ряд теоретиче-

ских аспектов до сих пор проработан не в полной мере, что не позволяет выбирать эффективные методы оценки на стадии анализа планируемых результатов от реализации того, или иного инновационного проекта.

В частности до настоящего времени не сформирован единый подход к системной оценке эффективности от внедрения на предприятии инноваций с учетом комплексного, кумулятивного эффекта взаимодействия привлекаемых ресурсов, таких, как производственные мощности, финансовые вложения, кадровый потенциал, конкурентные преимущества, с факторами внешней среды предприятия.

Кроме того, наличествует потребность в анализе и оценке эффективности инновационной деятельности не только посредством сопоставления затрат и полученных результатов, но и с учетом влияния внедрения инноваций на перспективное развитие предприятия и его конкурентоспособность в будущем.

Иными словами, в основе планирования и управления инновационной сферой предприятия расположено определение результирующей эффективности, такой деятельности.

Методы и результаты исследования

Необходимость оценки эффективности инновационной деятельностью предприятий вызвана тем, что:

- ♦ результаты оценки эффективности являются основой для принятия решений с учетом их долгосрочного характера и характера рисков, которые аутентичны для инновационной деятельности;
- ♦ результаты оценки мотивируют руководителей реализовывать инновации и рассматривать инновационное развитие как одно из приоритетных направлений;
- ♦ в результате оценки эффективности выявляются несоответствия, для устранения которых составляется дорожная карта корректирующих и профилактических мер.

Устоявшиеся на данный момент экономические методики оценки эффективности инвестиций в инновационную деятельность можно условно разделить на две основные группы:

К первой группе относятся методики, в которых оценка инновационной деятельности рассматривается главным образом с позиций эффективности инвестиций в инновационные проекты.

Такой аспект, безусловно, является экономически обоснованным в условиях самокупаемости и самофи-

Таблица 1. Целевые ориентиры инновационного развития экономики Республики Узбекистан на период 2016–2020 гг.

Показатели	2015 г.	Прогнозные параметры 2016–2020 гг.
Доля затрат на научные исследования к ВВП,%	1,0	3,0
Доля высокотехнологичных отраслей (в % к общему объему ВВП)	15,0	31,0
Доля инновационной продукции (в % к общему объему ВВП)	15,0	22,0
Доля затрат на инновационную деятельность (в % к объему продукции)	2,8	5,0
Доля экспорта инновационной продукции в общем экспорте,%	15,0	28,0
Доля приема студентов по естественным наукам и инженерному образованию,%	40,0	45,0

Таблица 2

№ п/п	Наименование проектов	Прогнозная стоимость проекта	Потенциальный инвестор
1	Создание современного многопрофильного хирургического центра в г. Ташкенте на условиях ГЧП	150,0 млн.долл. США	ООО «Сименс Здравоохранение» (РФ) и компания «МК ЮНИКС» (РФ)
2	Создание дистанционного высшего образовательного учреждения «Университет будущего» на основе платформы «Массовые открытые онлайн-курсы» (МООС)	10,0 млн.долл. США	Компания «CityUMOOC» (Гонконг), UdacityXMOOC (США), «MOOCiversity» (Голландия), «Open Polytechnic» (Новая Зеландия)
3	Проект кластера по производству семян посевных сельскохозяйственных культур	10,0 млн.долл. США	

нансирования, однако в этом случае ограничивается возможность изучения воздействия инноваций на развитие организации в целом.

В реальных условиях инновационная деятельность невозможна без инвестиционной деятельности, включающей в себя как маркетинговые исследования, так и вложение средств в целях сохранения и преумножения капитала и получения прибыли. Т.е. инновационная деятельность использует инвестиции в качестве средства достижения цели, поскольку серьезное новаторство, как правило, требует существенных капитальных вложений.

Ко второй группе можно отнести методы, использующие комплексную оценку эффективности инновационной деятельности, включая и экономические показатели. Такая система объединяет показатели суммарной оценки, частные оценочные показатели и показатели оценки рисков инноваций.

В Республике Узбекистан целевые ориентиры инновационного развития экономики на период 2016–2020 гг. были спрогнозированы в соответствии с государственной программой развития инновационной активности и представлены в таблице 1 [7].

Согласно Указа Президента Республики Узбекистан от 21 сентября 2018 года № УП-5544 «Об утверждении стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019–2021 годы», целевые показатели инновационного развития Республики Узбекистан до 2030 года подразделяются на следующие сферы:

- ◆ в сфере государственного строительства;
- ◆ в сфере развития человеческого капитала и исследовательской деятельности;
- ◆ в сфере развития инфраструктуры;
- ◆ в сфере развития рынков;
- ◆ в сфере развития бизнеса;
- ◆ в сфере науки и технологий;
- ◆ в сфере развития творческих результатов.

По данным Министерства инновационного развития Республики Узбекистан на 2019 г. сформулирован перечень перспективных отраслевых инвестиционных и инфраструктурных проектов (таблица 2).

Инновационная деятельность неразрывно связана с необходимостью патентовать авторские права на инновационные технологии и соблюдать законодательство об авторском праве. В противном случае, в условиях острой конкурентной борьбы, характерной для современных рынков, нельзя исключать ситуацию, когда

Таблица 3. Динамика подачи заявок на изобретения по годам

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	Всего
Подано заявок, всего из них:	557	568	507	555	553	2740
национальными заявителями	299	345	288	353	357	1642
иностранцами заявителями	258	223	219	202	196	1098
в том числе по процедуре РСТ	248	210	213	194	185	1050



Рис. 1. Подача заявок на изобретения по разделам МПК

экономический эффект от внедрения инновации может обернуться убытком. Такое возможно, в частности, если инновация была разработана и внедрена на условном предприятии, но не была своевременно запатентована. Если затем такая инновация будет запатентована другим лицом, а полностью исключить утечку технологической информации в современных условиях нельзя, то предприятие разработавшее и внедрившее, но не запатентовавшее инновационную технологию, скорее всего, столкнется с судебными исками о взыскании компенсаций, за нарушение законодательства об авторском праве.

Так в Республике Узбекистан в 2017 году (данные за 2018 г. еще не опубликованы) поступило 553 заявки на выдачу патентов на изобретения, что на 0,4% меньше чем в прошлом году. От национальных заявителей поступило 357 заявок (наибольшее количество национальных заявок за последние пять лет), что составляет 64,6% от общего количества поступивших заявок. Иностранцами заявителями подано 196 заявок или 35,4% от общего

числа заявок, из которых преобладающее количество (94,4%) подано в соответствии с Договором о патентной кооперации (РСТ).

Количественное соотношение поданных заявок за 2013–2017 гг. приведено в таблице 3 [6].

Распределение поступивших заявок по рубрикам Международной патентной классификации (МПК) остается неизменным — сохраняется тенденция активности патентования заявителями по двум разделам МПК: А — «Удовлетворение жизненных потребностей человека» — 35,3% заявок и С — «Химия и металлургия» — 26,6% заявок (рисунок 1). Причем если национальные заявители отдают предпочтение разделу, связанному с удовлетворением жизненных потребностей человека — 40,6% от общего числа заявок, поданных национальными заявителями, то иностранные заявители — разделу С «Химия и металлургия» — 34,2% от общего числа заявок, поступивших от иностранных заявителей.

В настоящее время в сфере инноваций большое внимание со стороны инвесторов в производство заслуживают именно изобретения.

Обсуждение

Таким образом, реализация основной цели научно-инновационной политики и концептуальных задач по переходу к инновационной экономике предусматривается в трех этапах:

Первый этап — предполагает обоснование системно-инновационной стратегии и приоритетов развития науки, макротехнологий и инноваций; формирование национальной научно-инновационной системы; создание законодательно-правовых механизмов развития инновационной экономики и увеличения целевого финансирования инновационно-производственной сферы до 20% ВВП на основе государственной поддержки целевых программ, а также повышения доли бюджетного финансирования фундаментальной науки до 6.5% в ВВП.

Второй этап — состоит из диверсификации структуры экономики на базе структурно-инвестиционного маневра по обеспечению приоритетного развития наукоемких производств и инновационных технологий с дальнейшим расширением социально-инновационной инфраструктуры на основе развития национальной НИС и развертывания отечественного рынка инноваций и технологий (РИТ), формированием инвестиционно-стимулирующей налоговой системы.

Третий этап — рассматривает переход к структурно-воспроизводственному инновационно-инвестиционному маневру с развертыванием завершенных циклов расширенного инновационного воспроизводства на основе интеграции научного и инновационного потенциалов, восстановления высококвалифицированного кадрового и научного потенциала путем введения всеобщего высшего образования, рассматриваемого в качестве базиса формирования будущего социально-научного сообщества.

Заключение

Таким образом, для инновационного развития экономики Республике Узбекистан должны быть созданы социально-экономические предпосылки и механизмы по решению следующих основных задач, а именно:

1. обеспечение опережающего развития фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок;
2. предоставление государственного программного финансирования научных исследований;
3. совершенствование нормативно-правовой базы научной, научно-технической и инновационной деятельности;
4. рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных механизмов;
5. совершенствование системы подготовки научных и инженерных кадров высшей квалификации в области науки и технологий;
6. разработка и модернизация оборонных инноваций;
7. повышение экономической и инновационной безопасности в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента Ш. Мирзиёева Олий Мажлису. 28.12.2017 г. [Электронный ресурс]: «Национальное информационное агентство Узбекистана». URL: <http://uza.uz/ru/politics/poslanie-prezidenta-respubliki-uzbekistan-shavkata-mirziyeev-23-12-2017> (дата обращения: 26.03.2019).
2. «О стратегии действие по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». Указ Президента Республики Узбекистан от 07 февраля 2017 г. [Электронный ресурс]: «Национальное информационное агентство Узбекистана». URL: http://uza.uz/ru/documents/o-strategii-deystviy-po-dalneyshemu-razvitiyu-respubliki-uzb-08-02-2017?sphrase_id=2591679 (дата обращения: 26.03.2019).
3. Рахимов А. А., Хасанов Б. А. (Республика Узбекистан). Принципы и формы организации внутреннего аудита в микрокредитных организациях Узбекистана // *Europeanscience* № 10(20) — С. 14–19.
4. Инвестирование инноваций: Монография / Ю. Н. Лапыгин, А. В. Колесников, С. А. Кузнецов, Д. В. Чайковский. — Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2005. — С. 149.
5. Бояр Ф. Питер. «Практические примеры оценки стоимости технологий»: М.: Олимп-Бизнес, 2007. — 268 с. — ISBN 978-5-9693-0084-2.
6. Годовой отчет 2017. Агентство по интеллектуальной собственности Республики Узбекистан, 2018. — Ташкент: 110 стр.
7. Олимжонов Асилбек Улугбек угли. Инновационный путь развития экономики Узбекистана // «Иттифоқ ва инновацион технологиялар» илмий электрон журнали. — № 2. — март-апрель. — 2017 йил.

© Астанакүлов Олим Таштемирович (astanakulov@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОСОБЕННОСТИ ВЫЯВЛЕНИЯ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

FEATURES IDENTIFICATION OF TAX EVASION

M. Arutyunyan

Summary. The scientific article is devoted to the analysis of the state of tax crime in the current realities, as well as the problems of detecting criminal tax evasion.

Keywords: taxes, tax evasion to the individual criminalistic characteristics of the criminal, the elements of criminalistic characteristics, condition of committing a crime.

Арутюнян Мариам Гагиковна

*Аспирант, Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова
msu_law_mariam@mail.ru*

Аннотация. Научная статья посвящена анализу состояния налоговой преступности в нынешних реалиях, а также проблемам выявления преступного уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова: налоги, уклонение от уплаты налогов с физического лица, криминалистическая характеристика преступлений, элементы криминалистической характеристики, обстановка совершения преступления.

Массовость уклонения от уплаты налогов, высокий уровень латентности налоговых преступлений с особой остротой ставят проблему их выявления. Только по официальным данным ФНС больше половины зарегистрированных налогоплательщиков уклоняются от уплаты налогов или не платят налоги. Фактически же их число значительно больше.

Причинами подобного положения служат самые разнообразные проблемы.

Так, несовершенства налогового законодательства России, ее постоянные изменения, энтропичность, приводят к противоречивости, запутанности и некорректности положений закона. Ряд положений налогового законодательства прямо способствует совершению как налоговых, так и связанных с ними других экономических преступлений (например, льготы и освобождение от уплаты налогов и т.п.). Некоторые положения являются препятствием к выявлению налоговых преступлений (например, постановка на учет не по месту осуществления хозяйственной деятельности, а по месту нахождения организации или по месту жительства налогоплательщика; для понимания подобная система используется в офшорных правовых режимах, целью которого как раз и является создание искусственных препятствий для уклонения от уплаты налогов).

Из-за несовершенства существующих методик в сфере оперативно-розыскной деятельности в настоящее время попадают в основном деяния, не представляющие большой общественной опасности. Органы внутренних дел концентрировали свои усилия на выявлении лишь простейших способов уклонения от уплаты налогов, характерных для малого и среднего предпринимательства. Сложные, особенно транснациональные, схемы

ухода от налогообложения, основанные на холдинговых моделях ведения бизнеса и использовании компаний, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях, предусматривающие возможность сокрытия фактического выгодоприобретателя, в реализованные оперативные разработки попадали крайне редко [8].

Действительно важным также представляется решение вопроса какой орган государственной власти будет осуществлять функцию противодействия уклонению от налоговой обязанности посредством оперативно-розыскной деятельности.

Мы видим в долгосрочных планах после передачи функции выявления налоговых преступлений от органа внутренних дел узкоспециализированному ведомству целесообразно создать в России качественно новый орган государственной власти, который осуществлял бы в полном объеме функцию выявления и раскрытия деяний, посягающих на финансовую систему государства, — финансовую полицию.

Однако, как нам представляется, создание такого органа — вопрос будущего, на настоящем же этапе необходимо оптимизировать взаимодействие органов налогового контроля и правоохранительных органов в области борьбы с уклонением от уплаты налогов.

В соответствии с п. 4 ст. 3 Федерального закона от 29 декабря 2009 г. № 383-ФЗ с 1 января 2011 года уголовные дела о преступлениях, предусмотренных ст. ст. 198–199 УК РФ, переданы к подследственности следователей СК РФ. С этого же момента организация деятельности по рассмотрению сообщений и налоговых преступлениях, взаимодействие СК РФ с налоговыми органами и органами,

осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, равно как и расследование, стало одним из приоритетных направлений.

Сотрудничество осуществляется, прежде всего, в части выявления и пресечения нарушений законодательства о налогах и сборах, законодательства о государственной регистрации юридических лиц, законодательства о банкротстве, неправомерного возмещения из федерального бюджета сумм налога на добавленную стоимость.

В рамках сотрудничества следственные и налоговые органы осуществляют взаимодействие как на федеральном, так и на региональном уровнях. В основном взаимодействие реализуется в форме взаимного информационного обмена.

Анализ материалов, направленных за 1 квартал 2018 года налоговыми органами в следственные органы, свидетельствует, что 93% от общего количества материалов (834 ед.) приходится на материалы, связанные с выявлением признаков состава налоговых преступлений, предусмотренных ст. 198–199.2 УК РФ.

Снижение количества направленных материалов за последние два года обусловлено увеличением в полтора-два раза «порогового значения» крупного и особо крупного размера сумм неуплаченных налогов, для рассмотрения вопроса о возбуждении уголовных дел, увеличением процентного соотношения доли неуплаченных налогов к сумме налогов по статьям 198–199 УК РФ (изменения в УК РФ внесены ФЗ от 03.07.2016 №325-ФЗ) и сокращением количества выездных налоговых проверок, вызванного изменением в подходах организации контрольной работы налоговых органов, нацеленной, прежде всего, на добровольное исполнение налогоплательщиками налоговых обязательств.

Количество уголовных дел, возбужденных в 1 квартале 2018 года за неуплату налогов, составило 386 уголовных дел, в т.ч. в рамках статьи 32 НК РФ 374 дела на сумму 17,1 млрд. руб. (в 1 квартале 2017 года в рамках статьи 32 НК РФ возбуждено 437 уголовных дел, по ст. 170.1 УК РФ — 31 уголовное дело). Таким образом, уголовные дела возбуждаются практически по каждому третьему направленному материалу.

Возмещение ущерба, причиненного государству действиями недобросовестных налогоплательщиков, в результате такой эффективной работы в 1 квартале 2018 года составило сумму свыше 8,8 млрд. руб.

Самым действенным методом для побуждения недобросовестного налогоплательщика к уплате доначисленных налогов является передача материалов налоговой

проверки в Следственный комитет и последующее возбуждение уголовного дела. Налогоплательщик, понимая неотвратимость наказания, предпочитает оплатить долги государству. Так, например, в 1 квартале 2018 года прекращено более 40 уголовных дел в связи с уплатой сумм недоимки, соответствующих пеней и штрафов на сумму 4,4 млрд. рублей.

Таким образом, опыт взаимодействия налоговых и следственных органов является примером складывающейся положительной тенденции, направленной на возмещение ущерба, причиненного налоговыми преступлениями, однако никак не в части доследственной проверки и расследовании налоговых преступлений.

ФНС РФ также принимает участие в работе экспертов в рамках выполнения решений Координационного совещания руководителей правоохранительных органов РФ. В рамках этой работы в целях подготовки законопроектов, направленных на совершенствование правовых механизмов защиты экономики государства от преступлений в налоговой сфере, рассматриваются предложения по изменению норм, затрудняющих пресечение, расследование правонарушений в налоговой сфере, возмещение причиненного этими деяниями вреда.

Одной из назревших проблемой в области выявления налоговых преступлений является низкое качество поступающих в следственные органы материалов как из налоговых органов, так и органов внутренних дел, что является одной из главных причин вынесения постановления об отказе в возбуждении уголовного дела. Во многом это связано и с уровнем профессионального мастерства следователей и оперативных сотрудников, а также сотрудников налоговых органов. Более того, принимая во внимание бланкетно-отсылочный характер постоянно изменяющихся законодательных и нормативных актов, уголовно-правовых норм, предусматривающих уголовную ответственности за нарушения законодательства о налогах и сборах, требуется высокий уровень профессиональной подготовки, позволяющий качественно применять полученные знания на практике.

Отсутствие потерпевшего также затрудняет расследование налоговых преступлений.

Особенностью выявления преступных уклонений от уплаты налогов, затрудняющей в определенной мере деятельности правоохранительных органов, является то, что налоговое преступление *практически всегда находит свое отражение только в документах.*

Специфика выявления налоговых преступлений в том и состоит, что их выявление объективно возможно только путем анализа документов. Поэтому, основным, наиболее

эффективным методом выявления налоговых преступлений признается криминалистический анализ документов. Этот метод остается и наиболее достоверным в установлении наличия или отсутствия налогового правонарушения у налогоплательщика. Отсутствие данного анализа документов в большинстве случаев становится причиной прекращения производства по исследуемым преступлениям.

Сложность в выявлении заключается и в необходимости исследований действий гражданско-правового характера и поиске нарушений. Подобные нарушения, кажущиеся на первый взгляд вполне невинными упущениями, нередко является неотъемлемыми звеном налоговых преступлений. Поэтому одно из первоочередных задач является установление причинной связи между нарушениями в области гражданского и уголовного права.

Еще больше данное обстоятельство осложняется тем, что в действующем законодательстве присутствуют положения, которые позволяют практически безнаказанно уничтожать документы, уличающие налоговых преступников. Так, при наличии положений, регламентирующих сроки хранения документации, в то же время ни в одном нормативно-правовом акте нет серьезной ответственности за уничтожение, сокрытие, исправление или замену документов.

В свете изложенного, полагаем, что надо перенацелить усилия правоохранительной системы и законодательства от фискальной функции на выявление лиц, уклоняющихся от уплаты налогов, и их жесткое наказание. Во многих странах фискальные ведомства стремятся данным образом найти тех, кто уклоняется от налогообложения, а не просто имеет задолженность перед бюджетом.

Так, между Службой внутренних доходов и налогоплательщиками США установлено тесное доверие. В Уставе

этой службы сказано, она должна «собирать надлежащую стоимость, служить народу, постепенно улучшая качество обслуживания; работать так, чтобы заслужить высшую степень народной уверенности в нашей честности, эффективности и справедливости». Для американского суда не имеет значения ни материальное положение виновника, ни должность, занимаемая им в государственных или негосударственных структурах.

Так, работавшую государственным казначеем США Каталину Валлалпандо, суд приговорил к четырём месяцам тюремного заключения за умышленное уклонение от уплаты налогов, плюс к трёхлетнему надзору за ней и 290 часам общественных работ (аналог наших обязательных работ). Анализируя приговор суда, вынесенный этому высокопоставленному государственному чиновнику, Северо-Американские юристы полагают, что суд вынес ей неоправданно мягкое наказание. Государственный прокурор требовал по пять лет тюремного заключения за каждый из трёх пунктов предъявленного ей обвинения и по 250 тысяч долларов США по каждому из пунктов! Если бы суд внял доводам прокурора, то бывшего казначея США, могли бы быть приговорить к пятнадцати годам тюрьмы и к штрафу в сумме 750 тысячам долларов США.

В большинстве западных стран за обман государства, именно так квалифицируются деяния по уклонению от уплаты налогов, наказание намного суровее, чем в российском уголовном законодательстве. Даже после постоянно вносимых в ст. ст. 198 и 199 УК РФ изменений и дополнений, наши виды и размеры наказания за эти преступления несравненно мягче [7].

Подводя итоги, представляется, что успешное выявление налоговых преступлений возможно лишь при решении всех вышеназванных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров И. В. Налоговые преступления: Криминалистическая проблемы расследования. — Спб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002.
2. Алиев В. М. Современные тенденции в распространении экономической преступности // Безопасность бизнеса. 2014. № 3.
3. Васильева Е. Г. Проблемы выявления, расследования и квалификации налоговых преступлений // Налоги. 2013. № 5.
4. Куликова О. Н. Проблемные вопросы при рассмотрении сообщений о налоговых преступлениях и расследовании уголовных дел данной категории // Российский следователь. 2015. № 1
5. Маслов И. А., Новиков А. М. Нерешенные проблемы на стадии возбуждения уголовного дела при рассмотрении сообщений о налоговых преступлениях // Уголовное право. 2011. № 5. С. 85–90
6. Чащина И. В. Применение межотраслевой преюдиции по уголовным делам о рейдерстве. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. В. Е. Суденко. Борьба с налоговыми преступлениями в зарубежных странах. // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Противодействие налоговой преступности», г. Москва, 31 мая 2018 г. С. 57–59 [Электронный ресурс: academy-skrf.ru] URL: http://academyskrf.ru/science/publishing/collection_of_forums/2018/sb310518.pdf
8. Смирнов Г. К. Проблемы совершенствования государственной политики в области противодействия налоговой преступности. «Закон». 2013. № 8.

ПРАВОВАЯ РОЛЬ ФАКТОРА ИЗВЕСТНОСТИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

THE LEGAL ROLE OF NOTORIETY FACTOR IN THE FUNCTIONING OF TRADEMARKS

I. Batykov

Summary. The article presents the analysis of cause-and-effect relations that connect the phenomenon of trademark notoriety with its legal consequences. For the purpose of the analysis, the author researches four problems — the choice of causality concept which is adequate to the legal situation, the analysis of the general model of trademark functions, the identification of how the notoriety factor influences the functioning of trademarks, and the consideration of the legal consequences of the influence.

Keywords: Trademark notoriety, intellectual property rights for trademark, trademark value, functions of trademark, monopolization of markets, multifactorial probabilistic causality, concept of configurative causation.

Батыков Иван Владимирович
К.с.н., ФГБУН ФНИСЦ РАН (Москва)
ivbatykov@socexpertiza.ru

Аннотация. В статье предложен анализ причинно-следственных отношений, связывающих феномен известности товарных знаков с его правовыми последствиями. Для цели анализа автор проводит разбор четырех проблем — выбора концепции причинности, адекватной правовой ситуации, анализа общей модели функций товарного знака, выявления того, как фактор известности влияет на функционирование товарных знаков, а также рассмотрения правовых последствий этого влияния.

Ключевые слова: Известность товарного знака, интеллектуальные права на товарный знак, стоимость товарного знака, функции товарного знака, монополизация рынков, многофакторная вероятностная причинность, концепция конфигуративной причинно-следственной связи.

Постановка задачи

Известность товарных знаков — важный аспект их правовой охраны. Так, статья 6-bis Парижской конвенции об охране промышленной собственности устанавливает обязанность стран-участниц «отклонять или признавать недействительной регистрацию и запрещать применение товарного знака, представляющего собой воспроизведение, имитацию или перевод другого знака, способные вызвать смешение со знаком, который по определению компетентного органа страны регистрации или страны применения уже является в этой стране общеизвестным в качестве знака лица, пользующегося преимуществами настоящей Конвенции, и используется для идентичных или подобных продуктов». Это положение нашло развитие как в судебной практике, так и в законодательстве многих стран мира. В частности, статьи 1508–1509 ГК РФ специально посвящены защите общеизвестных товарных знаков, и устанавливают в том числе их бессрочную охрану.

Целесообразность специальной защиты общеизвестных товарных знаков на первый взгляд представляется самоочевидной. Последние являются высокоценными активами, в развитие которых вложены значительные ресурсы, в результате чего право собственности на них оказывается одним из наиболее значимых прав для многих компаний, что обуславливает актуальность

и практическую значимость обоснования прав на общеизвестные товарные знаки. Представим себе корпорацию Coca-Cola, лишенную прав на использование своего титульного товарного знака. Она окажется несопоставима по рыночному потенциалу с реально существующей на сегодняшний день компанией.

Однако этой логике рассуждений может быть противопоставлена принципиально иная точка зрения. Товарный знак, как и любой другой объект интеллектуальной собственности (например, патент) может рассматриваться как инструмент ограничения конкуренции и, своего рода, инструмент монополизации рынка. Если придерживаться мнения о социальной нежелательности сильной монополизации рынков, то логичным для правовой системы принципом будет ограничение времени действия интеллектуальных прав. Именно исходя из этого соображения срок действия патента на изобретение ограничен статьей 1363 ГК РФ. Так почему тот же самый принцип не может быть применен к общеизвестным товарным знакам? Этот вопрос представляется теоретически актуальным, поскольку соотношение прав на разные результаты интеллектуальной деятельности до сих пор является развивающимся направлением юридической науки. Очевидно, для ответа на этот вопрос требуется выяснение того, чем отличается (если отличается) роль известности в функционировании товарных знаков от иных факторов, способствующих монополизации

рынка. Для решения этой задачи в настоящей статье будет проведена реконструкция цепочки причинно-следственных отношений, связывающих феномен известности товарных знаков с наступающими в результате ее правовыми последствиями. В свою очередь, такая реконструкция требует решения четырех подзадач: выбора концепции причинности, адекватной рассматриваемой правовой ситуации, анализа общей модели функций товарного знака, выявления того, каким образом фактор известности влияет на функционирование товарных знаков, и лишь после этого — рассмотрения правовых последствий такого влияния.

1. Выбор концепции причинности

Одно из наиболее часто употребляемых словарных определений причинности рассматривает ее как такую генетическую связь между процессами, «при которой одно явление (процесс), называемое причиной, при наличии определенных условий неизбежно порождает, вызывает к жизни другое явление (процесс), называемое следствием (или действием)» [9. С. 355]. Но такое физикалистское понимание причинности часто оказывается неприменимо к гражданско-правовым объектам, существующим, во-первых, в сложной системе связей, во-вторых, в значительной степени в сфере ментальных, понятийных отношений. Можно ли, например, говорить о том, что известность товарного знака с необходимостью порождает повышенный спрос на товары, на которых он проставляется? Очевидно, что нет, ведь плохая репутация таких товаров в совокупности с известностью будет не повышать, а понижать спрос. Иное, расширенное теоретическое понимание связей, стоящих за правовыми феноменами, может быть найдено, например, в области криминологических исследований и представляет собой концепцию многофакторной вероятностной причинности. «В развитии причинных объяснений делинквентности обычная процедура состоит в том, чтобы идентифицировать вносящие вклад факторы или переменные, которые *ассоциированы с делинквентностью*» [21. С. 4]. При этом, для сохранения причинно-следственного характера связей необходимо соблюдение следующих условий [18]:

1. между причиной и следствием должна существовать некоторая связь (например, статистическая корреляция);
2. связь должна быть упорядочена во времени таким образом, чтобы причина предшествовала следствию;
3. связь между причиной и следствием не должна исчезать, если в расчет принимается влияние других переменных.

К сожалению, и эта концепция не полностью соответствует рассматриваемой правовой ситуации, так как

не позволяет определить, в каких случаях правовые последствия оказываются необходимыми, а в каких — нет. Компромиссом между многофакторной вероятностной причинностью и детерминизмом выступает концепция «конфигуративной» или «рецептурной» причинно-следственной связи. «Причинный рецепт» — это комбинация условий, которая требуется для получения данного конкретного результата [20. С. 109–123]. С одной стороны, такой подход допускает установление необходимых причинно-следственных связей, с другой — предусматривает то обстоятельство, что даже небольшое изменение «ингредиентов», входящих в «рецепт», может привести к совершенно другому результату [15]. В несколько другом — структурном — аспекте эта концепция причинности может быть названа «информационной». «Информационная связь и информационное воздействие элементов самоуправляемой системы и самоуправляемых систем приводят к ряду физических событий, выражающихся в изменении поведения самоуправляемой системы. В этих случаях действуют информационные причины. Перенос и наложение структуры в процессе информационной связи и особенности информационного воздействия определяют специфику информационного причинения» [12. С. 80–81]. Такой подход соответствует коммуникативной парадигме юриспруденции, рассматривающей право, прежде всего, как инструмент оптимизации социального обмена информацией [3; 8]. А объект нашего исследования — товарные знаки, — в свою очередь, представляет собой, прежде всего, информационно-символическую единицу коммуникации между производителем и потребителем. Таким образом, именно концепция информационной причинности, опирающаяся на представления о конфигурационно-структурных связях, является наиболее адекватной для анализа правовой роли известности товарных знаков.

2. Анализ общей модели функций товарного знака

Можно с высокой степенью уверенности утверждать, что именно высокая функциональность превращает произвольное обозначение в самостоятельный объект интеллектуальной собственности и в ценный актив бизнеса. При этом следует помнить, что товарный знак является юридическим овеществлением более широкого феномена — торговой марки, которая, в свою очередь, представляет собой конкретизированный в пространстве и времени бренд (например, общеизвестный товарный знак № 5 «Coca-Cola» фиксирует способ юридического употребления торговой марки «Coca-Cola», которая в настоящее время в России представляет глобальный бренд с многолетней историей). Разумеется, такие отношения обуславливают иерархическую вложенность функций, и товарный знак одновременно дол-

жен отвечать функциональным требованиям и торговой марки, и бренда.

В научной и профессиональной литературе существует большое количество классификаций функциональных сфер, важных для товарного знака. Г. Чармэссон указывает на существование трех функций средств индивидуализации [13. С. 33]: 1) продвигать на рынке товары или услуги, производимые компанией; 2) защищать их от подделок и других видов нелегального использования; 3) увеличивать доход, когда товары или услуги реализуются владельцем торговой марки. К. Келлер делит функции торговых марок на потребительские и производственные [7. С. 31]. К функциям торговой марки для потребителей он относит: а) идентификацию источника товара; б) признание обязательств изготовителя; в) снижение риска; г) снижение затрат на поиск товара; д) определение обещаний со стороны изготовителя, связь или договор с изготовителем; е) символ товара; ж) знак качества. Среди функций торговой марки для производителей им выделяются: з) средство идентификации, позволяющее упростить работу с товаром или его отслеживание; и) средство юридической защиты уникальных характеристик товара; л) сигнал уровня качества для удовлетворения потребностей потребителей; м) средство создания уникальных ассоциаций товара; н) источник конкурентного преимущества; о) источник прибыли. К. Веркман предлагает следующую классификацию функций товарного знака [4. С. 37–42]: а) облегчать восприятие различий или создавать различия; б) давать товарам имена; в) облегчать опознание товара; г) облегчать запоминание товара; д) указывать на происхождение товара; е) сообщать информацию о товаре; ж) стимулировать желание купить; з) символизировать гарантию. По мнению М. В. Таболо, товарный знак выполняет четыре функции: отличительную, гарантии качества, информационную, рекламную [11].

Очевидно, что при таком многообразии мнений наиболее прагматичным подходом к их анализу является исчерпывающий, то есть составление такого списка функций, который включал бы в себя все высказанные предложения (с учетом того, что одни и те же функции могут описываться в разных терминах). Этот комплексный список функций выглядит следующим образом:

- а) различение однородных товаров разных производителей;
- б) различение разнородных товаров одного производителя;
- в) символическое обозначение товара, предоставление товару эквивалента имени;
- г) облегчение запоминания и идентификации конкретного товара;
- д) снижение издержек на выбор и поиск товара;

- е) сообщение информации о товаре, в частности, о его качестве и свойствах;
- ж) связывание информации о товаре с репутацией производителя;
- и) снижение риска для потребителей;
- к) формирование лояльности потребителей;
- л) стимулирование продаж;
- м) осуществление функции рекламного носителя;
- н) защита товаров производителя от подделок и недобросовестной конкуренции;
- о) аккумуляция достижений производителя во взаимоотношениях с потребителями в виде единого юридически защищенного актива.

Составление обобщенного списка позволяет перейти к анализу на предмет роли известности в каждой из включенных в него функций.

3. Влияние фактора известности на функционирование товарных знаков

Описанный комплекс функций определяет и уникальный характер такого объекта, как товарный знак. Согласно наиболее авторитетным авторам в области брендинга, бренд представляет собой «ментальную ячейку в архиве памяти потребителя», содержащую информацию о торговой марке и связанных с ней ассоциациях, образующих новые значения [1. С. 27]. По словам К. Келлера: «...торговая марка — это уникальное вспомогательное свойство (совокупность вспомогательных свойств) товара, выделяющее его среди других товаров, удовлетворяющих аналогичную потребность. Вспомогательные свойства бывают рациональными (осозаемыми, конкретными) или эмоциональными (нематериальными, абстрактными). Рациональные означают необычные функции товара. Эмоциональные означают уникальные представления потребителей о марке, ее образ» [7. С. 28]. Причем «успешными являются бренды, обладающие правильным балансом возможностей для удовлетворения рациональных и эмоциональных потребностей» [14. С. 29]. Психолингвистические исследования показывают, что торговые марки образуют особый класс семантических объектов, отличающийся как от собственных, так и от нарицательных имен [17]. И одной из отличительных особенностей хранения информации о торговых марках в памяти является то, что их обозначения запоминаются расклассифицированными по видам товаров [16]. Таким образом, формирование в сознании потребителей образа товарного знака по своей сути является семантическим научением [19. С. 449], из чего следует, что процесс создания известности товарных знаков можно рассматривать как разновидность освоения людьми новых слов и распространения их в обществе. В этой теоретической перспективе

описанный выше комплекс функций товарного знака выглядит следующим образом:

- а) различие однородных товаров разных производителей осуществляется благодаря либо уникальности слова (фантазийные обозначения), либо использованию его в переносном смысле (обозначения, имеющие различительную способность, благодаря сфере применения, отличающейся от связанной с прямым смыслом);
- б) различие разнородных товаров одного производителя, как и функция в) символическое обозначение товара, предоставление товару эквивалента имени — осуществляется по тем же основаниям;
- г) облегчение запоминания и идентификации конкретного товара обеспечивается лингвистической способностью к выучиванию новых слов, свойственной каждому нормальному человеку;
- д) снижение издержек на выбор и поиск товара происходит, благодаря системному характеру хранения лингвистической информации в памяти и облегченному доступу к ней, очевидно, что названия объектов запоминаются и извлекаются из памяти легче, чем большая часть других, связанных с объектами данных;
- е) сообщение информации о товаре, в частности о его качестве и свойствах, основано на способности лингвистических единиц к образованию денотативных и коннотативных связей так же, как и функция ж) связывание информации о товаре с репутацией производителя;
- н) защита товаров производителя от подделок и недобросовестной конкуренции обеспечивается тем, что юридическая система общества учитывает особенности его языковой системы. Как видим, в перечисленных функциях ключевыми предпосылками служили некоторые общие свойства человеческого языка, не связанные напрямую с известностью конкретных обозначений (при этом следует помнить, что свойства знаковых систем распространяются не только на словесные обозначения, но и на графические). Однако уже реализация перечисленных ниже функций зависит в значительной степени от уровня известности, и для неизвестных товарных знаков эти функции не будут столь же эффективно выполняться:
- и) снижение риска для потребителей — достигается тем, что издержки репутации для производителя оказываются выше издержек, связанных с обеспечением качества, а это, в свою очередь, возможно только тогда, когда репутация приобретена у большого количества потребителей;
- к) формирование лояльности потребителей осуществляется по отношению только к хорошо известным потребителям торговым маркам;

- л) стимулирование продаж как функция товарного знака невозможна до тех пор, пока не накоплено некоторое существенное количество потребителей, до которых доведена рекламная информация;
- м) осуществление функции рекламного носителя неизвестным и не распространенным обозначением будет заведомо неэффективным;
- о) аккумулярование достижений производителя во взаимоотношениях с потребителями в виде единого юридически защищенного актива предполагает наличие таких достижений, которые, в свою очередь, как показано выше, базируются на повышении уровня известности.

4. Правовые последствия влияния фактора известности

Как указывает Н.С. Бондарь, наиболее значимые в плане правового регулирования отношения охватываются такими понятиями, как власть, свобода и ответственность [2. С. 23]. Так как товарные знаки прежде всего регулируют экономические отношения, правовые последствия их известности следует рассматривать в первую очередь с точки зрения того, каким образом она влияет на свойства собственности. А главным свойством последней является стоимость. Стоимость товарного знака формируется, прежде всего, за счет ценовой премии, которую готовы платить потребители за товары и услуги определенного производителя, поскольку оценивают их качество и полезность для себя выше, чем товары и услуги других производителей [10. С. 128–129]. Почему на рынке возникает такого рода асимметрия между товарными знаками? Благодаря реализации описанных выше функций и, к, л, м, о. Следовательно, стоимость товарного знака является следствием его уровня позитивной известности в отношении конкретного производителя. И именно поэтому позитивная известность создает предпосылки для дополнительной правовой защиты. Тогда главное отличие прав на изобретения от прав на товарные знаки состоит в том, что переход первых в общественное достояние приводит к появлению возможности их использования во благо всего общества, в то время как истечение вторых просто аннулирует стоимость существующего имущества.

Признание этого основного правового последствия приводит к коллизии в отношении общеизвестных товарных знаков. Пункт 2 статьи 1514 ГК РФ устанавливает, что правовая охрана общеизвестного товарного знака прекращается, в том числе, на основании принятого в соответствии со статьей 1486 ГК РФ решения о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака в связи с его неиспользованием [6]. Статья 1486, в свою очередь, определяет, что правовая охрана товарного знака может быть прекращена досрочно в отношении всех товаров

или части товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, вследствие неиспользования товарного знака непрерывно в течение трех лет. На первый взгляд, это логичное согласование правовых норм, основывающееся на том простом факте, что общеизвестный товарный знак является разновидностью товарных знаков вообще, следовательно, на него распространяются общие закономерности регулирования последних. Однако мысленный эксперимент, в котором осуществляется попытка аннулирования регистрации общеизвестного товарного знака по основанию неиспользования, показывает, что в этом случае возникают, как минимум, две существенные проблемы. Первая из них связана с остаточной стоимостью общеизвестного товарного знака, вторая — с введением потребителей в заблуждение.

Рассмотрим следующий пример. Имеется общеизвестный товарный знак № 104 «Трансаэро». На 31 декабря 2016 г. оценки его стоимости доходили до 50,75 млрд. руб [5]. 20.09.2017 правообладатель — ОАО «Авиационная компания «ТРАНСАЭРО» решением Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области по делу А56–75891/2015 признан несостоятельным (банкротом). Предположим, что экономическая деятельность авиакомпании «Трансаэро» приостановлена навсегда и после завершения процедуры банкротства товарный знак по-прежнему не будет использоваться уже новым собственником. Очевидно, что по прошествии трех лет после прекращения независимых от правообладателя обстоятельств неиспользования, любое заинтересованное лицо сможет подать иск о прекращении правовой защиты общеизвестного товарного знака № 104. Представляется, что суды с высокой вероятностью окажутся в весьма сложной ситуации. Разумеется, после банкротства компании ценность ее бренда может существенно снизиться, в том числе за счет прекращения экономической деятельности. Но стоимость общеизвестного товарного знака № 104 и через пять, и через десять лет наверняка все еще будет составлять хотя бы тысячную долю от прежней. А это десятки миллионов рублей. Таким образом, с одной стороны, описанные обстоятельства прямо подпадают под нормы статьи 1486. С другой — иск о прекращении правовой защиты общеизвестного товарного знака № 104 будет обладать признаками злоупотребления правом, поскольку окажется

направленным не на реализацию цели, с которой устанавливались сроки по неиспользованию (предотвращение резервной скупки товарных знаков и вывода их из оборота), а фактически на захват чужого имущества. Кроме того, если товарный знак сохранит свою известность, то его последующая регистрация «заинтересованным лицом» окажется невозможной в связи с тем, что она будет вводить потребителей в заблуждение, что противоречит статье 1483 ГК РФ. Представляется, что описанная схема «рейдерского захвата» общеизвестных товарных знаков окажется нежизнеспособной в силу того, что суды смогут усмотреть в действиях претендентов признаки злоупотребления правом. В таком случае применение статьи 10 ГК РФ оградит добросовестных правообладателей. Но это применение потребует дополнительных интерпретаций со стороны суда в том случае, если коллизия не будет заранее разрешена изменениями в законодательстве.

Заключение

Поставленная в статье проблема заключалась в том, что социальная нежелательность сильной монополизации рынков влечет вывод о необходимом ограничении действия интеллектуальных прав, но этот вывод, реализованный в отношении изобретений, оказывается не применим к товарным знакам, в особенности общеизвестным. Проведенный анализ функций товарного знака, роли известности для их исполнения и ее правовых последствий показал, что стоимость товарного знака является следствием его уровня позитивной известности в отношении конкретного производителя, которая и нуждается в дополнительной правовой защите. А главным отличием прав на изобретения от прав на товарные знаки выступает дифференциация результатов истечения прав: в первом случае общество получает возможность свободного использования новых технологий, а во втором — свободного использования обозначения с обнуленной стоимостью. Ведь оно уже не связывается потребителями с позитивной известностью в отношении конкретного производителя. Очевидно, что в такой ситуации ограничение срока действия интеллектуальных прав не имеет смысла, и бессрочный характер защиты общеизвестных товарных знаков оказывается полностью оправданным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. М.: Издательский дом Гребенникова, 2003.
2. Бондарь Н. С. Конституционная модернизация российской государственности: в свете практики конституционного правосудия. М.: Юнити-Дана. 2014.
3. Ван Хук М. Право как коммуникация. СПб.: Издательство СПбГУ, 2012.
4. Веркман К. Д. Товарные знаки. М.: Прогресс, 1986.
5. Воробьев А. Бренд разорившейся «Трансаэро» все еще стоит почти 51 млрд. рублей // Ведомости. 25 мая 2017. URL: <https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2017/05/25/691394-brend-razorivsheysya>.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации. В редакции от 23.05.2018.
7. Келлер К. Л. Стратегический брэнд-менеджмент. М.: Вильямс, 2005.
8. Поляков А. В. Общая теория права: проблемы интерпретации в контексте коммуникативного подхода. М.: Проспект, 2016.
9. Сачков Ю. В. Причинность // Новая философская энциклопедия / под ред. В. С. Степина. М.: Мысль, 2010. Т. 3.
10. Смит Г. В. Оценка товарных знаков. М.: Квинто-Консалтинг, 2010.
11. Таболо М. В. Функции товарного знака // Современное право. 2018. № 5. С. 138–144.
12. Украинцев Б. С. Самоуправляемые системы и причинность. М.: Мысль, 1972.
13. Чармэссон Г. Торговая марка. СПб.: Питер, 1999.
14. Чернатони Л., МакДональд М. Как создать мощный бренд. М.: Юнити-Дана, 2006.
15. Aus J. P. Conjunctural causation in comparative case-oriented research // Quality and Quantity. 2009. № 2. P. 173–183.
16. Crutch S. J., Warrington E. K. The semantic organisation of proper nouns: the case of people and brand names // Neuropsychologia. 2004. № 5. P. 584–596.
17. Gontijo P. F. D., Zhang, S. The Mental Representation of Brand Names: Are Brand Names a Class by Themselves? // Psycholinguistic phenomena in marketing communications. Ed. by T. M. Lowrey. New-Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2007. P. 23–37.
18. Hirschi T., Selvin H. C. False criteria of causality in delinquency research // Social problems. 1966. № 3. P. 254–268.
19. Lantos G. P. Consumer behavior in action. London: ME Sharpe, 2010.
20. Ragin C. Redesigning social inquiry. Chicago: University of Chicago Press, 2008.
21. Shoemaker D. J. Theories of delinquency: An examination of explanations of delinquent behavior. Oxford: Oxford University Press, 2018.

© Батыков Иван Владимирович (ivbatykov@socexpertiza.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, главное здание

ДОБРОВОЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАННОЕ СОГЛАСИЕ ПАЦИЕНТА В СИСТЕМЕ ПРАВОВЫХ И ОБЩЕСОЦИАЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Безруков Юрий Иванович

Старший преподаватель, Уральский государственный
юридический университет
roa@ru66.ru

VOLUNTARY INFORMED PATIENT AGREEMENT IN THE SYSTEM OF LEGAL AND SOCIAL SOCIETY: STATEMENT OF THE PROBLEM

Yu. Bezrukov

Summary. Consideration of awareness as a phenomenon of social reality implies its systemic understanding in the context of such phenomena as "legal awareness", "informational meaning", "informational perception", "information honesty", "special knowledge". Analyzing awareness as a social phenomenon, the author notes that it is characterized by such cognitive characteristics, which imply a reduction in the uncertainty of knowledge about the phenomenon, knowledge of activities, actions, events, which involve many general social factors, including those that are not covered by law. The specificity of such knowledge lies not so much in the technological process of its assimilation by the individual, but primarily in the value aspect, which implies an assessment of knowledge as truthful, fair, convincing, reliable, etc. the author comes to the conclusion that awareness is not just the end result of mastering the information, as it seems at first glance, it is a state of competition among interested parties. In this case, not only facts, but also relationships are also important, and sometimes more important.

The article discusses the specifics of awareness in relation to the field of medical law, in particular, on the example of the patient's voluntary informed consent in the provision of medical services to him. The author sees at the same time some methodological defects of special knowledge, including in relation to the voluntary informed consent of the patient.

Based on the consideration of the doctrine of voluntary informed consent of the patient, it is concluded that there is no moral platform of voluntary informed consent of the patient in the Russian Federation and its contradictory legal nature.

Keywords: awareness, special knowledge, voluntary informed consent of the patient, legal awareness, methodological defects of special knowledge.

Аннотация. Рассмотрение информированности как явления социальной действительности предполагает её системное осмысление в контексте таких явлений как «правовая информированность», «информационный смысл», «информационное восприятие», «информационная добросовестность», «специальные знания». Анализируя информированность как социальное явление, автор отмечает, что для него характерны такие когнитивные характеристики, которые подразумевают уменьшение неопределенности знания о явлении, знания о деятельности, действии, событии, в которых задействованы многие общесоциальные факторы, в том числе и такие, которые не охватываются правом. Специфика такого знания заключается не столько в технологическом процессе его усвоения личностью, сколько прежде всего в ценностном аспекте, который подразумевает оценку знания как правдивого, справедливого, убедительного, надежного и т.д. автор приходит к выводу о том, что информированность — это не просто конечный результат освоения информации, как это кажется на первый взгляд, это состояние состязательности заинтересованных сторон. В данном случае также важны, а иногда и более важны не только факты, но и отношения.

В статье рассматривается специфика информированности применительно к области медицинского права, в частности, на примере добровольного информированного согласия пациента при оказании ему медицинских услуг. Автор усматривает при этом некоторые методологические дефекты специального знания, в том числе применительно к добровольному информированному согласию пациента.

На основании рассмотрения доктрины добровольного информированного согласия пациента делается вывод об отсутствии нравственной платформы добровольного информированного согласия пациента в РФ и его противоречивом правовом характере.

Ключевые слова: информированность, специальные знания, добровольное информированное согласие пациента, правовая информированность, методологические дефекты специального знания.

Бурное развитие в начале XXI века информационно-телекоммуникационной среды, цифровых технологий, обеспечили широкую доступность практически любой информации. Это привело к тому, что зачастую сложно определить, где проходит граница между общей информированностью индивида и его специальными знаниями. Например, если рассмотреть сферу медицины, то становится понятно, что информацией о болезнях, их клинических картинах, симптоматике, методах диагностики и лечении может обладать любой человек, не имеющий специального медицинского образования. Логичен вопрос: чем же он владеет: общими познаниями, или специальными медицинскими знаниями? Это представляет из себя важную методологическую проблему, которая будет рассмотрена на материале медицинского права в контексте проблемы информированного согласия пациента на медицинское вмешательство.

Правовая информированность как научная проблема в отечественном правоведении была сформулирована еще в советский период. Например, одним из первых о правовой информированности в 1981 г. упомянул Н.Я. Соколов, который трактовал правовую информированность как вид социальной информации, представляющей собой совокупность сведений обо всем, что связано с правом, механизмом его социального действия» [27, 37]. Автор этого определения затратил много усилий на исследование более общей проблемы — профессионального правосознания юристов как разновидности специального знания.

Проблему информированности рассматривал С.В. Боботов [9]. В развитие высказанных им идей, проблему факторов правовой информированности затронули В.В. Бородин и В.М. Бойер [12].

В.М. Бойер, в частности, отмечал, что «правовая информированность личности выступает как степень овладения правовой информацией, обусловленная образованием, правовым опытом, социальным статусом, интересом и психологической установкой индивида; правовая информированность является действенным инструментом реализации творческой роли права и позволяет гражданам наиболее полно использовать их демократические права и свободы. Она способствует формированию уважения к правовому закону, развивает правовое мышление, формирует правовую культуру, стимулирует социально зрелое поведение личности в правовой сфере [11, 7].

Общеправовые подходы, реализованные указанными исследователями в советский период развития юридической науки нашли свою поддержку в настоящее время. Так, Р.А. Осипов в статье «Правовое ин-

формирование: понятие и соотношение со смежными категориями» отмечает, что это «организационный, последовательный, комплексный процесс доведения компетентными субъектами ... сведений о праве и связанных с ним явлениях (правовой информации)» [21, 158].

В ряде исследований правовое информирование признают отдельной задачей государства [28].

Типы информированности рассматривает в своем исследовании И.А. Комелькова и В.Р. Унесихин [17]. Авторы выделяют 4 типа информированности: смешанный тип, умеренно информированный, слабо информированный и не информированный. Думается, предложенная авторами типология вполне допустима. Однако при всей логичности такого подхода авторы оставляют без внимания необходимость общеправовой дефиниции понятия «информированность», которую нужно рассматривать как знание вообще, но никак не специальное знание.

Н.В. Киселева в своей статье «Информированность, как фактор влияния на уровень удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления» [16] осуществила анализ влияния когнитивного фактора — «информированность» на уровень социальной удовлетворенности деятельностью органов местного самоуправления.

А.Н. Покида в работе «Правовая информированность российского населения» понятия «информированность» и «осведомленность» считает содержательно идентичными, и замечает, что «повышение правовой осведомленности придает населению больше оптимизма. Граждане больше видят положительных изменений в уровне правопорядка в стране, их меньше беспокоит потеря работы или неопределенность будущего. У них выше готовность защищать свои законные права, интересы» [24]. Ряд технико-юридических аспектов правовой информированности рассматривает Э.М. Аллаярова [5].

Важно понимать, что *информированность* — это свойство общего знания человека, которое формируется в процессе познания — т.е. процесса уменьшения незнания, процесса, снимающего неопределенность в результате получаемой информации. Например, человек обучается правовым наукам, юриспруденции, познает право, в результате этого процесса познания доля его незнания о праве уменьшается, человек становится информированным в конкретной области знания.

Если информация вообще, существующая, например, в управлении, в целом безлична, то информированность — это свойство личности, имеющее ценност-

но-этические характеристики, такие как достоверность, убедительность, надежность, значимость и т.д. Можно выделить различные виды информированности: политическую, правовую, медицинскую, бытовую, научную и др. Все они взаимодействуют между собой, предопределяя качество и эффективность процесса информированности.

Актуальность изучения информированности связана с тем, что в первой четверти XXI века мир вошел в новую эру, — эру производства и распространения знаний. В современной цивилизации доминирует экономика знаний. В результате человек «вынужден знать то, на что имеет право, и это становится требованием времени, предела возможностей, с одной стороны, является ограничивающим фактором для борьбы с любыми проявлениями произвола для решения конфликтных и спорных вопросов. С другой стороны, это и есть свобода, предполагающая специфику действий и масштабы возможностей» [10,322].

Информация нередко воспринимается как функция рынка, «работающая» как на потребителя, так и на производителя. И. А. Мальковская, исследуя дискурсивные матрицы коммуникации, в том числе в сфере рынка, полагает, что социокультурная концепция коммуникации подразумевает обратную связь, или диалог. Автор утверждает: «в этой концепции важна не столько презентация готового информационного продукта, сколько создание атмосферы его формирования в процессе диалога. Коммуникация в таком случае понимается как процесс разделения знаний между журналистами, экспертами, публикой и политиками, в результате которых осуществляется полный обмен информацией, Рациональность как компонент выработки и принятия решения становится здесь лишь одной из составляющих общего процесса коммуникации, апеллирующей к чувствам, эмоциям, и здравому смыслу» [20, 157].

К пониманию важности научного определения информированности как общенаучной категории, приходит ряд отечественных ученых-юристов. Рассматривая эту категорию как одну из основных, исследователи приходят к мысли о том, что родовым понятием по отношению к понятию «информированность» выступает понятие «информация». Далее понятийный ряд дополняется понятием «информационная безопасность», «информационный смысл», «информационное восприятие» и т.д. Так, например, П. У. Кузнецов полагает, что категория «информационная безопасность» гораздо шире по своему объему, чем ее государственно-правовая интерпретация. «В ее понимание должны включаться общесоциологический смысл и роль обеспечения безопасности человеческой деятельности в современную информационную эпоху, т.е. не только безопас-

ность интересов субъектов, но и состояние защиты самой среды как общественного явления» [18, 17].

Ф. Х. Галиев, исследуя синкретизм правовой культуры в контексте становления правового государства, подчеркивает, что многие ученые анализируют объект-субъектные связи в праве через социальные взаимодействия людей в целом. Он приводит точку зрения авторов монографии «Право и культура», что «между личными убеждениями человека, его мотивами в социально значимых обстоятельствах и правовыми нормами, предписывающими в этой ситуации определенное поведение, не всегда складывается непротиворечивая связь. Массовые правовые идеалы, убеждения, оценки, поведение людей в области права формируются во многом самопроизвольно, через индивидуальную активность, через социальные взаимодействия людей в целом, которые законодательные и правоприменительные органы не в состоянии полностью поставить под свой контроль» [25, 36–37].

Приведенный краткий обзор мнений ученых-юристов по проблеме информированности, показывает, что подавляющее число авторов связывают информированность с состоянием обладания информацией определенного вида (прежде всего — правовой информацией). Данный подход исследователей не вызывает существенных возражений. Тем не менее, следует отметить следующее.

Рассмотрение информированности как явления социальной действительности предполагает его системное осмысление в контексте таких феноменов как «информационный смысл», «информационное восприятие», «информация», «специальные знания» и т.д. В свое время С. С. Алексеев обосновывая гуманитарные основания права отмечал, что гуманитарное начало права должно быть нормативно организовано. Это мнение может быть в полной мере отнесено и к информированности как социальному явлению. Ученый писал, что гуманитарное начало позитивного права «обособление отдельного человека от «целого», обретение им качества автономной личности, самостоятельного индивида с социально обусловленной необходимостью обеспечения его свободой, самостоятельной творческой деятельности, индивидуальности, а в этой связи — создание и развитие общественных форм, направленных на обеспечение свободы, самостоятельности, активности и предприимчивости личности... А отсюда — внедрение в жизнь общества, в саму его органику нормативных начал, соответствующих указанным человеческим ценностям» [6, 195].

Анализируя информированность как особое явление, важно отметить, что для него характерны такие

когнитивные характеристики, которые подразумевают уменьшение неопределенности знания о явлении, знания о деятельности, действии, событии, в которых задействованы многие общесоциальные факторы, в том числе и такие, которые не охватываются правом. Специфика такого знания заключается не столько в технологическом процессе его усвоения личностью, сколько прежде всего в ценностном аспекте, который подразумевает оценку знания как правдивого, справедливого, убедительного, надежного и т.д.

Обратимся в этой связи к прояснению специфики информированности, которая для правовой науки представляет интерес не меньший, чем специальные знания.

Как известно, суд в рамках своей профессиональной деятельности связан с необходимостью быть максимально широко информированным, обязан составить впечатление о волевых характеристиках участников процесса, моральной устойчивости, чувстве долга, глубине раскаяния и т.д. Экспертные данные здесь не могут иметь определяющее значение. В этой связи интересно мнение Б. Н. Алмазова, который полагает, что «здесь требуется умение соотносить независимые характеристики, извлекая достоверную и достаточную информацию из заведомо противоречащих друг другу сведений. Так что недоверчивость к мнениям и суждениям со стороны — профессиональные качества, быстро формирующиеся у тех, кто принимает судебные решения. Им приходится полагаться только на себя. Специальные знания тут уместны разве что для обобщения материалов по лжесвидетельству и добросовестным заблуждениям для методических рекомендаций и наставлений, но не более того. Обосновать прямое недоверие к показаниям конкретного человека (при отсутствии формальных оснований) невозможно, ибо речь идет не о фактах, а о суждениях. Еще труднее бывает высказаться о так называемой нравственной несостоятельности свидетеля. Любой работник суда прекрасно знает, что правосудие бывает вынуждено считаться с мнением людей, которые не испытывают стыда за лжесвидетельство просто потому, что участие в отправлении правосудия никак не затрагивает их маргинальных ценностных ориентаций» [7,130]. По мнению автора, это безусловно влияет на внутренние убеждения судьи, интуитивно чувствующего, с кем он имеет дело, но остается за пределами доказательственного права, ибо нет никаких оснований делить свидетелей не более или менее заслуживающих доверия в официальном порядке [7,130].

Таким образом, информированность — это не просто конечный результат освоения информации, как

это кажется на первый взгляд, это состояние состоятельности заинтересованных сторон. В данном случае также важны, а иногда и более важны не только факты, но и отношения. Н. Винер, определяя качественные свойства информации, определил ее общесоциальный характер, связанный со средой существования человека. Он полагал, что «информация — это обозначение содержания, полученного из внешнего мира в процессе нашего приспособления к нему и приспособление к нему наших чувств. Процесс получения и использования информации является процессом нашего приспособления к случайностям внешней среды и нашей жизнедеятельности в этой среде» [13,31].

Информированность в «режиме состояния», свойства сознания личности — это всегда взаимодействие, тогда как информация — это сведения, которые напрямую не связаны с взаимодействием субъектов. Информированность как когнитивный фактор в большей мере оценочное знание чем адекватное отражение действительности, хотя и этот элемент знания бывает в нее включен. Так, В. М. Розин полагает, что как и любой другой человек, потенциальный правонарушитель «существует в пространстве трех координат: в пространстве своей личности (реализации ее желаний, потребностей, форм и способов поведения и т.п.) в своеобразном правовом пространстве (знание законов, запреты и табу в обществе, страх перед наказанием и т.п.) и в пространстве своего воображения (замыслы, разрешения своего неблагополучия и проблем, переживание происходящих при этом событий и т.д.)» [26,182].

Теодор Адорно, обосновывая негативную диалектику, попытался уйти от привычных абстракций, в том числе и в праве. Он пришел к выводу, созвучному нашему представлению об информированности как когнитивном феномене. Автор утверждает, что «мышление само есть поведение, поступок, действие, поэтому в нем присутствует потребность, и прежде всего потребность жить» [3, 304].

Информированность как состояние, связанное с устранением неопределенности в явлении, ситуации, безусловно связано с сущностью информации (а также с ее получением, анализом, отрицанием, принятием). В то же время информированность одновременно находится в отношениях, связанных со всей совокупностью отношений в обществе. Мир вещей во многом определяет свойства информации (ее постоянные и временные, а также причинно-следственные характеристики).

Правовая информированность содержит строго определенный концепт — конкретную правовую информацию, результат специального познания, в то вре-

мя как информированность — это общесоциальная категория содержит весь спектр разнообразной информации (бытовой, нравственной, медицинской и т.д.).

Рассмотрим специфику информированности применительно к области медицинского права, в частности, на примере информированного согласия пациента при оказании медицинских услуг.

И.Г. Ломакина справедливо полагает, что современная модель отношений между пациентом и врачом, основанная на предпринимательской деятельности, предполагает *большую свободу действий со стороны пациента «и автономия воли, и недопустимость вмешательства в частную жизнь, и самостоятельность, и инициативность в беспрепятственном осуществлении собственных субъективных прав* наполняет отношения с участием пациента совершенно иным, новым содержанием» [19, 255]. Принято считать, что пациент является одним из наиболее уязвимых, даже беззащитных субъектов права, т.к. не обладая профессиональными специальными знаниями, он должен принять заключение врача о состоянии своего здоровья, о необходимом медицинском вмешательстве, о последствиях, связанных с отказом от медицинского вмешательства.

Доктрина информационного согласия пациента, выработанная в 50–60-х годах XX века в зарубежном праве, до сих пор не получила развития в отечественном законодательстве. В 1997 г. была принята Конвенция о защите прав и достоинства человека в связи с применением достижений биологии и медицины [2]. В ст. 5 Конвенции содержится общее правило: «Медицинское вмешательство может осуществляться лишь после того, как соответствующее лицо даст на это свое добровольное информированное согласие».

Это лицо заранее получает соответствующую информацию о цели и характере вмешательства, а также о его последствиях и рисках. Это лицо может в любой момент беспрепятственно отозвать свое согласие». Таким образом, Конвенция устанавливает общие рамки защиты прав человека в медицине и биологии, провозглашая в ст. 1: «Стороны настоящей Конвенции защищают достоинство и индивидуальную целостность человека и гарантируют каждому без исключения соблюдение неприкосновенности личности и других прав и основных свобод в связи с применением достижений биологии и медицины» [2].

Содержание правового института информированного согласия пациента составляют нормативные положения, согласно которым для медицинского вмешательства, характеризующегося наличием риска для жизни или здоровья пациента, на соответствующее

вмешательства должно быть получено его согласие, которое дается пациентом в установленной форме [8, 73].

Как отмечает в связи с этим Т.Г. Погодина, добровольное информированное согласие должно основываться на *предоставленной в доступной форме обстоятельной информации о предстоящем вмешательстве, вероятных осложнениях, возможных процедурах и условиях их осуществления и в этом смысле является средством обеспечения прав как пациента, так и лечащего врача* [23, 71]. Аналогичного подхода придерживается российский законодатель — в части 1 ст. 20 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [29]. Схожие правила закреплены в нормах международного права, в частности, в положениях ст. 5–10 Конвенция о защите прав и достоинства человека в связи с применением достижений биологии и медицины от 4 апреля 1997 г. [2], которую Россия не подписала.

В заданном контексте уместен вопрос о том, где проходит граница между собственно специальными (т.е. медицинскими) и обыденными знаниями. Как известно, отечественная правовая доктрина признает специальными знаниями, как правило, узкопрофессиональную сферу знаний, обусловленную спецификой образования и сферы деятельности конкретного лица (например, в области права, естественных наук, медицины и т.п.). Однако такой подход в прикладной плоскости обнаруживает ряд методологических дефектов.

Так, к примеру, подобная концептуализация в юридической доктрине и практике признается неприменимой в отношении правовых знаний (которые при таком подходе относятся к сфере специальных знаний). Обратимся в связи с этим к иностранному праву. Как пишут американские авторы Р. К. Ру и Н. Силвинг, в англо-саксонской правовой доктрине утвердился принцип, в силу которого знание права — это неопровержимая презумпция, поскольку знание действующих законов отражает содержание осмотрительности как общеправового принципа [31, 430]. Подобный подход нашел свое отражение и в практике судов Соединенного Королевства и США. Так, в деле *M'Naghten* [32], рассмотренном Палатой Лордов Соединенного Королевства в 1843 г., решался вопрос о гражданско-правовой ответственности лица, совершившего убийство заместителя Премьер-министра. Обвиняемый утверждал, что совершил преступление по политическим мотивам и вследствие сложности ознакомления с правом Англии ввиду его принадлежности к прецедентно-правовой системе не мог знать, что помимо уголовной ответственности за убийство он должен также понести гражданско-правовую ответственность перед Королевством. Однако

Суд отклонил его доводы, указав, что, понимая характер своих действий в уголовно-правовом аспекте, обвиняемый не мог не предполагать, что гибель Премьер-министра повлечет за собой неблагоприятные последствия для всего государства в целом, которые, безусловно, должны быть компенсированы, «ибо Корона лишилась возможности использовать личные качества и управленческие навыки потерпевшего во благо народа и государства». Еще более жесткая позиция по данному вопросу усматривается в деле *People v. Schmidt*, постановление по которому было вынесено Верховным Судом штата Нью-Йорк в 1915 г. В данном деле суд прямо указал, что «знание закона составляет моральный долг (курсив мой — Ю.Б.) человека» [33].

Кроме того, подход к определению специальных знаний, утвердившийся в отечественном правоведе-нии, не соответствует положениям ч. 3 ст. 15 Конституции Российской Федерации [1], из содержания которой вытекает презумпция знания закона в российском праве, основанная на том, что нормативно-правовые акты в Российской Федерации подлежат официальному опубликованию и доведению до всеобщего сведения.

По нашему мнению, ключевой признак специальных знаний — это необходимость овладения специальной методологией их интерпретации. Так, официальное опубликование нормативно-правовых актов делает нормы права, по сути, доступными каждому. Кроме того, в рамках утвердившегося в правосознании отечественного правоприменителя позитивистского подхода к праву вопрос о «специальном» характере юридических знаний по существу деактуализируется, поскольку для правоприменителя важно буквальное значение нормы, а не философско-правовые или политико-идеологические основания, составляющие ее сущность. В этом смысле юридические знания (тракуемые, безусловно, в узком смысле, т.е. как знание положений позитивного права) не могут быть отнесены к специальным.

Иная ситуация усматривается применительно к медицинским знаниям. С одной стороны, безусловно, учебные издания по различным отраслям медицины общедоступны. Однако лицо, не имеющее специального образования и практической подготовки, вряд ли сможет достоверно интерпретировать их содержание. Специальные знания в этом смысле требуют комплексной методологии осмысления; так, вряд ли лицо, не являющееся по образованию врачом, сможет понять содержание учебного пособия по нефрологии или стоматологии. Изложенное, по нашему мнению, приобретает особую актуальность в аспекте института добровольного информированного согласия, который предусматривает юридическую обязанность врача изложить пациенту существо возможных рисков и проце-

дуру медицинского вмешательства доступным языком. Ведь до тех пор, пока данные знания осмысливаются профессионалом на основании комплексного методологического подхода (т.е. с привлечением данных биологии, химии, физики и др.), они представляют собой специфические формы профессионального мышления и в этом смысле являются специальными знаниями. Однако квинтэссенция этих знаний, представленная, возможно, в более абстрактном и не вполне истинном (с методологической точки зрения) виде, но представляющая собой, по существу, именно *информацию*, а не *знание*, уже не составляет предмет специальных знаний.

В этой связи существенный исследовательский интерес представляет правовая позиция, выраженная Апелляционным судом округа Колумбия (США) в 2007 г. в постановлении по делу *Doe ex. rel. Tarlow v. District of Columbia* [30].

Обстоятельства дела заключались в следующем. Опекун недееспособной совершеннолетней гражданки США обратился в государственную медицинскую клинику федерального округа Колумбия, с тем, чтобы оформить в интересах своей подопечной договор возмездного оказания медицинских услуг, поскольку его представляемая высказывала жалобы относительно состояния своего здоровья. Медицинские работники в процессе обследования обнаружили, что у пациентки начался некроз поджелудочной железы, в связи с чем потребовалась срочная операция, которая могла привести к осложнениям. Однако врачи не смогли объяснить пациентке существо предстоящего медицинского вмешательства и, вопреки требованиям закона, произвели операцию, не получив от нее информированного добровольного согласия.

Опекун пациентки обратился в суд с иском к руководству больницы, требуя привлечь врачей к ответственности за неполучение добровольного информированного согласия пациентки, хотя в результате операции вред ее здоровью не был причинен. С позицией ответчика согласился суд первой инстанции, обязавший больницу выплатить пациентке компенсацию в размере 10 тыс. долл. Однако к иному выводу пришел суд апелляционной инстанции. Рассматривая дело, суд обратил внимание на то обстоятельство, что пациентка была недееспособна вследствие наличия у нее генетического заболевания, синдрома Дауна. Соответственно, она не могла правильно интерпретировать информацию, в отличие от человека, который не страдает таким заболеванием. Тем не менее суд отметил: «Знания в области медицины характеризуются тем, что требуют всестороннего подхода, широкого использования данных других естественных наук, который в свою очередь

формируется в рамках университетского обучения. Эти знания доступны не всем, а лишь тем, кто овладел принципами и методами их интерпретации. Соответственно, информируя пациента с целью получения добровольного согласия, врач должен суметь так выразить свое специальное знание, чтобы человек, не имеющий необходимых навыков для получения такой информации, мог без труда понять, о чем ему говорит врач — профессионал».

В Российской Федерации право на добровольное информированное согласие пациента изложена в статьях 20 и 54 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [29]. Так, в части 1 статьи 20 данного закона установлено, что «необходимым предварительным условием медицинского вмешательства является дача информированного добровольного согласия гражданина или его законного представителя на медицинское вмешательство на основании предоставленной медицинским работником в доступной форме полной информации о целях метода оказания медицинской помощи, связанных с ними рисков, возможных вариантах медицинского вмешательства, о его последствиях, а также о предполагаемых результатах оказания медицинской помощи».

В части 8 статьи 20 определено: «Порядок дачи информированного добровольного согласия на медицинское вмешательство и отказ от медицинского вмешательства, в том числе в отношении определенных видов медицинского вмешательства, форма информированного добровольного согласия на медицинское вмешательство и форма отказа от медицинского вмешательства утверждается уполномоченным федеральным органом исполнительной власти».

Статья 54 указанного закона, устанавливающая права несовершеннолетних в сфере охраны здоровья, в пункте 5 части 1 определяет *право* несовершеннолетних на получение информации о состоянии здоровья в доступной для них форме. В части 2 установлено, что «несовершеннолетние в возрасте старше 15 лет или больные наркоманией несовершеннолетние в возрасте старше 16 лет имеют право на информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство или на отказ от него в соответствии с ... федеральным законом, за исключением случаев оказания им медицинской помощи в соответствии с частями 2 и 9 статьи 20 ... федерального закона».

Часть 2 статьи 20 данного закона устанавливает информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство одного из родителей в целях установления состояния наркотического либо иного токсического опьянения, а часть 9 статьи 20 устанавливает

возможность медицинского вмешательства без согласия гражданина, одного из родителей или иного законного представителя по экстренным показаниям для устранения угрозы жизни человека и если его состояние не позволяет выразить свою волю или отсутствуют законные представители (в отношении лиц, указанных в части 2 статьи 20), и по некоторым другим основаниям.

Исходя из положений Федерального закона можно заключить, что имеется коллизия между частью 1 статьи 20 и частью 2 статьи 54.

Право — это прежде всего равенство, равные права граждан и равные возможности. Если в части 1 статьи 20 указанного закона информированное добровольное согласие является необходимым *предварительным* условием медицинского вмешательства, то следовательно, это обязывает медицинских работников предоставить пациенту достоверную информацию о медицинском вмешательстве, то по части 2 статьи 54 закона, несовершеннолетние «имеют право» на информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство или на отказ от него. В данной правовой норме отсутствует ключевая конструкция, согласной которой «необходимым предварительным условием медицинского вмешательства является дача информированного добровольного согласия граждан ...»

Право может быть реализовано, а может быть не реализовано. Соответственно, обязанность медицинских работников по доведению до сознания пациента достоверной информации в доступной для него форме может иметь место, а может и отсутствовать.

Абсолютно очевидна неполнота приведенных нами норм права с точки зрения их регулятивного потенциала, которая неизбежно приведет к злоупотреблению правом со стороны врачей.

Также исходя из данных положений закона нельзя сделать вывод об очевидной ценности человеческой жизни. Закон абстрагировался от этических норм, от понимания человека как осуществляющего себя в определенных феноменах — в поступках, мыслях, символах, страхах, опасениях и так далее. Что означает «дать добровольное информированное согласие на медицинское вмешательство»? Это не только цена здоровья или даже жизни, это, к сожалению, и цена этого медицинского вмешательства в финансовом плане, это угроза потери работы, это нравственная оценка человека с точки зрения долга, семейных обязанностей и многого другого. С учётом медицинской безграмотности населения безусловно, на первое место здесь выйдут страхи и опасения. С учетом финансовой несо-

стоятельности многих пациентов процесс получения данного согласия утрачивает всякий смысл. Пока же ситуация с состоянием информированности пациента в Российской Федерации никак не изменилось к лучшему.

Нравственная платформа информированного добровольного согласия пациента на медицинское вмешательство не претерпевает никаких изменений, что затрудняет использование соответствующей юридической конструкции на практике. Информированное согласие пациента в этой связи не может на сегодняшний день являться основой гражданско-правового регулирования отношений как при возмездном, так и безвозмездном оказании медицинских услуг. Следует согласиться с мнением И. Г. Ломакиной о том, что в отечественной медицинской и судебной практике информированное добровольное согласие пациента превращается в фикцию. «Согласие пациента на проводимое лечение в большинстве случаев превращена

в формальность, основным содержанием которой становится получение подписи пациента или его законного представителя под подписью врача: «С назначенным лечением согласен, о возможных осложнениях предупреждён». Причём подпись эта ставится до перечисления назначенного лечения; в медицинских картах амбулаторного больного подпись пациента о согласии на лечение, вообще, как правило, отсутствует. Закрепилось традиция при подготовке пациента к сложному медицинскому оперативному например вмешательству брать с него расписку в том, что исполнитель медицинской услуги не гарантирует ему положительного результата... и соответственно риски неблагоприятного исхода медицинского вмешательства пациент все берет на себя» [19,255].

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о несовершенстве правовых конструкций информированности и добровольного информированного согласия пациента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. //Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Конвенция о защите прав человека и человеческого достоинства в связи с применением биологии и медицины: Конвенция о правах человека и биомедицине ETS N164 (Принята Комитетом министров Совета Европы 19 ноября 1996 г.)//Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Адорно Теодор. Негативная диалектика / пер. с нем.Е.Л. Петренко. М.: АСТ. 2014. 511 с.
4. Актуальные проблемы теории государства и права: учеб. пособие / отв. ред. Р. В. Шагиева. М.: Норма: ИНФРА-М, 2011.
5. Аллаярлова Э. М. Правовая информированность населения в условиях современного российского общества // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 11. С. 2406–2410. [Алексеев С. С. Право: азбука, теория, философия. Опыт комплексного исследования. М.: Статут, 2009.
6. Алмазов Б. Н. Личность в правовом поле. Монография. Екатеринбург: Издательский дом УрГЮА. 2005.
7. Бажанов Н. О. Информированное добровольное согласие пациента на медицинское вмешательство: возрастные аспекты // Врач. 2011. № 10. С. 73–75.
8. Бажанов Н. О. Медико-правовые аспекты информированного добровольного согласия // Здравоохранение Российской Федерации. 2012. № 6. С. 12–19.
9. Боботов С. В. Роль правовой информации в формировании мотивов поведения // СССР-Болгария: правовая информированность личности. Сборник статей / Отв. ред.: Кудрявцев В. Н., Радев Я. — М.: Изд-во ИГиП АН СССР, 1984. 111 с.
10. Боер В. М. Правовая информированность и формирование правовой культуры личности (вопросы теории): Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Петербургский институт МВД России. СПб., 1993. 22 с.
11. Бородин В. В., Боер В. М. Факторы правовой информированности личности // Актуальные проблемы правоохранительной деятельности органов внутренних дел / Под общ. ред. С. Ф. Зыбина. СПб., 1993. С. 88–94.
12. Винер Н. Кибернетика и общества / Пер. Е. Г. Панфилова. — М.: Иностранная литература, 1958.
13. Галиев Ф. Х. Синкретизм современной правовой культуры. Монография. Уфа: РИЦБашГУ. 2011. 354 с.
14. Гойман В. И. Действие права (методологический анализ). М.: 1992. 181с.
15. Киселёва Н. В. Информированность, как фактор влияния на уровень удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления// Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. Вып. 4. С. 178–182.
16. Комелькова И. А., Унесихин В. Р. Информированность студентов о защите прав трудящихся // Master`s Journal. 2015. № 2. С. 283–288. С. 284. [Кузнецов П. У. Информационные основания права: Монография. Екатеринбург. Издательский дом УрГЮА. 2005. 204 с.
17. Ломакина И. Г. Информированное согласие пациента — основа гражданско- правового регулирования отношений при оказании платных медицинских услуг// Сравнительное правоведение и проблемы современной юриспруденции: Материалы международной научно-практической конференции (21–22 апреля 2005 г.): В 4 ч. Екатеринбург: Издательский дом «Уральская государственная юридическая академия». 2006. Ч. 1. 300 с. С. 251–257.
18. Мальковская И. А. Знак коммуникации. Дискурсивные матрицы. М.: КомКнига. 2005. 240 с.
19. Осипов Р. А. Правовое информирование: понятие и соотношение со смежными категориями // Вестник СГЮА. 2015. № 3. С. 153–158.
20. Осипов Р. А. К вопросу о видах и уровнях правовой информированности // Правовая культура. 2015. № 4(23). С. 128–133.
21. Погодина Т. Г. К вопросу о добровольном информированном согласии на медицинское вмешательство как неотъемлемое право пациента // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2015. Т. 30, № 2. С. 65–76.

22. Покида А. Н. Правовая информированность российского населения» понятия «информированность [Право и культура: монография / под ред. В. К. Егорова, О. Н. Астафьевой, Ю. А. Тихомирова, М.: Изд-во РАГС. 2009. 468 с.
23. Розин В. М. Генезис права. М.: Издательский дом «НОТА БЕНЕ», 2001. 205 с.
24. Соколов Н. Я. Правовая информированность общества: сущность и содержание // Советское государство и право. 1981. № 11. С. 37–44.
25. Трутанова А. В., Нуреева М. А., Исаева В. А. Хамидулин А. М. Правовое информирование молодежи // Символ науки. 2017. № 11. С. 77–91.
26. СПС «КонсультантПлюс».
27. Doeex. rel. Tarlow v. District of Columbia, 489 F.3d 376 (D. C. Cir. 2007).
28. P.K. Ryu, H. Silving. Error Juris: A Comparative Study // University of Chicago Law Review. Vol. 24: Iss. 3, Article 2. 1957. P. 430.
29. M'Naghten's Case, 10 Cl. & Fin. 200 (1843).
30. People v. Schmidt, 216 N.Y. 324, 340, 110 N.E. 945, 949 (1915).

© Безруков Юрий Иванович (roa@u66.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ПРИРОДЫ

Бородина Юлия Николаевна

Аспирант, Сургутский государственный университет
borodina.y.n@mail.ru

PROBLEMS OF IMPROVING CRIMINAL LEGISLATION IN THE FIELD OF NATURE PROTECTION

Yu. Borodina

Summary. The article presents the author's point of view on the formation of the legal basis of criminal policy in the field of nature conservation. The most acute criminal-legal problems have been singled out, a number of questions of efficiency of application of norms about responsibility for ecological crimes have been revealed, key moments of law-enforcement practice on examples of law-enforcement practice have been illustrated, ways of their legislative decision have been offered.

Keywords: environmental crimes, environmental crime, environmental protection, criminal policy.

Аннотация. В статье изложена точка зрения автора на формирование правовой основы уголовной политики в области охраны природы. Выделены наиболее острые уголовно-правовые проблемы, выявлен ряд вопросов эффективности применения норм об ответственности за экологические преступления, проиллюстрированы ключевые моменты правоприменительной практики на примерах, предложены пути их законодательного решения.

Ключевые слова: экологические преступления, экологическая преступность, охрана природной среды, уголовно-правовая политика.

Эксперты считают, что 15% территории страны — это зона экологической катастрофы, 20 миллионов человек дышат загрязненным, вредным для здоровья и жизни воздухом. По данным многочисленных исследований в области экологии, можно сделать вывод, что за последние годы ни одна глобальная экологическая характеристика не улучшилась. Из-за нелегального рыболовства его запасы катастрофически сокращаются, и, прежде всего, исчезают ценные виды [9, с. 245]. Важно отметить, что статистические данные не дают полной картины состояния преступности. Во-первых, данные не по всем 100 видам экологических преступлений отражены в статистических отчетах. Во-вторых, эти незаконные действия имеют высокую степень латентности, достигающую, по оценкам исследователей, 90–95% [3, с. 93].

Современная экологическая ситуация в Российской Федерации крайне неблагоприятна. К сожалению, в настоящее время мы можем наблюдать повсеместно случаи загрязнения воздуха, воды, земли и других природных объектов, что наносит огромный и зачастую невосполнимый ущерб окружающей среде. Несомненно,

неблагоприятная тенденция к деградации окружающей среды связана с развитием научно-технического прогресса [5, с. 109].

Основным и, пожалуй, единственным препятствием для распространения экологических преступлений в нашей стране является развитая и действительно эффективная законодательная база, обеспечивающая уголовно-правовую защиту окружающей среды [1].

Однако, как отмечают некоторые ученые, изменения в уголовном законодательстве в области ответственности за экологические преступления, хотя и повлекли за собой совершенствование механизма уголовно-правовой защиты окружающей среды, но в то же время оставили ряд противоречий по ряду теоретических вопросов, наиболее важным из которых является отсутствие определения «экологических преступлений» на нормативно-правовом уровне [8, с. 110].

Анализ правового института охраны окружающей среды в историческом контексте дает нам возможность определить соответствующее определение. Например,

в 20-е годы XX века экологическое преступление было определено как «преступное деяние против государства и государственной собственности на природные ресурсы, которое экономически подрывает государство».

Применение закона зависит от многих условий, включая проблемы правоприменения и проблемы правоприменения. Первое место занимает проблема законодательного регулирования данного вида преступлений.

Уголовный кодекс Российской Федерации 1996 года [2] стал первым шагом на пути к формированию единого уголовного законодательства в области охраны окружающей среды.

Приоритет экономических интересов остается весьма актуальным. В настоящее время этот подход несколько завуалирован, но именно он лежит в основе оценки степени общественной опасности экологических преступлений.

Изучив и проанализировав несколько общих классификаций экологического законодательства, необходимо выяснить, что такое современное экологическое законодательство и какие идеи лежат в его основе.

Одним из важных условий повышения эффективности борьбы с экологической преступностью является постоянное совершенствование правовой базы природоохранной деятельности.

В этой области проводится большая законодательная работа и принимаются меры по консолидации усилий законодательной и исполнительной ветвей власти, федеральных и региональных общественных объединений, ученых и предпринимателей в целях совершенствования и ускорения разработки и принятия новых нормативных правовых актов, способствующих борьбе с этими преступлениями.

Позитивным моментом является также то, что Уголовный кодекс Российской Федерации усиливает ответственность за экологические преступления в определенных пределах.

Необходимо пересмотреть соответствующие нормы уголовного права с целью: устранения логических противоречий и неточностей, упрощения их диспозиции, ужесточения ответственности, определения научно обоснованных критериев, позволяющих точно определить границы административного правонарушения и уголовного деяния [7, с. 194].

Также сегодня Госдума рассматривает законопроект о введении уголовной ответственности юридических лиц, который был внесен на рассмотрение заместителя председателя комитета Госдумы по процессуальному законодательству — Александра Ремезкова. Согласно законопроекту, уголовная ответственность юридических лиц должна составить более четырех десятков статей, в том числе за экологические преступления.

На наш взгляд, в условиях постоянного роста промышленного производства необходимо в ближайшее время создать институт уголовной ответственности юридических лиц, так как состояние окружающей среды не всегда будет отвечать насущным интересам людей [4, с. 25].

В современной российской ситуации несовершенство экологического законодательства приводит к тому, что даже такие задачи, как защита прав людей, пострадавших от экологических катастроф и катастроф, соблюдение прав человека, поддержание элементарной экологической дисциплины, ответственность высших должностных лиц, субъектов федерации за незаконную экологическую деятельность, координация экологических и экономических интересов субъектов хозяйствования, населения, не выполняются должным образом [6, с. 25].

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что законодательное описание норм уголовного права в рассматриваемой области все еще далеки от совершенства, что создает проблемы для правоохранительных органов и, как следствие, приводит к отсутствию эффективной охраны окружающей среды. Уголовное законодательство будет эффективным в случае его комбинированного, целостного и целенаправленного применения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, № 31, ст. 4398.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019) // «Собрание законодательства РФ», 17.06.1996, № 25, ст. 2954.
3. Глушко О.А., Е. А. Гринь, Э. А. Гряда. Экологическое право: конспект лекций // Краснодар: КубГАУ, 2016. — 153 с.

4. Забавко Р.А. Понятие экологических преступлений // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями, 2017. — № 15–2. — С. 24–26.
5. Лукомская А.С. Понятие «экологическое преступление» в регулировании отношений об ответственности за совершение преступлений, посягающих на экологический правопорядок и экологическую безопасность // Вестник Удмуртского ун-та, 2016. — Т. 26. Вып. 6. — С. 105–110.
6. Лукомская А.С. Понятие и характеристика предмета экологического преступления // Юридический вестник Самарского унта, 2016. — Т. 2. — № 4. — С. 20–30.
7. Пыць В.М. Обеспечение экологического правопорядка в контексте международного опыта // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право, 2013. — № 16 (159). — С. 193–200.
8. Страунинг Ю.А. Экологические и природоресурсные проблемы Крыма: криминологический аспект// Журнал «Вестник СПб ун-та ГПС МЧС России», 2016. — № 2. — С 108–113.
9. Фролова Е.В. К вопросу об определении понятия «Экологическое преступление» // Вестник Югорского государственного ун-та. 2016. № 1 (40). — С. 245–247.

© Бородина Юлия Николаевна (borodina.y.n@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Сургутский государственный университет

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРАВ (ТРЕБОВАНИЙ) ПО ДЕНЕЖНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ

ON THE ISSUE OF THE PECULIARITIES OF THE RIGHTS (CLAIMS) ON MONETARY OBLIGATIONS

A. Gudkov
V. Mishchenko
D. Zykov
A. Krasilschikov

Summary. This article discusses the features of the rights (claims) of the subjects of civil law on monetary obligations as a separate legal category. According to the results of the analysis, the authors come to the conclusion about their features, which, in their opinion, lie in the fact that the creditor is entitled to demand only the transfer of funds, and not any other property. The authors also propose to supplement the methods of protection referred to in Article 12 of the Civil Code of the Russian Federation, in another way — by collecting monetary debt.

Keywords: money, cash, liabilities, right (claim), creditor, debtor, method of protection, civil rights.

Гудков Анатолий Иванович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
gudkovaniv@yandex.ru

Мищенко Вячеслав Иванович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Зыков Даниил Алексеевич
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
daniilzykov@mail.ru

Красильщиков Анатолий Владимирович
К.ю.н., доцент, ВЮИ ФСИИ России
krasilschikov@inbox.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности прав (требований) субъектов гражданского права по денежным обязательствам

как отдельной правовой категории. По результатам проведенного анализа авторы приходят к выводу об их особенностях, которые, по их мнению, заключаются в том, что кредитор вправе требовать только передачу денежных средств, а не какого — либо иного имущества. Авторы также предлагают дополнить способы защиты, указанные в ст. 12 ГК РФ, еще одним способом — взысканием денежного долга.

Ключевые слова: деньги, денежные средства, денежные обязательства, право (требование), кредитор, должник, способ защиты, гражданские права.

С момента зарождения товарного производства его участники искали и находили различные способы и формы эквивалентного обмена результатами труда, позволяющих удовлетворять их разнообразные потребности. И лишь с появлением денег возникает универсальный эквивалент обмена.

К объектам гражданско-правовых отношений в соответствии со ст. 128 ГК РФ [1] относятся деньги (денежные средства). Выдающийся российский цивилист профессор Л. А. Лунц отмечал, что для определения правовой природы денежных обязательств, а соответственно и права требования исполнения по ним, прежде всего, следует определить сущность денег и их роль как особого предмета гражданских правоотношений [8, с. 14].

Денежные средства наличествуют в разных формах, однако законными формами для их употребления являются безналичные деньги, размещенные на банковских счетах, и наличные деньги.

Любая сфера человеческой деятельности в ходе своего развития претерпевает изменения, реформируется под влиянием научно — технического прогресса. Цели

такого реформирования очевидны: создание благоприятных условий для конструктивного взаимодействия участников гражданского оборота. Отметим, что новые способы расчетов человечество начало изобретать момента появления товарообменных операций. Так, к примеру, в Соединенных Штатах Америки в середине минувшего столетия был произведен выпуск в обращение первых кредитных карт, который ознаменовал начало эпохи электронных денег. Отметим, что данные денежные средства были предуготовлены для расчетов с участием физических лиц, а именно для приобретения товаров и услуг рознично-потребительского характера, к которым относятся личные, семейные и иные нужды и у которых отсутствует связь с осуществлением предпринимательской деятельности.

Российский законодатель понятие денег и валюты отождествляет (ст. 140 ГК РФ), однако само понятие «денег» им не раскрывается. Оставляя без легального определения исследуемый феномен, законодатель тем самым затрудняет выявление сущности и содержания денег. Как справедливо отмечается в научной литературе О.Н. Горбуновой, Е.Р. Денисовым, данное затруднение, связанное с отсутствием законодательного опреде-

ления денег, ограничивает возможность комплексного правового регулирования оборота разных денежных форм [4, с. 15].

Еще в первой четверти прошлого столетия немецким ученым Г.Ф. Кнаппом подчеркивался правовой/юридический характер денег. Ученый отмечал, что уяснить сущность денег без их правового обоснования невозможно, ведь денежные знаки только тогда становятся деньгами, когда они разрешены государством [7, с. 4–5].

Таким образом, возникновение понятия «денежное обязательство», а также права требования исполнения по денежным обязательствам своими корнями уходят в далекое прошлое и появляются с возникновением денежных средств, которые являются специфическим товаром, поскольку представляют собой универсальный эквивалент стоимости товаров либо услуг. То есть, деньги выполняя функцию меры стоимости, являются средством обращения для оплаты товаров и услуг.

И поскольку денежные средства являются особым объектом гражданского права, они могут являться непосредственным предметом сделок, например, кредитного договора, договора займа и дарения. Они, например, могут переходить по наследству, являться денежным обязательством в алиментных отношениях и т.д.

Как видим, имущественные отношения, связанные с денежными обязательствами, являются многогранными и разнообразными.

Денежные средства (деньги), будучи родовой вещью и обладая такими свойствами вещи как потребляемость, делимость, подвижность, имеют исключительную способность, связанную с их возможностью заменять иной объект имущественных прав. В этой связи А.П. Сергеев отмечает, что денежными средствами можно погасить любой имущественный долг, если законодатель не ввел соответствующий запрет, либо у кредитора отсутствуют возражения [3, с. 180].

Надлежит отметить, что в ГК РФ «денежные обязательства» выделяются в отдельную юридическую категорию, однако в нем также отсутствует их легальное определение. Между тем, формулировка понятия денежного обязательства приведена в ст. 2 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [2], но в ней отсутствуют как типичная характеристика, так и отличительные особенности самих денежных обязательств.

Данный вывод обуславливается тем, что в указанной статье «денежные обязательства» определяются как обязанность по уплате определенной денежной

суммы должником кредитору по основаниям, предусмотренным законом, включая гражданско — правовые сделки.

Как указывают цивилисты, денежное обязательство неизменно связано с передачей денег, что представляет его главную особенность. В свою очередь право (требование) принадлежит кредитору на основании денежного обязательства.

Так О.С. Иоффе считал, что денежные обязательства направлены на передачу денег [5, с. 90], Е.А. Флейшиц указывала, что денежным следует признавать любое обязательство, исполнение которого возможно путем предоставления кредитору должником определенной денежной суммы [9, с. 201]. Как отмечали О.А. Красавчиков [10, с. 243] и Н.Д. Егоров [6, с. 218], денежное обязательство связано с платежом (с передачей) определенной денежной суммы.

Таким образом, денежные обязательства всегда связаны с передачей денег, а их исполнение проистекает посредством как безналичных, так и наличных расчетов.

Как справедливо отмечает Е.В. Тирской, главное отличие денежного обязательства состоит в цели сделки, т.е. в платеже, передаче денег, которые направлены на погашение обязательств [11, с. 30]. Однако далее ученым отмечается, что для квалификации обязательства как денежного необходимо два условия:

- ◆ должником передаются кредитору деньги;
- ◆ передача денег «направлена исключительно на прекращение обязательства», которое существовало между кредитором и должником [11, с. 32].

При этом следует отметить, что гражданским законодательством регулируются денежные обязательства в широком смысле, по которым лицо становится обязанным предоставить денежные средства, не преследуя цели погашения денежного долга, например, ст. 316, 317 ГК.

С учетом того, что условием возникновения денежного обязательства является наличие определенного правоотношения между двумя и более субъектами, представляется целесообразным субъекта, управомоченного требовать уплаты денежных средств, именовать кредитором, а субъекта, обязанного произвести платеж, — должником.

Таким образом, по нашему мнению, именно обязанность по уплате денег, как отмечалось выше со ссылкой на позицию ученых — цивилистов, является особенно-

стью и квалифицирующим признаком денежного обязательства.

Соответственно особенностью прав (требований) по денежным обязательствам является то, что кредитор вправе требовать только передачу денежных средств, а не какого-либо иного имущества.

В случае нарушения гражданских прав на денежные средства, если они не получены кредитором вследствие неисполнения денежных обязательств должником, ос-

новным способом защиты является право требования о взыскании денежных средств.

В заключение отметим, что правовые нормы, касающиеся судебной защиты гражданских прав, содержащиеся в ст. 12 ГК РФ, не содержат в себе такой способ защиты, как взыскание денежного долга. Представляется, что поскольку денежные обязательства являются отдельной правовой категорией, а денежные средства являются особым объектом, данную статью следует дополнить таким способом защиты гражданских прав, как взыскание денежного долга.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N51-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N32, ст. 3301
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // «Собрание законодательства РФ», 28.10.2002, N43, ст. 4190
3. Гражданское право: Учебник / Под ред. Ю. К. Толстого, А. П. Сергеева. Ч. 1. СПб., 1996. 580 с.
4. Горбунова О.Н., Денисов Е. Р. Некоторые вопросы финансово-правового регулирования денег и денежного оборота в Российской Федерации // Финансовое право. 2007. N8.
5. Иоффе О. С. Обязательственное право. М., 1975. 267 с.
6. Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР / Под ред. С. Н. Братуся и О. Н. Садикова. М., 1982. 588 с.
7. Кнапп Г. Ф. Очерки государственной теории денег. Одесса, 1913. 59 с.
8. Лунц Л. А. Денежное обязательство в гражданском и коллизионном праве капиталистических стран. М., 1948. 319 с.
9. Научно-практический комментарий к ГК РСФСР / Под ред. Е. А. Флейшиц. М., 1966. 640 с.
10. Советское гражданское право: Учебник / Под ред. О. А. Красавчикова. Т. 2. М., 1969. 488 с.
11. Тирская Е. В. Категория денежного долга в гражданском праве России: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. 130 с.

© Гудков Анатолий Иванович (gudkovaniv@yandex.ru), Мищенко Вячеслав Иванович (vyacheslav-mischenko@mail.ru),

Зыков Даниил Алексеевич (daniilzykov@mail.ru), Красильщиков Анатолий Владимирович (krasilschikov@inbox.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ЕВРОПЕ: ЯВНЫЕ УГРОЗЫ И СКРЫТЫЕ ПОТЕНЦИАЛЫ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

THE MIGRATION CRISIS IN EUROPE: EVIDENT THREATS AND HIDDEN POTENTIALS OF NEW OPPORTUNITIES

**D. Gukova
A. Bogatyrev**

Summary. The migration crisis in Europe continues to be one of the most delicate problems which affects the economic, political and social situation in Europe. This article discusses the defects of migration legislation that could possibly prevent the resolution of the crisis. The current migration situation may help Europe in solving complicated problems and issues, but only with the appropriate legal mechanisms. The authors believe that the development of migration legislation which considers the rights and freedoms of migrants is the primary concern for Europe.

Keywords: migration crisis, migration policy, migration legislation, human rights, migrants.

Гукова Дианна Муаедовна

Кабардино-Балкарский государственный университет
имени Х. М. Бербекова
diana.guskova@yandex.ru

Богатырев Алим Забидович

К.ю.н., доцент, Кабардино-Балкарский
государственный университет имени Х. М. Бербекова
azbogat@mail.ru

Аннотация. Миграционный кризис в Европе продолжает оставаться одной из наиболее «острых» проблем, которая сказывается на экономической, политической, социальной обстановке Европы. В данной статье рассматриваются недостатки миграционного законодательства, которые, возможно, препятствуют разрешению кризиса. Сложившаяся миграционная ситуация может помочь Европе в разрешении сложных проблем и вопросов, но лишь при наличии соответствующих правовых механизмов. В связи с этим, первоочередной задачей для Европы, по мнению авторов, является совершенствование миграционного законодательства с учетом прав и свобод мигрантов.

Ключевые слова: миграционный кризис, миграционная политика, миграционное законодательство, права человека, мигранты.

Возникший в 2015 году миграционный кризис остается одним из основных вопросов и проблем, стоящих перед Европейским союзом. Определенный период времени наблюдалось уменьшение числа мигрантов из стран Ближнего Востока и Северной Африки. Но это не означает, что миграционная волна закончилась. Уменьшение количества мигрантов объяснялось природно-климатическими условиями. Поэтому вполне прогнозируемо, что Европе ожидает новая волна мигрантов. Кроме того, не следует забывать, что в Европе уже находится достаточно большое количество беженцев, что ставит перед европейскими государствами множество различных задач. Очевидно, что данная ситуация оказывает огромное влияние на социальную, экономическую, политическую, правовую обстановку ЕС.

Актуальность данной проблемы подтверждается и обстановкой, сложившейся в США. Мигранты из Центральной Америки из-за бедности, нищеты, насилия направляются в сторону США через Мексику. Это в основном жители Гватемалы, Сальвадора и Гондураса. Власти США настроены решительно против принятия на своей территории этих мигрантов и предупреждают о последствиях, которые могут возникнуть в случае, если эти государства не примут меры по урегулированию ситуации.

Мы не раз упоминали, что миграционный кризис затрагивает сейчас в основном Западную Европу, но вполне вероятно, что кризис может возникнуть и в других регионах, что мы сейчас и наблюдаем, хотя масштабы кризиса не одинаковы. И в таких ситуациях положительный опыт Европы может способствовать решению проблемы с наименьшими последствиями и в более короткие сроки.

Прежде всего, миграция оказывает воздействие на экономику принимающей стороны. В одной из своих работ мы уже упоминали, что миграционный кризис в ЕС может отвлекать средства от более выгодных с точки зрения экономической эффективности сфер приложения капитала на интеграцию мигрантов, что может повлечь структурные преобразования в экономике Европы[1, С. 43]. Ведь речь идет о миллионах беженцев, которых необходимо интегрировать в европейское общество, что требует немалых финансовых ресурсов. Но, с другой стороны, мы отмечали, что миграционный кризис целесообразно рассматривать не только с позиции того, какой ущерб он может нанести, но и проанализировать те выгоды, которые можно извлечь из сложившейся ситуации[2, С. 75].

Экономического роста за счет сложившейся миграционной обстановки нельзя будет достичь без соответ-

ствующих правовых механизмов. Речь идет о миллионах беженцев, чьи права и свободы должны оставаться в приоритете. Действуют совокупность нормативных правовых актов, регулирующих подробно вопросы, связанные с миграцией, которые можно разделить на 3 уровня: нормы международного права, законодательство ЕС и национальное законодательство государств ЕС. Основой миграционного законодательства является Конвенция о статусе беженцев 1951 г. Кроме того, основополагающими выступают Шенгенские соглашения и Дублинская система.

В связи с тем, что миграционное законодательство регулируется 3 видами норм, возникают определенные сложности, так как могут существовать противоречия между национальным и наднациональным правом. В свою очередь, международное миграционное законодательство и призвано устанавливать единые стандарты в вопросах предоставления убежища и обеспечить соблюдение государствами установленных норм и правил.

ЕС разработал достаточное количество правовых инструментов для регулирования потока беженцев. Имеется большой опыт в решении данных вопросов, что может стать весьма актуальным для других регионов, которых в дальнейшем может коснуться такая проблема. Но нынешний кризис показал недостатки миграционного законодательства. В связи с этим, считаем необходимым незамедлительное принятие новых и внесение изменений в уже действующее законодательство с целью как можно более быстрого и эффективного преодоления кризиса. Миграционное законодательство было разработано в 20 веке. А в условиях нынешней ситуации данные нормы не отвечают требованиям современных процессов.

Важную роль в правовом развитии ЕС сыграли Амстердамские соглашения 1999 г. Амстердамский договор декларирует в своих статьях положения о свободе передвижения и проживания граждан третьих стран, о визовых правилах и стандартах процедур выдачи долгосрочной визы и вида на жительство, в том числе с целью воссоединения семьи, а так же об условиях репатриации нелегальных жителей [3, Р. 29]. Принятие Амстердамского договора было связано с дальнейшим развитием и становлением Шенгенского соглашения, которое предусматривает упрощение паспортно-визового контроля. Согласно ч. 1. ст. 29 Конвенции 1990 года о применении Шенгенского соглашения от 14 июня 1985 года, участники договора обязуются рассмотреть каждое поданное ходатайство о предоставлении убежища. При этом ч. 2. указанной статьи предусматривает возможность отказать в предоставлении убежища, а также выслать заявителя в третье государство. В свою очередь Дублинские соглашения 1990 года регулируют вопросы, связанные

с определением страны, ответственной за рассмотрение заявления о предоставлении статуса беженца.

Существуют различия в национальных законодательствах, что затрудняет принятие согласованных решений, поэтому необходима унификация миграционного законодательства. На уровне национальных законодательств сейчас идет ужесточение миграционных правил. Уменьшаются размеры социальных выплат, сокращаются сроки пребывания в стране беженцев и т.д. Многие государства-члены ЕС выступают против размещения мигрантов на своей территории. Они усиливают контроль на границах, вводят паспортный контроль, что ставит под вопрос дальнейшее функционирование Шенгенских соглашений. Агентство Фронтекс организует авиарейсы по возвращению нелегальных мигрантов в страну их происхождения. Также известны соглашения с Турцией, которые предусматривают возвращение из Греции в Турцию нелегальных мигрантов. Ряд государств в связи с большим миграционным потоком закрывают свои границы для мигрантов, что нарушает права человека. Ограничение на свободу передвижения мигрантов является нарушением прав человека, желающего приобрести статус беженца, и противоречит ст. 3 Конвенции о статусе беженцев 1951, которая провозглашает недопустимость дискриминации по признаку расы, религии или страны происхождения беженцев.

Для эффективного регулирования миграционных процессов необходимо наличие единого законодательства и единых стандартов приема беженцев. В первую очередь необходимо изменить Дублинский регламент, согласно ст. 3.2 которого ответственность за прием и размещение беженцев возлагается на государство, куда впервые прибыло данное лицо. А такими государствами являются те, что находятся в географической близости к транзитным путям. К таким странам относятся Греция, Италия, Венгрия. Соответственно, на них приходится большая экономическая нагрузка.

В связи с наличием очевидных недостатков в правовой системе предоставления убежища в 2016 году ЕК в ЕС были представлены программы по реформированию миграционного законодательства. Комиссия признала уязвимость существующей общей системы предоставления убежища в рамках ЕС, которая обусловлена отсутствием доверия между государствами-членами, продолжающейся фрагментацией системы предоставления убежища, а также достаточно низким уровнем доверия к общим правилам предоставления убежища в странах ЕС [4, С. 157].

Подготовлены законопроекты, которые детерминируют появление нового миграционного законодательства. Изменения ожидают, в том числе и Дублинский

регламент. Новый регламент предусматривает возможность распределения беженцев среди государств, в случае прибытия на территорию первоначальной страны большого количества мигрантов. Это помогло бы транзитным государствам стабилизировать ситуацию.

Но необходимо рассмотреть вопрос соотношения механизма распределения с правами и свободами человека. Согласно ч. 1. ст. 31 Конвенции о статусе беженцев 1951 года, договаривающиеся государства не будут налагать взысканий за незаконный въезд или незаконное пребывание на их территории беженцев. Кроме того, ч. 2 указанной статьи запрещает стеснять свободу передвижения беженцев ограничениями, не вызываемыми необходимостью [5]. Но механизм распределения повлечет за собой меры принудительного характера, так как многие беженцы откажутся уезжать из той страны, в которой они находятся и где бы хотели получить убежище. Таким образом, данный механизм предполагает, что беженцы будут распределяться без их согласия, в связи с чем ряд государств выступили против механизма автоматического распределения беженцев. Однако, этот механизм не противоречит законодательству Европейского союза, так как согласно ч. 3. ст. 78 Договора о функционировании Европейского союза в случае, если одно или несколько государств окажутся в чрезвычайной ситуации, характеризующейся внезапным притоком граждан третьих стран, то Совет по предложению Комиссии может принимать временные меры в пользу заинтересованного государства-члена [6]. Поэтому считаем возможным внести корректировки и дополнения в механизм распределения беженцев с целью исключения рисков нарушения прав и свобод человека и включения данного механизма в нормы миграционного законодательства.

Мнения специалистов по поводу размещения и интеграции беженцев на территории Европы разнятся. Одни считают, что приток такого количества беженцев приведет к экономическому росту, другие придерживаются мнения, что денежные средства, выделяемые на размещение и содержание мигрантов перекрывают все выгоды. Миграция оказывает воздействие на рынок труда, на размер заработной платы, объемы производства, налоги. Мигранты сами являются потребителями товаров и услуг, что поднимает экономику страны. С другой стороны, вследствие притока дешевой рабочей силы, размер зарплаты в Европе падает.

Конечно, миграционный кризис привел к конфессиональным, экономическим, политическим, социальным проблемам, но многие страны заинтересованы в их приеме. Демографические проблемы, нехватка трудовых ресурсов, а соответственно и спад экономики говорят о том, что миграционная ситуация, возможно, сможет способствовать урегулированию данных проблем.

Наличие международного рынка труда является необходимым фактором в глобализирующемся мире. Формирование глобального рынка труда становится возможным именно благодаря миграционным процессам. Беженцы являются дешевой рабочей силой, и они готовы трудиться на вредных и опасных работах. Кроме того, Европа сможет решить демографическую проблему за счет притока людей из стран, где этих проблем нет. По некоторым прогнозам, уже в ближайшие пару десятилетий ожидается уменьшение трудоспособного населения в развитых странах. Ежегодный прирост трудовых ресурсов составит 40 млн. человек, при этом 38 млн. этого прироста будет приходиться на развивающиеся страны, и лишь 2 млн. — на развитые [7, С. 61].

Нужна эффективная программа по внедрению беженцев в рынок труда, что предполагает выделение средств на их обучение, переподготовку, наличие гибкого рынка труда, а также мероприятия, направленные на интеграцию мигрантов. Без определенных затрат, вложений и правильного подхода, предполагаем, что мигранты станут дополнительной нагрузкой на экономику Европы.

Для того, чтобы оценить возможные последствия и изменения, которые ожидают экономику Европы, можно обратиться к опыту других государств. Показательным примером здесь могут стать США, где изначально отношение к мигрантам было отрицательным, они рассматривались как источник неквалифицированной рабочей силы. Однако, по прошествии времени в половине новых бизнесов, открываемых в Кремниевой долине, по крайней мере один из основателей является либо иммигрантом, либо американцем в первом поколении [8].

Миграция может стать эффективным инструментом для решения определенных вопросов и задач, но результаты будут достигнуты не в скором времени. На сегодняшний день миграционный кризис привел к большим финансовым затратам. Финансируются не только программы по размещению и интеграции мигрантов, но и выделяются средства на гуманитарную помощь странам Северной Африки и Ближнего Востока. В частности, созданы фонды по названным направлениям. К ним относятся такие организации, как Фонд убежища, миграции и интеграции, фонд внутренней безопасности, региональный целевой фонд ЕС, учрежденный в ответ на сирийский кризис, «Фонд Мадад» (the «Madad Fund») — 500 млн. евро; Чрезвычайный целевой фонд для Африки (Emergency Trust Fund for Africa) — 1,8 млрд. евро; Фонд по делам беженцев в Турции — 1 млрд. евро; образование и здоровье — 70 млн. евро; возвращение беженцев и перемещенных лиц — 280 млн. евро; [9, Р. 17].

Кроме того, одной из мер в борьбе с миграционным кризисом стало принятие в 2015 году решения о распределении квот между государствами в зависимости от численности населения, уровня безработицы, объема ВВП. Данная программа была рассчитана на два года. В 2017 году подошел к концу механизм распределения беженцев. Ввиду того, что ряд государств выступили против распределения, был введен принцип обязательности приема беженцев. Положительных результатов добиться за счет данного принципа не удалось, в связи с этим ЕК предлагает уже на добровольных началах продолжать участие в распределении беженцев. Данный механизм критикуют за неэффективность, так как не удалось выполнить в полной мере изначальный план. Это говорит об отсутствии согласованности между странами ЕС. Ведь не зря данный кризис называют «кризисом солидарности».

Миграция оказывает влияние не только на экономику принимающих стран, но и на страны, откуда они прибывают. В странах, откуда приезжают мигранты, данная ситуация позволяет решить ряд проблем. В том числе, уменьшается количество безработных и сокращаются расходы на социальное обеспечение покинувших страну лиц. Кроме того, необходимо отметить, что не все мигранты остаются на постоянное место жительства

в Европе. Многие из них по прошествии определенного периода времени и урегулирования ситуации возвращаются в свою страну, а это приведет к росту экономики стран-экспортеров, так как мигранты возвратятся квалифицированными специалистами, готовыми работать по европейским стандартам, вводить новые виды производства и изменить экономику страны. Также мигранты осуществляют денежные переводы, а это является фактором, способствующим улучшению благосостояния населения, что ведет к уменьшению доли бедных и соответственно влияет на политическую, социальную обстановку в обществе. Поэтому миграционный кризис может стать эффективным инструментом для экономического роста обеих сторон при правильном подходе к этим вопросам.

Таким образом, учитывая действительную потребность в дополнительных трудовых резервах, вследствие демографической ситуации в долгосрочной перспективе важнейшей задачей становится совершенствование миграционного законодательства и углубление социально-экономической интеграции мигрантов и беженцев. Необходимы новые правовые механизмы регулирования миграционных процессов, которые позволили бы, по нашему мнению, преодолеть кризис с учетом прав и интересов как принимающей стороны, так и беженцев.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богатырев А.З., Гукова Д. М. Миграционный кризис в ЕС: причины и основания // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право», —2017. -№ 6. С. 42–46.;
2. Богатырев А.З., Гукова Д. М. Интеграция как один из способов преодоления миграционного кризиса в Европе// Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право», —2017. -№ 1. С. 73–75.;
3. European Union. Treaty of Amsterdam. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 1997–144 pp.;
4. Войников В. В. Реформа законодательства Европейского союза об убежище как ответ на миграционный кризис в Европе // Труды Института государства и права РАН. 2017. Том. 12. № 5. С. 149–169.;
5. Конвенции и соглашения. [Электронный ресурс] // UN.ORG. — Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/refugees.shtml (дата обращения: 01.03.2019);
6. Право Европейского Союза. [Электронный ресурс] // — Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/tfeu> (дата обращения: 01.03.2019);
7. Абрамова И. Африканская миграция в Европу: уроки для России. Россия и новые государства Евразии, 2012, № 3, с. 60–69.;
8. Fareed Zakaria. «The Rise of the Rest.» Newsweek. 12 May 2008, 31.;
9. Kamaras E., Saunier M., Todaro L. Overview on the Use of EU Funds for Migration Policies. In Depth Analysis. Brussels, August 2016. 29 pp.

© Гукова Дианна Муаедовна (dianaguckova@yandex.ru), Богатырев Алим Забидович (azbogat@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА: ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И СТАНОВЛЕНИЯ

HUMAN RIGHTS: FACTORS OF DEVELOPMENT AND FORMATION

Z. Gukova
T. Tsoloe
I. Nakhushva

Summary. The article deals with the problem of the development and formation of human rights. It tracks the origin of the term itself and the change of its meaning in the process of the historical formation of societies. The study also reflects the approaches of various scientists to the nature of human rights. The main factors affecting their current state are analyzed. An overview of the main generations of human rights is given. On the basis of their research the perspectives of this institution are valued. The authors attempted to trace the relationship between democracy and human rights and to identify the main difficulties in the implementation of the chosen category of rights.

Keywords: human, human rights, human freedoms, natural rights, generations of human rights, Universal Declaration of Human Rights, United Nations, democracy.

Получившая сильнейший толчок после окончания Второй мировой войны и создания Организации Объединенных Наций концепция прав человека преобразила общественное устройство многих государств. Положения, закрепленные в важнейшем документе этой организации — Всеобщей декларации прав человека 1948 года — нашли свое отражение в конституциях стран мира и сильно повлияли на способы осуществления государственной власти, тем самым положив начало новому этапу конституционного развития. Несомненно, глобальное признание прав человека — одно из ключевых достижений предыдущего столетия. Поэтому особый интерес вызывают предпосылки возникновения этого явления, причины изменения его природы и влияние на развитие современных обществ.

Важен поиск ответов не только на вопросы «что?» и «как?», но и на такие как «почему?», «из-за чего?» и «для чего?». Почему права человека возникли именно в это время? Что было до них и каким образом это повлияло на содержание современной концепции? Явилось ли закрепление прав человека объективной необходимостью или же это искусственно насаждаемая система,

Гукова Залина Мухамедовна
Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х. М. Бербекова (г. Нальчик)
gukowa.z@yandex.ru

Цолоев Тамерлан Султанович
Д.и.н., профессор, Кабардино-Балкарский
государственный университет им. Х. М. Бербекова
(г. Нальчик)

Нахушева Инара Руслановна
Старший преподаватель, Кабардино-Балкарский
государственный университет им. Х. М. Бербекова
(г. Нальчик)
inara.nakhush@bk.ru

Аннотация. В статье рассматривается проблема развития и становления прав человека. Прослеживается зарождение самого термина и изменение его значения в процессе исторического формирования обществ. Вместе с тем, в исследовании отражены подходы различных ученых к природе прав человека. Анализируются основные факторы, повлиявшие на их современное состояние. Дается обзор основных поколений прав человека. На основе их исследования оцениваются перспективы развития данного института. Авторами предпринята попытка проследить взаимосвязь демократии и прав человека, а также — выявить основные трудности при реализации рассматриваемой категории прав.

Ключевые слова: человек, права человека, свободы человека, естественные права, поколения прав человека, Всеобщая декларация прав человека, Организация Объединенных Наций, демократия.

формальность? Были права человека целью общественных потрясений или их прямым следствием? Подразумевало ли распространение демократических режимов расширение этих прав? Являются ли права человека двигателем общественного прогресса и залогом развития государств? Или же, напротив, прогресс и становление государственности приводят к признанию и поддержке прав человека? Если мы выясним, что именно влияет на состояние прав человека, то сможем эффективнее поддерживать и развивать их.

Возникновение современного понятия «права человека» совпало и слилось воедино с возрождением так называемого «естественного права», из которого и проистекает общепринятый принцип «вечности и неизменности» прав человека. Разумеется, далеко не в каждом обществе искоренилось убеждение, согласно которому, люди не рождаются абсолютно равными, и у них нет никакого достоинства от рождения. Но, тем не менее, в большинстве прогрессивных государств получил закрепление следующий принцип: «Каждая личность наделена некоторым набором фундаментальных прав просто в силу своего человеческого происхождения.

Эти права никак не определяются ее положением в обществе или принадлежностью к какой-либо социальной группе».

Термин «права человека» (англ.— «human rights») сравнительно новый. Как упоминалось выше, он был введен Всеобщей декларацией прав человека от 10 декабря 1948 года [1]. До этого существовали аналогичные определения (например, «естественные права» (лат.— «jus naturale»), естественный закон (лат.— «lex naturalis») или «права людей» (англ.— «rights of men»)), но содержание этих понятий расходилось.

Однако суть заключена не в самом наименовании, а в понимании естественных прав и прав человека в различных обществах в различное время. Представления о правах имелись на протяжении всей истории цивилизаций, но с современными представлениями о правах личности они имели мало общего.

Как ни парадоксально, но одной из главных причин возникновения прав человека являются различные угрозы его нормальной жизнедеятельности и стремление эффективно им противостоять. Жизнь человека на протяжении тысячелетий подвергалась опасности. В противовес существующим условиям возникали гуманистические идеи, концепции равенства людей, защиты от дискриминации, насилия. Прежде чем стать предметом законодательного регулирования, идея прав человека должна была возникнуть на уровне теории [2, с. 13].

Концепция прав и свобод человека получила сильный толчок на основе соединения римской юридической науки и христианского гуманизма. Римские правоведы и византийские политические деятели выдвигали мысли о том, что имеется определенный необходимый минимум свободы человека, который не должен нарушаться государством, а также идеи о необходимости равенства всех граждан государства перед правосудием [3, с. 26–28].

Сама проблема прав человека, их генезис — одна из «вечных» проблем социально-культурного развития человечества, прошедшая через тысячелетия. Каждый этап исторического развития вносил что-то принципиально новое в положение личности. С каждой новой ступенью развития человек получал дополнительные свободы, хоть и классово ограниченные, но все же расширяющиеся в процессе перехода от одной общественно-исторической формации к другой. Античный раб свободнее первобытного дикаря. Средневековый крепостной свободнее античного раба. Буржуазное общество создало условия для формальной свободы всех членов общества. И хотя развитие человечества по пути

свободы не было поступательным наращиванием только прогрессивных начал, исторический прогресс пробивает себе дорогу через все случайности и хаотичные нагромождения социального развития.

Касаемо того, что лежит в основе прав человека, всегда прослеживались разночтения во мнениях по этому вопросу. Все зависит от начала, от которого все исходит: религиозного или светского. Если рассматривать христианско-религиозные взгляды, «эти права были предначертаны Создателем при сотворении мира», и неверно говорить, что их «даруют» какие-либо институты — государства или международные организации. Эти структуры лишь осуществляют предначертание Господне — написанный в сердцах закон.

В светской же мысли передовую, прогрессивную роль сыграла (и во многом ее сохраняет) естественно-правовая концепция, согласно которой сама биосоциальная природа человека служит первоочередным источником его прав. А они, соответственно, выступают в качестве врожденных и неотчуждаемых, а не дарованных правилами. Родоначальники и виднейшие представители этой концепции — Бенедикт Спиноза, Джон Локк, Вольтер, Жан-Жак Руссо, и Томас Джефферсон, обосновывали необходимость господства права в отношениях между индивидом и государством, настоятельно утверждали идею общественного договора как фундамента происхождения и легальности функционирования институтов власти.

Значительную роль в формировании современного понимания понятия «права человека» занимает трактат «Права человека» Томаса Пэйна, англо-американского писателя и философа. Права человека, о которых говорит автор, отличаются от естественных прав, хотя и неизбежно сочетание их потенциалов, поскольку, в большей своей части права человека призваны в жизнь для служения правам естественным. Чем больше положительное право обогащается ценностями естественного права, тем более эффективно и целенаправленно оно обслуживает жизненно важные интересы и потребности членов общества.

Очевидно, что эти понятия не являются взаимозаменяемыми. Естественные права — те права, которые принадлежат человеку по праву его существования.

Формирование в результате социально-экономического и политического развития общества, независимость от государственного признания, отсутствие необходимости наступления каких-либо юридических фактов для обладания ими — вот основные характеристики естественных прав, которые помогут разобраться в их сущности.

Таблица 1. Поколения прав человека

Поколение	Период	Характеристика
Первое поколение («свобода от»)	XVIII в. — первая половина XIX в.	Личные (гражданские) и политические права: право на свободу вероисповедания, на участие в управлении государственными делами, на равенство перед законом и судом, на жизнь, свободу и безопасность лица, от своевольного (незаконного) ареста, задержание. В них закреплены основные либеральные ценности, провозглашенные в ходе буржуазных революций в Европе и Америке [5, с. 233]. Права данного поколения требуют невмешательства государства в сферу частной жизни и отсутствия ограничений при реализации политических прав.
Второе поколение («право на»)	вторая половина XIX в. — начало XX в.	Социально-экономические права: право на труд, социальное обеспечение, образование, отдых, на защиту материнства, детства, медицинскую помощь. Эти права были направлены на борьбу народов за улучшения своего экономического уровня, повышение культурного статуса. Они впервые были закреплены также в конституциях социалистических стран. Права второго поколения в своей основе являются требованиями социального равенства.
Третье поколение	период после Второй мировой войны (1945 г.)	Коллективные права: право на развитие, на мир, независимость, самоопределение, территориальную целостность, суверенитет, на свободу от колониального гнета, право на достойную жизнь, на здоровую природную среду, на общее наследие человечества, на коммуникацию. Эти права принадлежат не только конкретному индивиду, а целым нациям, народам.

В результате научной систематизации прав человека в историческом ключе появилась теория трех поколений прав человека, которые продолжают свое развитие и, при этом, существуют вместе (см. Таблицу 1). Каждый следующий период «открывает» новую страницу жизни прав человека, и «не закрывает» всех их старых проблем [4, с. 255–259].

В XXI в. продолжается процесс возникновения и закрепления новых прав личности, поэтому некоторые исследователи выделяют и четвертое поколение прав человека. Объясняется это развитием и углублением права на информационное пространство, на предоставление различных услуг, основанных на интеллектуальных информационных технологиях. Природа прав, составляющих четвертое поколение, является объектом широких дискуссий среди представителей науки.

Некоторые авторы больше склоняются к тому, что четвертое поколение объединяет в себе духовно-нравственные права и свободы человека и гражданина, которые провозгласили и провозглашают духовно-нравственные ценности личности. В своей статье «Четвертое и пятое поколение прав человека. Свобода творчества» С.И. Ивентьев к таким правам относит право на жизнь, уважение духовного и нравственного достоинства человека, запрет пыток и бесчеловечного обращения, право на творчество, право выбора, свобода совести и вероисповедания, право на духовное образование и воспитание и пр. Автор ссылается на «Основы Законодательства Российской Федерации» (утв. ВС РФ 09.10.1992 N3612–1). Согласно ст. 10, каждый человек имеет право на все виды

творческой деятельности в соответствии со своими интересами и способностями. Право человека заниматься творческой деятельностью может осуществляться как на профессиональной, так и непрофессиональной (любительской) основе. Профессиональный и непрофессиональный творческий работник равноправны в области авторского права и смежных прав, права на интеллектуальную собственность, охрану секретов мастерства, свободу распоряжения результатами своего труда, поддержку государства [6, с. 83].

Альтернативный подход к этой проблеме выражается в отнесении к правам четвертого поколения права на эвтаназию и клонирование [7, с. 213–217]. Они получили название соматических, или «телесных» прав. Данные права можно охарактеризовать как «признанную государством и обществом возможность определенного поведения, выражающуюся в полномочиях по распоряжению человеком своим телом». К числу соматических прав также относят, например, репродуктивные права так называемого позитивного характера (искусственное оплодотворение) и репродуктивные права негативного характера (аборт, стерилизация, контрацепция), право человека распоряжаться своими тканями и органами, право на изменение пола.

Соматические права — это не нечто новое. Если обратиться к историческим правовым актам, то можно увидеть, что, например, в Русской Правде уже велась речь о телесных наказаниях. В Англии пошли еще дальше: в начале XVII в. в английском законодательстве определялась стоимость человеческого тела и его органов.

В настоящее время законодатель стал уделять еще больше внимания соматическим правам и всему, что с ними связано [8, с. 24].

Права человека приобретают силу, когда становятся частью конкретной правовой системы — например, национальной правовой системы в рамках демократического процесса, поскольку в этом случае они имеют юридическую силу и узаконены демократическим путем в конкретном государстве. Но подобным образом, подрывается универсальность прав человека, поскольку в этом случае они существуют только в пределах определенной правовой системы конкретного общества. Люди, которые не являются гражданами этого правового общества, остаются бесправными. Конечно, не полностью, но все же. В качестве примера можно привести проблему правового статуса мигрантов.

Основная коллизия заключается в том, что сами по себе права человека должны быть универсальными и неизменными. Их природа такова, что они не должны зависеть от признания государством или правовым обществом. Они выше государства с его механизмами власти — права человека призваны защищать людей от публичной власти и политического режима. К сожалению, этот принцип сталкивается с большими трудно-

стями при реализации. В условиях демократического режима процедуры принятия политических решений могут содействовать защите прав человека, но не могут их гарантировать полностью. Поэтому нельзя говорить, что хорошая демократическая система — решение проблемы реализации прав человека. Демократия может не учитывать (и даже нарушать) интересы малых групп или отдельно взятого человека. Права человека — это тот механизм, который призван защищать людей и от демократии в том числе.

Вероятно, решение находится в самом условии задачи — в данном случае это факторы становления и развития прав человека. Поэтому изучение поколений прав человека — краеугольный камень международного и национального права. Мы наблюдаем, что непонимание природы прав человека и неспособность государств заложить прочный фундамент в строительство данного института приводит в лучшем случае к отсутствию прогресса. Поколения прав человека зарождались постепенно и требуют такого же поступательного становления. Не решив проблемы одного поколения невозможно нормально реализовать следующее. Лишь осознав, что в основе одних прав заложена предварительная реализация других, и добившись равномерного развития, мы сможем построить настоящее правовое государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всеобщая декларация прав человека (Принята резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года) [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций. URL http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml (дата обращения: 03.02.2019).
2. Киричк Е. В. Становление и развитие прав и свобод человека и гражданина: философско-правовое измерение // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2011. № 2 (16).
3. Триш Д. М., Гараева Г. Ф. Четыре поколения прав и свобод человека и гражданина: история становления и современное состояние // Центральный научный вестник. 2017. № 2 (6).
4. Куткин В. С. Права человека в условиях современного этапа глобализации: социально-философский анализ // Пробелы в российском законодательстве. 2014. № 1.
5. Пономарева Е. В., Чернова Г. Ш. К вопросу о «Поколении» прав человека // Символ науки. 2015. № 11–1.
6. Ивентьев С. И. Четвертое и пятое поколение прав человека. Свобода творчества // Дискуссия. 2010. № 5.
7. Барабаш О. О. Четвертое поколение прав человека: общетеоретическая характеристика // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки. 2016. № 837 (9).
8. Гончаров И. В. Соматические права: вопросы юридического признания и практика реализации // Труды Академии управления МВД России. 2018. № 2 (46).

© Гукова Залина Мухамедовна (gukowa.z@yandex.ru), Цолоев Тамерлан Султанович, Нахушева Инара Руслановна (inara.nakhush@bk.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ОТДЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ОСНОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

SEPARATE AREAS OF IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND LEGAL FRAMEWORK FOR INFORMATION SUPPORT OF THE ACTIVITIES OF CORRECTIONAL INSTITUTIONS FOR THE PREVENTION OF OFFENSES

K. Kashirskiy

Summary. The article analyzes the main problems arising in the field of information support for preventive work in prisons. The shortcomings of the organizational and legal framework for information support of this activity are given. The problems of legal regulation are analyzed. The ways of improving the information support of preventive activities in relation to the penitentiary system are proposed.

Keywords: crime prevention, information support, organization of information support, regulation of information support, preventive registration, correctional institutions.

Каширский Константин Витальевич

*Адъюнкт, Академия права и управления г. Рязань
Kashirskiy.00@bk.ru*

Аннотация. В статье осуществляется анализ основных проблем возникающих в сфере информационного обеспечения профилактической работы в исправительных учреждениях. Приводятся недостатки организационно-правовых основ информационного обеспечения данного направления деятельности. Анализируются проблемы правового регулирования. Предлагаются пути совершенствования информационного обеспечения профилактической деятельности применительно к уголовно-исполнительной системе.

Ключевые слова: профилактика правонарушений, информационного обеспечение, организация информационного обеспечения, регулирование информационного обеспечения, профилактической учет, исправительные учреждения.

Современные условия определяют прямую зависимость результативности функционирования правоохранительных структур от уровня организации информационной базы. При этом организация информационного обеспечения должна осуществляться с учетом потребностей различных направлений деятельности, которые

в своей совокупности формируют механизм достижения главных целей органа или учреждения. Важным направлением деятельности исправительных учреждений, безусловно, выступает профилактика правонарушений. Указанное направление является образующей составляющей такой значимой цели уголовного наказания, как общая и частная превенция.

Информационное обеспечение профилактической деятельности является центральным звеном в механизме организации профилактической деятельности и реализации профилактического воздействия. Соответствие информационной базы профилактической работы потребностям данного направления деятельности исправительных учреждений обеспечивается высоким уровнем

организации и качественной системой правового регулирования. Именно поэтому перспективным направлением научного исследования в данной области являются выявление проблем в сфере организационно-правовых основ информационного обеспечения и выработка оптимальных путей их нивелирования.

Рассмотрим подробнее основные проблемы, возникающие в сфере организации и правового регулирования информационного обеспечения профилактики правонарушений в исправительных учреждениях.

Среди проблем организационно-правовых основ информационного обеспечения профилактической деятельности исправительных учреждений, в рамках сбора информации о субъекте правонарушения, можно отметить отсутствие единого информационного банка данных в рамках региональных УИС и в целом ФСИН России. А между тем, большое количество профилактической информации носит общий характер, в той или иной степени востребованной в структурных подразделениях УИС. Немаловажным обстоятельством в этой связи, является обмен информацией между правоохранительными

ми органами, в первую очередь органами полиции МВД РФ. В настоящее время обмен информацией, представляющей интерес для профилактической деятельности исправительных учреждений, осуществляется инициативно, с использованием механизма официальных запросов.

Для решения указанной проблемы необходимо проведение комплекса мероприятий, который включает в себя следующие направления: определение перечня информации, необходимой для своевременного выполнения профилактических задач структурных подразделений УИС; нормативное определение порядка регистрации информации, имеющей профилактическое значение и контроля за её использованием; определение порядка доступа к информационному обмену данных сотрудников исправительных учреждений и иных лиц; определение порядка обмена информацией между структурными подразделениями УИС и других правоохранительных органов; определение порядка обмена информацией о выявленных причинах и условиях правонарушений, совершенных осужденным в исправительных учреждениях; определения порядка и условий инициативного информирования одного подразделения УИС другим о выявленных фактах приготовления или совершения правонарушений осужденными или другими лицами, включая должностных лиц исправительных учреждений; определение должностных обязанностей по хранению, использованию и обмена информационного ресурса банка данных и ответственных лиц.

Вместе с тем, важным направлением совершенствования данного направления деятельности является формирование качественного механизма сбора информации, имеющей профилактическое значение. На сегодняшний день среди наиболее перспективных направлений реализации данного механизма можно назвать следующие: получение информации от осужденных или иных лиц в результате профилактических бесед или по их инициативе; поиск информации, которая принадлежит структурным подразделениям исправительного учреждения, не имеющим прямого отношения к профилактической деятельности (финансово-плановый отдел, специальная часть, медицинская часть, производственно-хозяйственный отдел и т.д.); использование информационных ресурсов других правоохранительных органов (прокурорского надзора, МВД РФ, ФСБ РФ и др.); получение информации по результатам режимных мероприятий (режимный обыск, личный обыск, цензура писем осужденных и т.д.); получение информации оперативным путем (если она может быть использована в профилактических целях); получение информации о результате контрольно-ревизионных проверок деятельности исправительного учреждения; получение информации из средств массовой информации или от родственников осужденных; информация, полученная

из аналитических документов УИС по деятельности исправительных учреждений за определенный период времени (квартал, полугодие, год, три года, пять лет); получение информации из уголовных и личных дел осужденных; получение информации из материалов служебных проверок или официальных документов.

Проведенные нами исследования позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на многообразие источников получения необходимой информации, применительно к уголовно-исполнительной системе данный механизм нуждается в совершенствовании. В частности, это подтверждается тем, что 70% осужденных, совершивших тяжкие и особо тяжкие преступления, состояли на профилактическом учёте исправительного учреждения. Очевидно, что одной из причин указанного обстоятельства является недостаток информационного обоснования профилактического воздействия на осужденных.

В качестве существующей проблемы в сфере профилактики правонарушений среди осужденных в исправительных учреждениях отмечают также отсутствие системы обмена информацией, имеющей предупредительное значение, что приводит к усилению криминогенности среды осужденных, снижению эффективности проведения ранней профилактики, в том числе побегов [2, с. 34].

Отсутствие у администрации ИУ постоянной и качественной информации о негативных явлениях и процессах, происходящих в среде осужденных, о конфликтных криминогенных ситуациях или неполнота данной информации, незнание должностными лицами показателей криминализации ситуаций способствует в конечном итоге совершению преступлений и правонарушений в исправительных учреждениях [4, с. 133]. Оперативный обмен информацией между различными подразделениями исправительных учреждений о группировках, лидерах, криминогенных ситуациях, показателях их криминализации, а также своевременная постановка на учет осужденных, склонных к совершению правонарушений и преступлений, способствуют предотвращению и пресечению противоправных деяний в исправительных учреждениях [5, с. 67].

Пристального внимания заслуживают нарушители установленного порядка отбывания наказания, чье криминогенное поведение, как правило, трансформируется в криминальное, связанное с совершением ими преступлений либо вынуждающее делать это других лиц, содержащихся в исправительных учреждениях. Особый оперативный интерес представляют лидеры уголовной преступной среды, которые нередко являются организаторами или подстрекателями совершения криминальных деяний. Они предпочитают использовать для достижения своих целей других осужденных, оставаясь в тени. Потен-

циальная опасность этих лиц обусловлена тем, что, являясь признанными «авторитетами» криминальной среды, они могут выступать в роли организаторов совершения преступлений.

На наш взгляд, главным средством, компенсирующим указанную проблему, является совершенствование системы профилактического учета в исправительных учреждениях. Анализ нарушений установленного порядка отбывания наказания дает возможность выявить степень криминогенности лиц, их допустивших, а проверки по этим фактам — более глубоко познать явления и процессы, происходящие в среде осужденных.

В настоящий момент постановке на профилактический учет подлежат следующие категории осужденных: склонные к совершению побега; лидеры и активные участники группировок отрицательной направленности, а также лица, оказывающие негативное влияние на других осужденных; организующие и провоцирующие групповое противодействие законным требованиям администрации; склонные к употреблению и приобретению наркотических веществ, психотропных средств, сильнодействующих медицинских препаратов и алкогольных напитков; признанные судом нуждающимися в лечении от наркомании и алкоголизма; склонные к совершению суицида и членовредительству; организующие или активно участвующие в азартных играх с целью извлечения материальной или иной выгоды; склонные к систематическому нарушению Правил внутреннего распорядка; изучающие, пропагандирующие, исповедующие либо распространяющие экстремистскую идеологию; отбывающие наказание за дезорганизацию нормальной деятельности исправительных учреждений, массовые беспорядки; склонные к нападению на представителей администрации и иных сотрудников правоохранительных органов; склонные к посягательствам на половую свободу и половую неприкосновенность [1].

Наряду с указанными ранее организационными проблемами в сфере информационного обеспечения профилактической деятельности, необходимо обратить внимание на отдельные недостатки правового регулирования текущей группы общественных отношений. Так, не смотря на важность профилактической работы в исправительных учреждениях и ее закрепление в УИК РФ в качестве одной из главных целей уголовно-исполнительного законодательства, правовое регулирование данной деятельности является разрозненным и содержится в отдельных, часто не связанных между собой, нормативных правовых актах всех уровней. В специальной литературе на эту проблему обращали внимание еще много лет назад [3, с. 210], однако с тех пор так и не было издано единого нормативного документа о профилактике правонарушений в исправительных учреждениях.

Создание такого документа необходимо, прежде всего, по причине того, что большинство нормативно-правовых актов о профилактике правонарушений не учитывают специфики функционирования уголовно-исполнительной системы.

Еще одной важной проблемой нормативно-правового регулирования профилактики правонарушений является отсутствие нормативно закрепленного порядка взаимодействия между оперативно-розыскными подразделениями ФСИН РФ и иными органами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность. Издание документа, регламентирующего координацию деятельности между оперативными аппаратами уголовно-исполнительной системы, полиции, прокуратуры и других правоохранительных органов, позволит повысить эффективность предупреждения преступлений и иных правонарушений. Это будет достигаться за счет оперативного обмена информацией о готовящихся преступлениях и лицах, намеревающихся их совершить, позволит создать единую базу лиц, состоящих на профилактическом учете, либо находящихся под профилактическим надзором, осуществлять совместную работу по выявлению, предотвращению и пресечению готовящихся и совершающихся правонарушений и т.д.

Нам представляется верной точка зрения некоторых авторов, которые считают оперативно-розыскную профилактику правонарушений самостоятельной частью предупредительной деятельности, осуществляемой правоохранительными органами, включая ФСИН России [3, с. 212]. Данная деятельность обладает следующими отличительными признаками:

- ♦ особыми условиями (применительно к ИУ это работа в замкнутом коллективе, в условиях ограниченного пространства, в микросоциуме, в котором наряду с регламентированными законами, действуют законы неформальные и т.п.);
- ♦ специальными субъектами, обладающими соответствующими полномочиями на осуществление оперативно-розыскной деятельности в исправительных учреждениях.

Таким образом, приведенные выше проблемы, возникающие в сфере организационно-правовых основ информационного обеспечения профилактической работы в исправительных учреждениях, оказывают негативное воздействие на функционирование уголовно-исполнительной системы в целом. Совершенствование данного направления должно осуществляться путем нивелирования всех возможных недостатков и пробелов. Реализация предложенных нами направлений улучшения данной сферы исполнения уголовных наказаний позволит существенным образом улучшить проводимую профилактическую работу и сократить тем самым количество правонарушений, совершаемых в исправительных учреждениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Инструкции по профилактике правонарушений среди лиц, содержащихся в учреждениях уголовно-исполнительной системы: приказ Минюста России от 20 мая 2013 г. № 72 г. Москва // Официальный сайт Минюста России [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://minjust.consultant.ru/documents/6302> (дата обращения 12.02.2019).
2. Барабанов Н. П., Панкратов В. А. Факторы, обуславливающие совершение побегов из исправительных учреждений и следственных изоляторов. — Рязань, — 2002. — 78 с.
3. Пенитенциарная криминология: учебник / под ред. Ю. М. Антоняна, А. Я. Гришко, А. П. Фильченко. — Рязань, — 2009. — 567 с.
4. Старков О. В. Бытовые насильственные преступления (причинность, групповая профилактика, наказание). — Рязань, 1992. — 162 с.
5. Чучаев А. И., Абрахманова Е. И. Лишение свободы и проблемы его реализации. — Ульяновск, 1996. — 124 с.

© Каширский Константин Витальевич (Kashirskiy.00@bk.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Рязань

ДЖОРДЖ КЕННАН И ЕГО ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНАЯ КНИГА «СИБИРЬ И ССЫЛКА» О ПУТЕШЕСТВИИ АМЕРИКАНСКОГО ЖУРНАЛИСТА В ССЫЛЬНОКАТОРЖНУЮ СИБИРЬ (1885–1886 ГГ.)

Кораблин Константин Климентьевич

К.ю.н., профессор, Тихоокеанский государственный
университет (г. Хабаровск)
kkorablin@mail.ru

**GEORGE KENNAN AND HIS
WORLD-KNOWN BOOK "SIBERIA
AND LINK" ABOUT THE JOURNEY
OF THE AMERICAN JOURNALIST
IN THE LINKING RELIABLE
SIBERIA (1885–1886)**

K. Korablin

Summary. The article analyzes the activities of the famous American journalist George Kennan, who visited as a traveler in the years 1885–1886. Tsarist Russia. The materials on his trip to Siberia, which formed the basis of the book "Siberia and the Link", which later received worldwide fame, are summarized. The role and significance of his work written to transform American society's understanding of the real situation in autocratic Russia at the end of the 19th century was studied. In relation to the Russian intelligentsia, which became the head of the revolutionary-liberation movement, and was serving a punishment in the form of hard labor and exile in Siberia for its advanced ideas.

Keywords: The Russian Empire, Siberia, travel, revolutionaries, democrats, exiles, hard labor, the book "Siberia and the link".

Аннотация. В статье проанализирована деятельность известного американского журналиста Джорджа Кеннана, посетившего в качестве путешественника в 1885–1886 гг. царскую Россию. Обобщены материалы о его поездке в Сибирь, которые легли в основу книги «Сибирь и ссылка», получившей впоследствии всемирную известность. Изучена роль и значение написанного им произведения для трансформации понимания американским обществом реальной ситуации, сложившейся в самодержавной России в конце XIX в. по отношению к русской интеллигенции, ставшей во главе революционно-освободительного движения, и отбывавшей за свои передовые идеи наказание в виде каторги и ссылки в Сибири.

Ключевые слова: Российская империя, Сибирь, путешествие, революционеры-демократы, ссылки, каторжные, книга «Сибирь и ссылка».

Необычайно большую роль в формировании представлений американского общества о Российской глубинке, в первую очередь Азиатской Сибири, сыграла всемирно известная книга журналиста и путешественника из США Джорджа Кеннана. Сразу необходимо отметить, что Дж. Кеннан — не был профессиональным историком, социологом или естествоиспытателем. Однако долгое время, начиная с конца XIX в., он по праву считался в США одним из наиболее авторитетных специалистов по царской России, её истории и культуре. Его представления и взгляды о русском народе, самодержавии, социальных ценностях и идеалах надолго опередили своё время и стали фундаментом для налаживания в будущем добрососедских взаимоотношений между русским и американским народами [6, с. 12].

Дж. Кеннан был настоящим фанатом путешествий, но с Россией связал свою жизнь совсем по другому по-

воду, причём не единожды. Первый раз это случилось в 1864 г., когда, работая в русско-американской телеграфной компании «Western Union Telegraph Company» (он был простым телеграфистом), Дж. Кеннан по долгу контракта был вынужден исследовать возможный маршрут прокладки телеграфной линии из США в Европу через Аляску, Берингов пролив, Чукотку и Сибирь. Целых два года он провёл в экспедиции, в которой подробно изучал территорию Камчатки и Чукотки, а затем через Петербург вернулся в США. Когда же нанявшая его компания обанкротилась, Дж. Кеннан, вернувшись домой в 1868 г., начал рассказывать своим соотечественникам о жизни в далёкой азиатской России [5, с. 15].

Действительно, в то время американцы знали о нас немного, да и те, имевшиеся в наличии крохи информации, касались в основном европейской части Российской империи, а территория за Уралом оставалась Terra

incognita (лат. неизвестная, неизведанная, неоткрытая земля). Поэтому откровения Дж. Кеннана для американского общества становятся очень желаемыми и востребованными.

В 1870 г., через два года после возвращения из России, он публикует книгу о своём путешествии «Кочевая жизнь в Сибири, 1864–1867: Приключения среди коряков и других инородцев» (англ. «Tent Life in Siberia»). Книга повествует о сложившемся жизненном укладе и нравах коренных народов Сибири и Дальнего Востока — коряков, камчадалов, чукчей, якутов, юкагиров и др. Примечательно, что Дж. Кеннан не имел никакого, тем более журналистского образования, что, впрочем, не мешало ему подготовить весьма интересный и познавательный труд. Опираясь на свою природную наблюдательность, он глубоко изучает «характер» сибирских народов и сравнивает их между собой как по материальным условиям жизни, так и по общественному укладу и ментальности. Тем самым Дж. Кеннан исследовал русский национальный характер путём глубокого анализа и обобщений различных особенностей индивидуально-поведения коренных народов, населявших Сибирь во второй половине XIX в. [2, с. 67].

Побывал Дж. Кеннан и на Кавказе, тогда ещё только что включённом в состав Российской империи, но книги об этой поездке не написал, а ограничился лишь несколькими журнальными статьями. Побывав в 1894 г. в Петербурге, Дж. Кеннан твёрдо решает предпринять новую экспедицию в Сибирь и в 1885 г., после получения высочайшего разрешения на поездку, вместе с фотографом и художником Дж. Фростом он вновь уезжает в Сибирь.

Следует при этом уточнить один важный момент. В конце XIX в. самодержавная Россия уже отошла от либеральных буржуазных реформ, проводимых императором Александром II, и вступила на путь контрреформ, реакции и жестокого подавления революционно-освободительного движения. Много преследуемых радикально настроенных русских интеллигентов уже тогда эмигрировали в США, рассказывая всю правду о трагических событиях, происходивших в царской России. Однако американцы скептически относились к таким сведениям — они желали получать информацию от «своих людей». Именно поэтому, свидетельства Дж. Кеннана стали настоящим откровением для них. И уже не коренные жители Сибири, а сосланные в этот далекий и суровый край передовые круги русского революционно-освободительного движения, стали объектом пристального внимания исследователя [1, с. 222].

Маршрут нового путешествия Дж. Кеннана, начавшегося в мае 1885 г., был чрезвычайно насыщенным и длин-

ным. После прохождения железнодорожного участка пути из Петербурга в Екатеринбург, дальнейшее движение путешественников проходило по сибирскому тракту через города Тюмень, Омск, Семипалатинск, Усть-Каме-ногорск, далее до Барнаула и Томска, с небольшим пере-рывом до Красноярска, Иркутска и Верхнеудинска, а затем назад через Читу до Нерчинска, Сретенска и Кары.

Необходимо отметить, что в то время не только в американском обществе, но и в передовых странах Европы реакционные круги формировали негативное отношение к российскому революционно-освободительному движению, описывая его участников как нигилистов, вышедших из среды недоучившихся студентов, малограмотных гимназистов, отщепенцев-безработных и проч., которые терроризируют власть в силу своей безграмотности или молодости. И их за это ссылают в Сибирь, заставляя там работать на нужных для общества предприятиях [4, с. 76].

К слову сказать, Дж. Кеннан тоже поддерживал сложившееся расхожее мнение, но после получения многочисленных упрёков от российских политэмигрантов о незнании истинного положения дел в России, решил узнать об этом, что называется, «из первых уст».

Поездка в Сибирь для Дж. Кеннана и его спутника выдалась очень насыщенной и плодотворной. В ходе путешествия они встретились и опросили больше 500 ссыльных революционеров, причём среди них были В.Г. Короленко, А.А. Кропоткин, Н.М. Ядринцев, Е.К. Брешко-Брешковская и др.

Дж. Кеннан сразу же сменил тональность своих суждений о них: «...среди них были несколько самых лучших, самых смелых и самых щедрых душой представителей и представительниц человечества, с которыми я когда-либо встречался... И, пока они живы, они могут рассчитывать на любую мою помощь, которую может оказать брат...» [3, с. 119].

Неизгладимое впечатление на Дж. Кеннана и его друга Дж. Фроста произвела Е.К. Брешко-Брешковская. Сами ссыльные революционеры безмерно её уважали и называли «бабушкой русской революции». После беседы с ней, Дж. Кеннан не раз повторял её прощальные слова «Мы можем умереть в ссылке, и наши внуки могут умереть в ссылке, но что-то из этого выйдет...» [3, с. 124].

Отдельно стоит упомянуть посещение Дж. Кеннаном города Минусинка и его встречу с видными деятелями русского революционного движения, в частности с Н.М. Мартыновым. Но не только ради этой встречи журналист сделал огромный крюк в 250 вёрст, свернув с Сибирского почтового тракта. В Минусинске функцио-

нировал по-своему уникальный для того времени музей, а сам Н.М. Мартыанов был его основателем и идейным вдохновителем [7].

Впоследствии, Дж. Кеннан отмечал огромную роль ссыльных революционеров в становлении и дальнейшем развитии музея, отмечая, что русские власти клеймят осуждённых и ложно (а может быть и специально) называют их «мальчишками», «неудавшимися семинаристами», «полуобразованными гимназистами» и «студентами, которые не могут сдать экзамены». Однако, как замечает Дж. Кеннан, когда администрация минусинского музея естественной истории захотела привлечь к сотрудничеству по-настоящему образованных людей, которые способны были решать серьёзные археологические и геологические проблемы, работать с каталогами и удивительно точно описывать редкие находки, она воспользовалась именно этими «нигилистами», которых так презрительно называли в столичной прессе и в речах царских прокуроров, чиновников и даже простых граждан [3, с. 179].

Именно из Минусинска Дж. Кеннан отослал своему хорошему знакомому в Петербург посылку по почте со всеми наработанными в Сибири материалами — записками, иллюстрациями, копиями документов и т.п. Он боялся, что они могут пропасть в дороге или ещё хуже — их изымут жандармы. К слову, такая боязнь сложилась из-за повышенного внимания местной полиции к Дж. Кеннану после его встреч со ссыльными революционерами. Перед его отъездом из Минусинска вообще сложилась интересная ситуация — полиция и агенты царской охраны следили за журналистом день и ночь, но трогать боялись — всё же Дж. Кеннан обладал широкими полномочиями и разрешениями, к тому же был иностранцем [8, с. 98].

Так или иначе, путешествие благополучно завершилось, и Дж. Кеннан поспешил сделать его результаты достоянием широкой общественности. В августе 1886 г. в журнале «Century Magazine»¹ была опубликована серия его статей об ужасающих условиях содержания политических ссыльных и каторжников в Сибири. Дж. Кеннан высказывал своё глубокое возмущение деспотизмом российских властей и преследованием ими оппозиционных сил и, не стесняясь, клеймил царское самодержавие.

¹ «The Century Magazine» («Журнал Век»), полное наименование журнала «The Century Illustrated Monthly Magazine» — «Ежемесячный иллюстрированный журнал Век». Издание выходило в США в период с 1881 по 1930 гг. и на своих страницах помещало литературные произведения, обзорные материалы о разных странах мира. Все публикуемые в журнале материалы, были иллюстрированы фотографиями // См.: Википедия — свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/The_Century_Magazine (дата обращения: 21.04.2019).

На протяжении 1888–1891 гг., часто переодеваясь в одежду русского каторжника, он провёл для американской общественности сотни выступлений и лекций. Показательным в этом плане был его ответ в журнале «Century Magazine» на поступившую в его адрес критику и обвинения от стряпчего русского посольства в Вашингтоне П.С. Боткина в том, что нарисованные Дж. Кенноном картины создают неоправданно мрачную и неправдивую картину жизни в России. На это Дж. Кеннан отвечал: «... Моя критика исходит от страны, чьи взаимоотношения с Россией отличаются особенной сердечностью. Она ... принадлежит перу человека, который откровенно демонстрировал своё дружелюбие к русскому правительству...» [6, с. 95].

Наконец в 1891 г. в свет выходит знаменитая книга Дж. Кеннана «Siberia and the Exile System» («Сибирь и система ссылки»), в русском переводе она получила известность как «Сибирь и ссылка»), богато иллюстрированная рисунками и фотографиями Дж. Фроста. Книга сразу же стала бестселлером и была переведена на все европейские языки. А в самой Америке она существенно изменила мнение обывателей и элиты общества о русском народе, власти и тогдашнем государстве. Например, гениальный классик американской литературы Марк Твен вообще заявил, что если уж такое никчёмное правительство в России нельзя свергнуть иначе как с помощью динамита, то давайте же поблагодарим Господа Бога за придуманный динамит.

На вполне ожидаемые волны недовольства российских властей от издания книги, Дж. Кеннан ответил гневным памфлетом «Голос за русский народ». Произведение сразу же было переведено на русский язык и стало нелегально распространяться в России. А сама книга «Сибирь и ссылка» в России, невзирая на жёсткую цензуру, только с 1905 по 1907 гг. переиздавалась девять раз. Российская оппозиция ждала книгу, как воздух, берегла её и активно распространяла по всей стране. При этом отношение русских революционеров к Дж. Кеннану граничило с обожествлением: «Нас с ним (...Кеннаном) связывали не случайные кровные узы, не общность интересов, воспитания, и даже не тождественность взглядов — он наполнял наши сердца бодростью и надеждой, потому как осуществил нашу веру в торжество правды, каковы бы не были внешние победы кривды...» (из воспоминаний Ф.В. Волховского) [2, с. 63].

Именно материалы книги Дж. Кеннана «Сибирь и ссылка» стали катализатором резкого поворота общественного мнения в США от симпатии к России к острому осуждению политики российских властей. При этом отметим, что сам Дж. Кеннан никоим образом не считал, что выступает на страницах книги против России. Он первым предложил разделять понятия

русского народа и русской власти — осуждая второе, помогать освобождению первого на основе интеллектуальной традиции в Америке согласно принципу «Каждый народ заслуживает таких правителей, которых имеет»¹.

После выхода книги Дж. Кеннана о реальной жизни ссыльных революционеров в Сибири, в США были созданы несколько общественных организаций, оказывавших всемерную помощь в широком распространении его идей среди населения. Наиболее известными среди них были «Общество друзей русской свободы» (англ. «Society of Friends of Russian Freedom»), «Движение за петицию в защиту сибирских ссыльных» (англ. «Siberian Exile Petition Movement») и др., которые объединяли политических и общественных деятелей, сторонников умеренного либерализма и социального реформаторства, выступавших за осуществление социально-политических преобразований в России и оказывавших моральную и материальную поддержку деятелям русского

революционного движения («нигилистам») конца XIX — начала XX вв.

Подводя итог отметим, что деятельность Дж. Кеннана и особенно его книга «Сибирь и ссылка» окончательно закрепили в США наиболее прочный стереотип о России как государстве-тюрьме. Журналист смог донести до американского общества всю правду о ссыльных революционерах, их жизни и выпавших на их долю испытаниях. Дж. Кеннан не побоялся вступить в открытую конфронтацию с российским правительством. Его взгляды вдохновили миллионы людей в борьбе против царского самодержавия. Благодаря просветительской деятельности Дж. Кеннана, даже такие достаточно сложные и трудные для восприятия американскими обывателями произведения знаменитого советского диссидента А.И. Солженицына, раскрывающие античеловеческую сущность сталинского ГУЛАГа, опубликованные им в США в конце XX в., были поняты и оценены по достоинству.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов А. А. «Чудовищная и либеральная» — иностранные журналисты о политической ссылке в Сибирь конца XIX века / А. А. Иванов // Сибирская ссылка. Иркутск, 2006. — № 6. — С. 222–228.
2. Кеннан Дж. Кочевая жизнь в Сибири. Приключения среди коряков и других племён Камчатки и Северной Азии / Дж. Кеннан; пер. с англ. А. Кондратьевой. — СПб., 1872. — 330 с.
3. Кеннан Дж. Сибирь и ссылка / Дж. Кеннан; пер. с англ. Е. М. Кашинцева. — СПб.: Издание Вл. Распопова, 1906. — 398 с.
4. Ковалёв В. В. В Сибирь за правдой / В. В. Ковалёв, Л. В. Ермолаева // Енисей. — 1986. — № 3. — С. 71–78.
5. Майданюк Э. К. Необыкновенное путешествие, или Американцы в Сибири / Э. К. Майданюк // Отчёт клуба краеведов «Старый Томск». — Томск, 2005. — С. 15–16.
6. Маламед Е. И. Джордж Кеннан против царизма / Е. И. Маламед. — М.: Книга, 1981. — 127 с.
7. Путешествие Джорджа Кеннана по Сибири в мае 1885 — августе 1886 гг. Часть 1. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://humus.livejournal.com/3301556.html> (дата обращения: 18.04.2019).
8. Родигина Н. Н. Компаративный анализ репрезентации Сибири в путевых заметках иностранных путешественников второй половины XIX — начала XX века / Н. Н. Родигина, А. Ю. Ледовских // Вестник ТомГУ. — 2012. — № 1 (63). — С. 98–105.

© Кораблин Константин Климентьевич (kkorablin@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

¹ Фраза «Каждый народ заслуживает таких правителей, которых имеет» заимствована из письма посланника Сардинского королевства при русском дворе графа Жозефа де Местра (1753–1821), написанного им 27 августа 1811 г. В этом письме граф сообщал своему правительству о новых законах, принятых в период правления императора Александра I. Возможно, что сардинский посланник перефразировал известную фразу французского философа и просветителя Шарля Луи Монтескье из его сочинения «О духе законов»: «Каждый народ достоин своей участи» // См.: Академик [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_wingwords/1130/%D0%9A%D0%B0%D0%B6%D0%B4%D1%8B%D0%B9 (дата обращения: 21.04.2019).

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРАВОВОМУ ПРОСВЕЩЕНИЮ, КАК ЧАСТЬ МЕТОДИК ПОДДЕРЖАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНЕНИЯ И СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА¹

CRIMINALISTIC RECOMMENDATIONS ON LEGAL EDUCATION, AS PART OF METHODS OF MAINTENANCE OF THE STATE CHARGE AND COURT PROCEEDINGS

**E. Popova
L. Vasilyeva
E. Bugaev**

Summary. The Authors pay attention to the active development of criminology in the direction of creating methods of maintaining the state prosecution and trial. The recommendations are aimed at overcoming the opposition to criminal prosecution. To create such recommendations, the authors propose to use, among other things, the possibilities of the concept of legal education. Proposals are made for the establishment and implementation of systems of such recommendations. It is summarized that their presence will allow not only to optimize the criminal proceedings, but also to minimize the negative factors that are the result of counteraction to criminal prosecution.

Keywords: legal education, criminalistic technique, public Prosecutor, judge, defendant, victim, Prosecutor, counteraction.

Попова Елена Ильинична

К.ю.н., доцент, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления (г. Улан-Удэ)

Popovaelena03@yandex.ru

Васильева Лариса Геннадьевна

Судья, Железнодорожный районный суд г. Улан-Удэ

larisav76@mail.ru

Бугаев Евгений Николаевич

Ведущий юрист судебной практики, ООО БСЗ «ВАШ ЮРИСТ» (г. Красноярск)

evgenii-bugaev90@mail.ru

Аннотация. Авторы обращают внимание на активное развитие криминалистики в направлении создания методик поддержания государственного обвинения и судебного разбирательства. Излагаемые в их рамках рекомендации направлены на преодоление противодействия уголовному преследованию. Для создания таких рекомендаций авторы предлагают использовать в том числе и возможности концепции правового просвещения. Вносятся предложения по созданию и внедрению систем таких рекомендаций. Резюмируется, что их наличие позволит не только оптимизировать производство по уголовному делу, но и минимизировать негативные факторы, являющиеся следствием противодействия уголовному преследованию.

Ключевые слова: правовое просвещение, криминалистическая методика, государственный обвинитель, судья, подсудимый, потерпевший, прокурор, противодействие.

В последнее время наука криминалистика активно развивается в направлении создания криминалистических методик поддержания государственного обвинения и судебного разбирательства уголовных дел. Необходимость разработки таких систем научно-обоснованных рекомендаций в большинстве своем не вызывает сомнений среди ученых и поддерживается практиками.

Начало работы по созданию криминалистических приемов и рекомендаций для государственных обвинителей и судей было положено еще во второй половине прошлого века [2; 24]. Одним из первых за развитие научной мысли в этом направлении высказался

Г. А. Воробьев. Он полагал, что тактика обвинения в суде должна включать тактический аспект деятельности потерпевшего и государственного обвинителя [4]. В свою очередь, Ю. В. Корневский обращал внимание на то, что пора, не ограничиваясь фрагментарным изучением этих проблем, приступить к выработке системы научных рекомендаций по вопросам методики и тактики участия прокурора в судебном следствии [14]. Размышляя по этому поводу, Н. П. Кириллова отмечает, что «тактика государственного обвинения как составная часть судебной и криминалистической тактики должна иметь свой предмет и строгую систему, без чего ее развитие осуществляется беспорядочно и фрагментарно, вследствие чего могут быть упущены важные составляющие» [13].

¹ Работа выполнена при содействии гранта Президента РФ для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации НШ-4484.2018.6.

Результатом достаточно пристального внимания криминалистов к обозначенному направлению развития науки явилось активное формирование методик для работников прокуратуры, поддерживающих государственное обвинение и судей [6; 15; 17; 23]. Анализ вопросов, на которые обращают внимание разработчики, дает представление о структуре соответствующих работ. Как правило, авторы, кроме прочего, уделяют внимание следующим вопросам [5; 10; 12; 17; 18; 23]: принципам и информационной основе (криминалистической характеристике, в том числе уголовного преследования) поддержания государственного обвинения и судебного разбирательства; обстоятельствам подлежащим установлению и доказыванию, предмету судебного разбирательства, особенностям подготовки к рассмотрению уголовного дела судом и участию в судебном заседании.

В рамках обозначенных информационных блоков авторы, кроме прочего, как правило, предлагают и тактико-криминалистические рекомендации по преодолению противодействия уголовному преследованию. При этом объектом тактического воздействия являются в основном лица, подвергающиеся уголовному преследованию и их защитники. Однако, далеко не секрет, что акты противодействия зачастую реализуются и иными заинтересованными в исходе уголовного дела лицами. Речь идет, о непрофессиональных участниках уголовного судопроизводства — потерпевших, их законных представителях, свидетелях, законных представителях подсудимых, гражданском ответчике и др. [3; 11]. Следует отметить, что преодоление противодействия со стороны обозначенных субъектов зачастую требует, кроме прочего и значительных затрат времени, на разъяснение негативных последствий занятой ими позиции.

С учетом изложенного, для целей преодоления имеющегося и вероятного противодействия уголовному преследованию со стороны непрофессиональных участников уголовного судопроизводства представляется разумным обратиться к возможностям правового (антикриминального) просвещения. Его концептуальные основы в настоящее время активно разрабатываются Ю. П. Гармаевым и его единомышленниками. По мнению профессора, правовое просвещение в уголовном процессе и криминалистике — это реализуемая с учетом назначения уголовного судопроизводства деятельность ученых-разработчиков, а также сотрудников правоохранительных и судебных органов по формированию, распространению и разъяснению адресно, то есть отдельным категориям лиц и в широких слоях населения специально адаптированной правовой информации (включая рекомендации об эффективных способах ее реализации), в целях повышения правосознания и правовой культуры, противодействия правовому нигилизму [8]. Развивая свою мысль, Ю. П. Гармаев пишет, что для

криминалистики (равно как и других наук антикриминального цикла) раскрываются широчайшие перспективы не только и не столько формирования (создания «с нуля»), сколько преобразования криминалистических разработок для профессионалов (речь идет о массиве криминалистических знаний прикладного характера) в рекомендации просветительского характера. При этом вновь разрабатываемые средства правового просвещения могут сопровождаться технико-, тактико- и методико-криминалистическими рекомендациями по их использованию соответствующими субъектами [9].

В этой связи следует упомянуть, что в 2011 г. Президентом России утверждены «Основы государственной политики Российской Федерации в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан» (далее — Основы) [16]. Как обозначено в самом документе, содержащиеся в нем предписания направлены на формирование высокого уровня правовой культуры населения, традиции безусловного уважения к закону, правопорядку и суду, добропорядочности и добросовестности как преобладающей модели социального поведения, а также на преодоление правового нигилизма в обществе, который препятствует развитию России как современного цивилизованного государства (п. 3 Основ). Заметим, что первыми среди прочих направлений осуществления государственной политики в рассматриваемом нормативном акте названы правовое просвещение и правовое информирование граждан (п. 1 ст. 15 Основ). Указанное принято на «вооружение» правоохранительными и судебными органами. Сегодня на официальных сайтах большинства из них присутствуют разделы, посвященные вопросам правового просвещения, правовой грамотности, антикриминальной профилактики [19; 20; 21; 22]. Размещаемая информация посвящена актуальным вопросам, находящимся в ведении соответствующих органов власти и, безусловно, способствует преодолению правового нигилизма и повышению правовой грамотности и культуры граждан. Вместе с тем, следует констатировать, что знакомится с подобной информацией незначительное число граждан. Думается, этот тезис вряд ли будет оспорен. В связи с чем, представляется верным предложить несколько иной путь правового просвещения участников уголовного судопроизводства.

И здесь, вновь обратимся к предложениям Ю. П. Гармаева, который обоснованно отмечает, что информация в рамках правового просвещения должна доноситься в доступной для адресатов форме, например, в виде кратких Памяток, буклетов, социальных роликов и т.п. [7]. Взяв за основу обозначенную профессором идею, позволим себе высказаться о возможностях использования правового просвещения для целей преодоления противодействия со стороны непрофессиональ-

ных участников уголовного судопроизводства. На наш взгляд, первоначально необходима разработка систем научно-обоснованных рекомендаций по типу Памяток. В них в краткой и доступной для широких слоев населения форме должны найти отражение, как минимум, следующие положения законодательства:

- ◆ запрет давать заведомо ложные показания и недопустимость отказываться от дачи показаний (п. 2 ч. 5 ст. 42, п. 2 ч. 6 ст. 56 УПК РФ и др.);
- ◆ нормы уголовного закона, предусматривающие ответственность за заведомо ложные показания (ст. 307 УК РФ), отказ от дачи показаний (ст. 308 УК РФ), укрывательство преступлений (ст. 316 УК РФ).
- ◆ разъяснения о том, что лица, принуждающие непрофессиональных участников уголовного процесса к изменению показаний, отказу от ранее данных показаний, даче заведомо ложных показаний, при наличии к тому оснований, могут быть привлечены к уголовной ответственности по ст. 294 «Воспрепятствование осуществлению правосудия и производству предварительного расследования», ст. 302 «Принуждение к даче показаний» и др. [17].

Представляется, что подобного рода Памятки могут внедряться непосредственно в деятельность правоохранительных органов и предлагаться работниками прокуратуры, судьями для ознакомления непрофессиональным участникам процесса в бумажном или даже электронном виде (например, по согласованию направляться по электронной почте). Такие документы непроцессуального характера могут изучаться потерпевшими, к примеру, дома, что даст возможность ознакомиться с текстом Памятки не спеша, в спокойной обстановке,

обдумать целесообразность избранной позиции, при необходимости, обратиться за консультацией к юристу / адвокату. Такой подход, полагаем, привлекателен и для государственных обвинителей/ судей не только потому, что позволит сэкономить время, которое пришлось бы потратить на соответствующие разъяснения участникам процесса, но и потому, что в Памятке наиболее полно будет излагаться содержание закона и, вероятно, особенности правоприменительной практики. Более того, указанное позволит надеяться:

- ◆ на достижение назначения уголовного судопроизводства (ст. 6 УПК РФ), в той части, в которой оно призвано обеспечить защиту прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений;
- ◆ на обеспечение такого принципа, как «Охрана прав и свобод человека и гражданина в уголовном судопроизводстве» (ст. 11 УПК РФ), в соответствии с которым суд, прокурор обязаны разъяснять потерпевшему, гражданскому истцу, гражданскому ответчику, а также другим участникам уголовного судопроизводства их права, обязанности и ответственность и обеспечивать возможность осуществления этих прав.

Таким образом, представляется, что криминалистические методики поддержания государственного обвинения и судебного разбирательства содержательно должны включать и системы рекомендаций по правовому просвещению непрофессиональных участников уголовного судопроизводства. Их наличие позволит не только оптимизировать производство по уголовному делу, но и минимизировать негативные факторы, являющиеся следствием противодействия уголовному преследованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ароцкер Л. Е. Шире использовать в суде криминалистику // Советская юстиция. 1960. № 11. С. 22–23.
2. Васильев А. Н., Сапожников И. Г. Подготовка обвинителя к выступлению в судебном процессе // Государственный обвинитель в советском суде. М.: Госюриздат, 1954. С. 96.
3. Веснина С. Н. Криминалистическая характеристика различных типов потерпевших и особенности тактики их допроса: дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2002. 201 с.
4. Воробьев Г. А. Тактика и психологические особенности судебных действий: учеб. пособие. Краснодар, 1986. С. 9–13.
5. Гавло В. К., Яцечко О. В. Криминалистическая методика предварительного расследования и судебного разбирательства вовлечения несовершеннолетнего в совершение преступления (ст. 150 УК РФ). М.: 2011. 200 с.
6. Ганичева Е. А. Особенности поддержания государственного обвинения по делам о кражах, грабежах, разбоях: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. 33 с.
7. Гармаев Ю. П. Мультимедийные межотраслевые средства предупреждения преступности: перспективы разработки и внедрения // Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. 2014. № 3. С. 71–79.
8. Гармаев Ю. П. Правовое просвещение и правовое информирование в уголовном процессе и криминалистике // Библиотека криминалиста. Научный журнал. М. 2015. № 5 (22). С. 258–270.
9. Гармаев Ю. П. Правовое просвещение и правовое информирование в уголовном процессе и криминалистике / Официальный сайт Международной ассоциации содействия правосудию: URL: <http://www.iaaj.net> (дата обращения 23.03.2019).

10. Гармаев Ю. П., Кириллова А. А. Криминалистическая методика судебного разбирательства по уголовным делам об убийствах» (ч. I ст. 105 УК РФ): теоретические основы и прикладные рекомендации: монография. М.: Юрлитинформ, 2014. 280 с.
11. Карнаухова О. Г. Особенности противодействия расследованию преступлений со стороны свидетелей и потерпевших // Юристъ-Правоведъ. 2014. № 6 (67). С. 68–71.
12. Кириллова А. А. Основы криминалистической методики судебного разбирательства по уголовным делам об убийствах (ч. I ст. 105 УК РФ): дис. ... канд. юрид. наук. Улан-Удэ. 2013. 253 с.
13. Кириллова Н. П. Процессуальные функции профессиональных участников состязательного судебного разбирательства уголовных дел в суде первой инстанции: дис. ... канд. юрид. наук. СПб. С. 325–326.
14. Корневский Ю. В. Государственное обвинение в условиях судебной реформы (процессуальный, тактический и нравственный аспекты): метод. пособие. М., 1994. С. 26.
15. Коршунова О. Н. Уголовно-процессуальные и криминалистические проблемы уголовного преследования: дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2006. 418 с.
16. Основы государственной политики Российской Федерации в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан, утвержденные Президентом РФ 04 мая 2011 года № 1465р: URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/11139> (дата обращения 06.02.2016).
17. Попова Е. И., Вдовин А. Н. Расследование и поддержание обвинения по делам о незаконном обороте оружия: монография / науч. ред. д. ю. н., проф. Ю. П. Гармаев. М.: Изд-во «Юрлитинформ», 2018. 256 с.
18. Руководство для государственного обвинителя: учеб. пособие / под ред. О. Н. Коршуновой. 2-е изд., испр. и доп. СПб., 2011. 770 с.
19. Сайт Агентства по обеспечению деятельности мировых судей Иркутской области: URL: <http://irkobl.ru/sites/mirsud/> (дата обращения 06.02.2016).
20. Сайт Комитета гражданской обороны и защиты населения Республики Марий URL: http://gov.mari.ru/kgo/prav_prosv.shtml (дата обращения 06.02.2016).
21. Сайт Прокуратуры Нижегородской области: URL: <http://proc-nn.ru/> (дата обращения 06.02.2016).
22. Сайт Прокуратуры Приморского края: URL: <http://prosecutor.ru/education/> (дата обращения 06.02.2016).
23. Серова Е. Б. Актуальные теоретические и практические проблемы расследования и поддержания государственного обвинения по делам о вымогательстве: дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 1998. 211 с.
24. Тутышкин Н. П. Задачи и условия подготовки обвинителей к участию в судебном процессе // Уголовно-процессуальные и криминалистические проблемы предварительного расследования и судебного разбирательства: сб. уч. тр. Вып. 31 Свердловск, 1974. С. 75–81.

© Попова Елена Ильинична (porovaelena03@yandex.ru), Васильева Лариса Геннадьевна (larisav76@mail.ru),

Бугаев Евгений Николаевич (evgenii-bugaev90@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Улан-Удэ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ И США: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

LEGAL REGULATION OF THE FRANCHISE AGREEMENT IN RUSSIA AND THE USA: COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS

K. Rozhkova

Summary. Franchising is one of the most convenient forms of doing business. Franchising companies operate all over the world. The directions of development of franchising activities are constantly discussed at both international and national levels now. International organizations adopt legal acts, model laws governing this type of activity. In the Russian Federation, franchising activity is at the beginning of its development. The laws and legal practice of the Russian Federation contains many obstacles and errors that need to be addressed for the further development of this form of business in our country. The elimination of such shortcomings will attract investment from abroad. To consider and solve these problems in this work the legislation and judicial practice in the field of franchising in Russia and in the most successful country in this area, in the United States, in which a huge breakthrough in the development of franchising occurred in 60–70 years, were considered, a comparative legal analysis of the legislation and practice of the two countries was carried out. As a result, conclusion was made about what measures should be taken for the further development of franchising in Russia.

Keywords: franchising, commercial concession, franchise, pre-contractual stage, franchisee liability.

Рожкова Ксения Вячеславовна
Независимый исследователь
rozhkova-kv@yandex.ru

Аннотация. Франчайзинг является одной из самых удобных форм ведения бизнеса. Франчайзинговые предприятия функционируют во всем мире. В данный момент постоянно обсуждаются направления развития франчайзинговой деятельности, как на международном, так и на национальном уровнях. Международными организациями принимаются нормативно-правовые акты, типовые законы, регулирующие данный вид деятельности. В Российской Федерации франчайзинговая деятельность находится в начале пути своего развития. В законах и юридической практике России содержится много препятствий и ошибок, которые требуют устранения для дальнейшего развития данной формы бизнеса на территории нашей страны. Устранение таких недочетов позволит привлечь инвестиции из-за рубежа. Для рассмотрения и решения этих проблем в данной работе были рассмотрены законодательство и судебная практика в сфере франчайзинга в России и в наиболее успешной в данной области стране, в США, в которой огромный прорыв в развитии франчайзинга произошел еще в 60–70 гг, был проведен сравнительно-правовой анализ законодательства и практики в этой области этих двух стран. В итоге были сделаны выводы о том, какие меры необходимо предпринять для дальнейшего развития франчайзинга в Российской Федерации.

Ключевые слова: франчайзинговая деятельность, коммерческая концессия, франшиза, преддоговорная стадия, ответственность франчайзи.

Франчайзинг является «формой организации бизнеса, в которой компания (франчайзер) передает независимому другому лицу (франчайзи) за вознаграждение право на производство продукции, торговлю товарами и предоставление услуг под торговой маркой франчайзера по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзер, на срок и на условиях, определенных договором франчайзинга». [9, с. 2]

В США Федеральная торговая комиссия определяет франчайзинг как продолжительные коммерческие отношения или соглашение, в котором предусмотрены все условия оферты, и по которому продавец франшизы гарантирует (в устной или письменной форме), что

- ♦ франчайзи получает право управлять бизнесом, который идентифицирован торговой маркой франчайзера или связан с ней или право пред-

лагать, продавать, распространять товары или услуги под торговой маркой франчайзера.

- ♦ франчайзер осуществляет или имеет право на осуществление значительного контроля за осуществлением деятельности франчайзи.
- ♦ для начала работы по франшизе, франчайзи обязан произвести платеж или взять на себя обязанность произвести необходимые платежи франчайзеру или его филиалу в будущем. [11]

Определение франчайзинга в законодательстве отдельных штатов в целом соответствуют вышеуказанному определению. Однако вместо элемента значительного контроля в большинстве законов Штатов требуется маркетинговый план, который составляется франчайзером.

В законе Нью-Йорка прописано более широкое определение для франчайзинга. В то время как для других штатов для того, чтобы отношения считались фран-

чайзинговыми необходимы все три элемента: торговый знак, маркетинговый план и оплата покупателем франшизы. В этом штате сочетание любого из первых двух элементов и элемента оплаты будет образовывать франчайзинговые отношения.

Законодательство США в сфере франчайзинга сильно развито. Франчайзинговая деятельность регулируется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. Важное значение в данной области имеет Постановление № 436 «Требования о раскрытии информации, запретах, касающихся франчайзинга, и благоприятных условия предпринимательства», принятое Федеральной торговой комиссией. Данное постановление действует во всех 50 штатах США и федеральном округе Колумбия. По Постановлению № 436 франчайзер обязан предоставить всю необходимую информацию потенциальным франчайзи за 14 дней до подписания договора франчайзинга или оплаты франшизы ее покупателем. Документ о раскрытии информации должен содержать в себе 23 аспекта, назову лишь самые основные: описание франчайзера и аффилированных лиц и описание возможности франшизы, опыт работы должностных лиц, директоров и управленческого персонала франчайзера, информация о судебных разбирательствах и банкротстве, первоначальный взнос и постоянные сборы, предполагаемые первоначальные инвестиции для открытия франшизы, условия какого-либо финансирования, предлагаемого франчайзером, помощь, предоставляемая франчайзером, включая выбор сайта, руководства и обучение, торговых точек и компьютерных систем, а также рекламы, территориальная защита и ограничения и другие аспекты. [1] Если штатами установлены правила, отличные от тех правил, которые содержатся в этом постановлении, стороны должны соблюдать законы штата.

Законы локальных уровней «О раскрытии информации» действует во многих штатах США, например, в Калифорнии, Миннесоте, Нью-Йорке, Северной Дакоте, Вашингтоне и многих других. Однако период раскрытия информации от штата к штату может отличаться. Таким образом, одной из самых важных особенностей правового регулирования договора франчайзинга в США является наличие преддоговорного этапа заключения договора франчайзинга и его законодательного закрепления.

Еще одним нормативно-правовым актом, который регулирует более широкую область отношений, чем франчайзинг — продажу деловых возможностей являются Требования о раскрытии информации и запреты в отношении деловых возможностей.

В 21 штате действуют законы о франчайзинге, которые регулируют наиболее важные аспекты данных пар-

тнерских отношений: прекращение и продление договора франчайзинга, осуществление передачи франшизы, другие вопросы, включая запрещение дискриминации между франчайзи, находящимися в аналогичном положении.

Международной ассоциацией франчайзинга был принят кодекс этики франчайзинга, который носит рекомендательный характер и содержит в себе общие руководящие принципы:

- ◆ Взаимное уважение между франчайзи и франчайзерами.
- ◆ Соблюдение закона.
- ◆ Соответствующее разрешение конфликтов.

Одной из важных особенностей для защиты прав франчайзи является то, что по законам некоторых штатов США, например, Калифорнии, франчайзер должен

- ◆ предоставить письменное уведомление за 180 дней до отказа в возобновлении договора, а также
- ◆ дать возможность продать свой бизнес третьему лицу после одобрения этого лица франчайзером. [11]

Одними из самых важных условий являются условия о неконкуренции во время действия договора, а также в течение определенного срока после расторжения договора. Условия о неконкуренции должны быть «разумными» относительно времени, территориального охвата и в отношении объема ограниченной деятельности. Однако в некоторых штатах «последдоговорные условия» о не конкуренции не применяют, например, в Калифорнии.

Важным остается вопрос ответственности. Зачастую третьи лица- клиенты франчайзи предъявляют претензии в отношении его действий к франчайзеру, что не всегда является справедливым, так как не все действия своего партнера франчайзер может контролировать с логической точки зрения и не за все действия франчайзи должен нести ответственность. В американской практике для того, чтобы устранить чрезмерную ответственность франчайзера в договор включаются условия о том, что франчайзи будет действовать как независимое от франчайзера юридическое лицо. В договоре также прописываются требования о том, что франчайзер должен отображать предупреждения о том, что он имеет отдельный от франчайзера правовой статус; а также осуществлять определенные бизнес-операции (например, наем работников) под своим юридическим наименованием, а не торговой маркой франчайзера. Информация о том, что франчайзи является независимым от франчайзера юридическим лицом отображается на торговых вывесках, визитках, а также в договоре с клиентами. Кроме

этого, для того чтобы защитить себя франчайзер включает в договор условия о том, что он контролирует не ежедневные операции, которые осуществляет франчайзи, а лишь их обобщенный результат.

В пример можно привести дело Окружного суда округа Алабама от 28 сентября 2017 года. Между фирмами Wintzell's Franchise (далее — W.F.) и Wintzell's Huntsville (далее — W.H.) был заключен франчайзинговый договор, в который также входило условие о том, что W. H. будет управлять рестораном Wintzell's Oyster House. Клиент данного ресторана получил серьезное отравление, съев сырые устрицы, и подал иск против WF, так как считал, что франчайзер должен нести субсидиарную ответственность. Однако суд не удовлетворил данный иск на основании того, что W. F. по франчайзинговому соглашению не должен был контролировать все операции франчайзи, а также не был вовлечен в обучение сотрудников хранению сырых устриц и выбор поставщиков. Руиз также не доказал тот факт, что франчайзер должен был знать о неправильном ведении каталога хранения устриц или о неправильном обращении со специальным комбайном. Из данного примера можно увидеть, что франчайзер несет ответственность не за все действия франчайзи, а только за те, о которых он мог и должен был знать и которые он мог и должен был контролировать. [12]

Нельзя не упомянуть еще одну важную особенность договора франчайзинга, которую можно было заметить в определении. Она заключается в том, что договор франчайзинга в США может быть заключен как в письменной, так и устной форме. Здесь же необходимо отметить, что в одних штатах, например, в Калифорнии, Индиане, Вирджинии и других регистрация франшизы обязательна, в других штатах регистрация франшизы не осуществляется, например, в штате Орегон. [13] Устная форма договора обладает определенными достоинствами и недостатками. Одним из достоинств устного договора франчайзинга является простота его заключения. Несмотря на такое преимущество, все же данный договор предпочтительнее заключать в письменной форме по следующим причинам. [14] Многие франчайзи покупают бизнес у конкретного франчайзера и заключают с ним устный договор, поскольку они знают, что данный франчайзер очень надежный контрагент. Однако, проблема заключается в том, что франчайзинговый бизнес, как и любой другой может быть продан по тем или иным причинам. В связи с этим сделки, которые, возможно, когда-то были согласованы по телефону и устным договором, могут больше не выполняться новым владельцем. Кроме того, существование условий устного договора сложно доказать. [15]

Рассмотрим данную особенность на примере следующего дела. Приведение в исполнение договора, заклю-

ченного между Rumell и компанией «Barden и Robeson Corporation» оказалось весьма непростой задачей для франчайзи. Rumells подали иск против компании «Barden и Robeson Corporation», предъявляя обвинения в том, что компания «B и R» нарушили условие об исключительной территории. Rummells утверждали, что они заключили устное соглашение, по которому они могли строить дома под торговым брендом «Barden Homes» на особых условиях на определенной территории. После того, как Barden и Robeson Corporation продали еще одну франшизу третьей стороне, дающей ей право вести свою деятельность на той же территории, Rumells подали в суд за нарушение устного соглашения о франшизе. Суд первой инстанции в порядке упрощенного судопроизводства отклонил иски о нарушении договора на том основании, что устное соглашение об исключительной франшизе не является достаточно определенным с точки зрения его существенных условий. Апелляционный суд отменил это решение, сославшись на то, что Барден может запретить другим лицам, купившим его франшизу строить дома на данной территории в течение года после заключения устного соглашения. [6, с.13–14]

Изучив правовое регулирование в США, можно прийти к выводу, что законодательство весьма разнообразно регулирует правоотношения в сфере франчайзинга, поскольку законы каждого штата имеют свои особенности. К тому же можно отметить, что развитие правового регулирования отношений данной области в этой стране идет по пути нахождения баланса между правами франчайзера и франчайзи и их справедливой защиты. В связи с тем, что практика правового регулирования данного института складывается вполне удачно, стоит подумать об определенной степени заимствования опыта США в этой области. Но для начала необходимо проанализировать законодательство и судебную практику в России и выявить наиболее острые проблемы в этой области.

В Российской Федерации понятие «франчайзинг» в законодательстве отсутствует, вместо него закреплен термин «коммерческая концессия». Гражданский кодекс дает следующее определение договору коммерческой концессии: «По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).»

[2] В связи с использованием разных терминов в разных государствах, учеными ведутся споры, тождественны ли эти понятия. Одни ученые, например, Н.В. Месячная

утверждают, что эти понятия равны. Другие утверждают, что договор франчайзинга шире по своему значению, так как по ст. 1474 ГК РФ распоряжение исключительным правом на фирменное наименование не допускается, что по мнению многих предпринимателей и ученых является не обоснованным. Представляется логичным относиться к запрету на передачу права фирменного наименования как к одной из особенностей правового регулирования франчайзинга в России, поскольку договор франчайзинга и договор коммерческой концессии имеют одинаковую суть и цели. Для иностранных предпринимателей более понятно определение «договор франчайзинг», в связи с этим термин «коммерческая концессия» надо заменить термином «франчайзинг». [8, с. 102]

В настоящий момент в Российской Федерации по сравнению с другими странами, например, такими как США и Франция, законодательство в сфере франчайзинга развито не сильно и регулируется только главой 54 Гражданского Кодекса. 21 апреля 2014 года депутаты Государственной думы по инициативе предпринимателей нашей страны рассмотрели Проект Федерального закона № 503845-6 «О франчайзинге», который до сих пор не одобрен. По мнению А. Адамовской, «данный проект вышел недоработанным и довольно «сырым»...». [7, с. 85]

По мере того, как договор франчайзинга становится более популярным, на практике возникают новые проблемы и вопросы в данной области. Одной из главных проблем в сфере франчайзинга, наиболее часто встречающихся в практике в Российской Федерации является то, что стороны, заключая договор франчайзинга, на самом деле заключают договор иного вида, например, поставки, купли-продажи, аренды, договор смешанного типа. А также наоборот зачастую под договором купли-продажи или поставки на самом деле скрывается договор коммерческой концессии. Так, в своем постановлении от 24 марта 2014 г. № Ф03-665/2014 Федеральный арбитражный суд Дальневосточного округа указал, что договор коммерческой концессии, заключенный между открытым акционерным обществом «Международный аэропорт Владивосток» и индивидуальным предпринимателем Борблик Ольги Ивановны, не является таковым. Несмотря на то, что данный договор предусматривал передачу предпринимателю права пользования некоторыми исключительными правами общества (товарным знаком и коммерческим обозначением), он по своей сути не является договором коммерческой концессии, поскольку волеизъявление сторон не было направлено на заключение договора коммерческой концессии в смысле статьи 1027 ГК РФ; при заключении спорного договора действительная воля сторон была направлена на предоставление обществом предпринимателю права

оказывать на территории аэровокзального комплекса услуги по упаковке багажа пассажиров с применением видов упаковки с помощью машинного или ручного типа и производить реализацию товаров посредством вендинговых аппаратов. Учитывая, что предметом спорного договора является право оказания услуг по упаковке багажа пассажиров и по реализации товаров посредством вендинговых аппаратов, суд апелляционной инстанции в ходе рассмотрения дела пришел к выводу о том, что заключенный сторонами договор от 20.10.2010 не подпадает ни под одну из правовых конструкций, предусмотренных действующим гражданским законодательством, и в силу пункта 2 статьи 421 ГК РФ относится к иным гражданско-правовым договорам, заключение которых не противоречит положениям ГК РФ.» [3]

Отсутствует единообразие применения Судами оснований недействительности сделок (ст. 168 ГК РФ), а также п. 3 ст. 1027 ГК РФ, п. 2 ст. 1028 ГК РФ. Так, в деле № 2-935/2017 судебная коллегия по гражданским делам Пермского краевого суда установила действительность договора коммерческой концессии, в котором одной из сторон являлось физическое лицо. В данном деле, Кончакова М. А., физическое лицо, обратилась в суд с иском к ООО «РАНТЭКО» о признании договора коммерческой концессии (франчайзинга) недействительным (ничтожным). В соответствии с заключенным 15.08.2016 г. договором ей должно было перейти в пользование мобильное приложение FREECARD. Доводами истца было то, что по субъектному составу договор не отвечал требованиям закона, а право использования комплекса исключительных прав не было зарегистрировано в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. Однако суд постановил, что договор действителен. При принятии решения суд руководствовался п. 4 ст. 23, в котором прописано, что «гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований пункта 1 настоящей статьи, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем.» [3]

Иное решение вынес Уфимский районный суд Республики Башкортостан по похожему делу № 2-1312/2017. Андреев П. И. обратился в суд с иском к Салих Н. Р. о признании предварительного и основного договоров коммерческой концессии ничтожными, мотивируя требования тем, что между истцом и ответчиком был заключен предварительный договор коммерческой концессии, согласно которому ответчик (по договору — Правообладатель) обязался предоставить Андрееву П. И. (по договору — Пользователю) за вознаграждение на указанный в договоре срок право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав

на языковую школу. В итоге суд признал предварительный договор коммерческой концессии, заключенный между Салих Н. Р. и Андреевым П. И. ничтожным. В обоснование своей позиции он привел следующие аргументы. Хотя напрямую в договоре не указано, что это договор коммерческой концессии суд пришел к выводу, что в соответствии с частью 1 статьи 1027 ГК РФ данный договор содержит в себе признаки договора коммерческой концессии. Однако руководствуясь ч. 3 статьи 1027 ГК РФ, сторонами по договору коммерческой концессии могут быть только коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей. Право на комплекс исключительных прав, как и в предыдущем деле, не было зарегистрировано. В связи с этими двумя фактами суд постановил, что данный договор является ничтожным. Итак, можно заметить, что судами зачастую выносятся противоречивые постановления по одному и тому же вопросу, касающемуся действительности договора коммерческой концессии. [5]

Еще одним важным вопросом, на который необходимо ответить является вопрос справедливости наличия субсидиарной и солидарной ответственности франчайзи и франчайзера перед потребителем-клиентом франчайзи (статья 1034 ГК РФ). На данный момент стороны договора франчайзинга не вправе включать какие-либо условия об ограничении ответственности франчайзера. По мнению многих ученых-цивилистов данная статья Гражданского кодекса нарушает основной принцип системы франчайзинга — независимость франчайзера и франчайзи. Наличие как субсидиарной, так и солидарной ответственности в значительной мере уменьшает доказанные всей мировой практикой преимущества развития в форме франчайзинга по сравнению с развитием путем создания собственных предприятий. [10, с.90] Было бы справедливым предусмотреть законом положение о том, правообладатель должен отвечать только за те аспекты деятельности пользователя, которые он

действительно в состоянии проконтролировать. Правообладатель не должен ставиться в заведомо худшее положение по сравнению с другими участниками оборота (включая иных контрагентов пользователя), которые несут ответственность строго в пределах своих договорных обязательств с пользователем. Предложение о пересмотре данной статьи уже вносилось на рассмотрение в Государственную Думу, но поправка к данной статье так и не была принята. При решении данного вопроса, по мнению автора, стоит обратиться к американской практике, которая была рассмотрена выше и прописывать в договоре, за что франчайзи может и должен нести ответственность. Данный аспект необходимо как можно более подробно прописать в законе.

Таким образом, несмотря на определенный прогресс в законодательстве, в данной области, сделанный в 2014 году после принятия некоторых поправок к Гражданскому кодексу, все же остаются нерешенные вопросы, которые требуют дальнейшей доработки. А именно необходимо принять следующие меры:

- ◆ издание специального федерального закона о франчайзинге;
- ◆ замена законодательного определения «коммерческая концессия» на термин «франчайзинг»;
- ◆ введение преддоговорной стадии;
- ◆ решение вопроса о чрезмерной ответственности франчайзера;
- ◆ улучшение понимания того, какие договоры являются договорами франчайзинга.

При этом необходимо учитывать опыт передовых стран, в частности США, чтобы приблизить законодательство к мировой практике и суметь привлечь дополнительные инвестиции из-за рубежа. На основании проведенного анализа судебной практики и исследовании изменений законодательства можно сделать вывод о больших перспективах дальнейшего развития франчайзинга в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Federal Trade Commission Franchise Rule, 1978. Part 436 — Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising. § 436.1. <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/16/436.1> (дата обращения — 1.07.2018 г.)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14 ФЗ (ред. от 18.04.2018)
3. Постановление от 24.03.2014 г. N Ф03-665/2014 Федеральный арбитражный суд Дальневосточного округа. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ADV&n=80518>. (дата обращения — 20.05.2018 г.)
4. Решение по делу 2-935/2017 (2-6789/2016;) ~ М-6663/2016 от 24.01.2016. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-industrialnyj-rajonnyj-sud-g-permi-permskij-kraj-s/act-549527298/>. (дата обращения — 21.05.2018 г.)
5. Решение по делу 2-1312/2017 ~ М-866/2017 от 10.05.2017 года. Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-ufimskij-rajonnyj-sud-respublika-bashkortostan-s/act-556303666>. (дата обращения — 21.05.2018 г.)
6. McKnew N.M., Beyer D. A. Annual Franchise and Distribution Law Developments. // American Bar Association journal. 2008. — P. 13–14
7. Абдурахманова Т. Д. Правовое регулирование франчайзинга в международном частном праве. // Диссертация. Межгосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российско-Таджикский (славянский) университет». 2016. — С. 85

8. Забелин П. Е. Соотношение договора коммерческой концессии с договором франчайзинга // Журнал «Юристы-правоведы». 2011. — С. 102
9. Климова С. В. Правовой режим франчайзинга в национальном и международном обороте. // Автореферат. 2011. — С. 2
10. Уваров А. Д. Перспективы развития франчайзинга в России. // Журнал «Стратегия бизнеса». 2014. — С. 90
11. Will Woods and Ann Hurwitz, Baker McKenzie LLP, Franchising in the united states: Overview. 2018: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/8-631-2421?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/8-631-2421?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1). (дата обращения — 25.05.2018 г.)
12. Babette Marzheuser-Wood. Brian Baggott. Franchise Law in the United States. с. 5: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0ahUKEwitvuqE6efaAhXDE5oKHZl1CKQQFghrMAc&url=https%3A%2F%2Fwww.dentons.com%2Fen%2Finsights%2Farticles%2F2015%2Fjune%2F12%2F~%2Fmedia%2F881a6915a68344068bf43e3e09348fb0.ashx&usq=AOvVaw3mdUbaCoTwAcH2DxB9dzdV>. (дата обращения — 25.05.2018)
13. Why the “Family Feel,” or “Oral Contracts” in Franchising is a False Hope, 2017: <https://www.yourfranchiselawyer.com/oral-contracts-franchising-false-hope/> / (дата обращения — 01.06.2018 г.)
14. Kirsch M., Karli B. Hussey and Colarusso J.C. Franchising in the USA, 2018.: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=024cd701-1433-4077-9ac4-b465f9824da0> (дата обращения — 5.07.2018 г.)
15. Garner and Ginsburg, P.A.: <https://www.yourfranchiselawyer.com/oral-contracts-franchising-false-hope/> (дата обращения — 01 июля 2018 г.)

© Рожкова Ксения Вячеславовна (rozhkova-kv@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРЕСТУПЛЕНИЯ С ЭЛЕКТРОННЫМИ СРЕДСТВАМИ ПЛАТЕЖА И НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ

CRIMES WITH ELECTRONIC MEANS OF PAYMENT AND SOME FEATURES OF ELECTRONIC EVIDENCE

A. Khodusov

Summary. the article discusses the relationship of the development of the digital economy and forms of electronic commerce with the growth of crime in this area. The types of IT crimes, including crimes with electronic means of payment, are considered. The special specificity of the expression of these criminal acts in the material and digital world is revealed.

A study of the concept and characteristics of electronic evidence, the criteria for their admissibility. Identified certain problems of evidentiary nature.

Keywords: digital economy, cybercrime, electronic means of payment, electronic evidence, classification.

Ходусов Алексей Александрович

*К.ю.н., доцент, Международный юридический институт
yustas-73@mail.ru*

Аннотация. в статье рассмотрена взаимосвязь развития цифровой экономики и форм электронной торговли с ростом преступности в данной сфере. Рассмотрены виды IT-преступлений, в том числе преступления с электронными средствами платежа. Выявлена особая специфика выражения указанных преступных деяний в материальном и цифровом мире.

Проведено исследование понятия и особенностей электронных доказательств, критерии их допустимости. Выявлены определенные проблемы доказательственного характера.

Ключевые слова: цифровая экономика, киберпреступность, электронное средство платежа, электронные доказательства, классификация.

Сегодня интернет является наиболее важным источником информации, существенная часть контактов и передачи информации осуществляется в электронном виде, в целях обеспечения хранения данных последние оцифровываются.

Цифровая экономика открывает возможности для появления и внедрения новых альтернативных форм оплаты. Это, например, электронные платежные средства, к которым относятся платежные карты, электронные кошельки и программные продукты, так называемые виртуальные деньги. Электронные деньги сегодня во многих странах все еще находится на стадии разработки и постепенного тестирования. Его использование и рост в мировом масштабе ожидается создание соответствующей законодательной среды.

Недостаточное развитие правовой базы электронных торговых отношений вызывает рост преступности в данном направлении.

Согласно статистическим данным, в 2017 году число преступлений в сфере информационно-телекоммуникационных технологий увеличилось с 65~<949 до 90~<587. Их доля от числа всех зарегистрированных в России преступных деяний составляет 4,4% — это почти каждое 20 преступление [10]. Уже в 2018 году Генпрокуратура сообщила почти о двукратном росте числа киберпресту-

плений в РФ в 2018 году. За январь — сентябрь 2018 года правоохранительными органами РФ зарегистрировано 121 тыс. 247 преступлений, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или в сфере компьютерной информации [13].

В современную эпоху, преступления также имеют цифровое измерение. Они либо совершаются с использованием цифрового оборудования, либо информация, касающаяся преступлений, находится в электронном формате. Эти преступления, совершенные с использованием средств информационно-коммуникационных технологий, в том числе компьютеров, сетей, мобильных телефонов и других электронных средств или инструментов называются киберпреступлениями.

Под киберпреступностью понимают противозаконную деятельность, совершаемую посредством электронных устройств и сети интернет, направленных на нарушение личных прав и свобод граждан [8].

В зависимости от сфер совершения преступлений, в которых используются информационно-коммуникационные технологии, можно выделить следующие группы [9]:

- ◆ преступления, совершаемые в сфере дистанционного банковского обслуживания и электронной коммерции, которые, используя специализиро-

ванную терминологию, можно обозначить как преступления, совершаемые с использованием электронных средств платежа;

- ◆ преступления, совершаемые в отношении информационно-коммуникационных технологий и установленного законом порядка их оборота;
- ◆ иные преступления, совершаемые в сфере информационно-коммуникационных технологий, при совершении которых использование информационно-коммуникационных технологий не является обязательным признаком объективной стороны, так называемые «традиционные» преступления.

Необходимо отметить, что преступления, совершаемые с использованием электронных средств платежа, составляют основной массив IT-преступлений [11].

На законодательном уровне под электронным средством платежа понимают средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверить и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств [3].

На сегодняшний день основными нормами отечественного уголовного законодательства, ориентированными на противодействие посягательствам, совершаемым с использованием электронных средств платежа, являются нормы, содержащиеся в ст.ст. 158, 159.3, 159.6 УК РФ, то есть деяния квалифицируются как различные виды хищений [4].

Преступления, совершенные с использованием электронных платежных средств и систем, имеют специфику по способам совершения, которая основывается на закономерных особенностях, присущих сфере электронных платежей:

1. правовое регулирование осуществляется несколькими отраслями права: гражданским, банковским, уголовным, информационным и др.;
2. применяется категория «виртуальный» документ, который имеет особый правовой статус и форму представления;
3. функционирование электронных систем имеет свои технические особенности, которые позволяют выявлять «виртуальный след» преступлений;
4. вовлеченность сетевых серверов в процесс совершения преступлений, что увеличивает круг лиц, подозреваемых в преступлении.

Указанные особенности рассматриваемых преступлений, взаимосвязи отдельных элементов их криминалистической классификации мы выделили два типичных способа совершения преступлений, совершенных с использованием электронных платежных средств и систем:

- ◆ Использование уязвимости электронной платежной системы без неправомерного использования реквизитов доступа ее легального пользователя;
- ◆ Неправомерное использование реквизитов доступа легального пользователя электронной платежной системы [12].

Информация, относящаяся к любому преступлению, которая хранится или передается в цифровой форме, называется электронными доказательствами.

Таким образом, в судебном процессе или уголовном преследовании доказательства часто встречаются и собираются в цифровом виде от услуг цифровой связи и / или цифровых носителей информации. Доказательства в электронной форме служат тем же целям что и традиционные доказательства.

Формальные правила, касающиеся допустимости электронных доказательств, различаются в разных правовых системах, тем не менее, в основном рассматривают шесть таких критериев во время их оценки: допустимость, аутентичность, точность, полнота, доказательность в суде, законность получения [7].

Анализ научных публикаций позволил выделить некоторые отличия традиционных доказательств от электронных:

Во-первых, трудно изменить структуру традиционных / физических доказательств. При этом, электронные данные могут изменяться в пределах компьютера и/или линии передачи в любой момент времени.

Во-вторых, в случае изменения (воздействия в целях сокрытия) физических доказательств вероятнее всего останутся следы воздействия или, по крайней мере, изменения будут заметны, однако электронные доказательства могут быть легко обнаружены.

В-третьих, электронные доказательства можно гораздо легче изменить или исказить, чем физические доказательства в процессе сбора.

В-четвертых, традиционные доказательства могут быть найдены (восприняты) с первого взгляда, в то время как поиск и выявление большинства непосредственных электронных доказательств могут быть обнару-

жены либо специалистами в сфере информационных технологий, либо специальными компьютерными программами.

В российской правовой литературе проблема классификации электронных доказательств не стала предметом активных научных изысканий, что объясняется неразработанностью вопроса общей допустимости компьютерных доказательств в целом [5].

Анализ имеющихся научных публикаций позволил выделить несколько критериев классификации электронных доказательств [6]:

1. по происхождению: данные, которые хранятся на электронных носителях и доказательство, созданное компьютером в соответствии с заложенной программой;
2. по сущности доказательств: исходные данные, базы данных, Коды, необходимые для расшифровки электронной информации, особенности алгоритма программирования или обработки данных, программное обеспечение коммерческого характера, компьютерные системы;
3. по форме представления: твердая (или жесткая) копия (hard copy) и машиночитаемая копия.

Для электронных доказательств существуют некоторые вопросы конфиденциальности, касающиеся их сбора. Так, согласно второму пункту статьи 8 Европейской конвенции по правам человека в демократическом обществе в интересах национальной безопасности, общественной безопасности или экономического благополучия страны, для предотвращения беспорядков или преступлений, для охраны здоровья или нравственности или для защиты прав и свобод других может иметь место вмешательство в осуществление права на неприкосновенность частной жизни [1].

Государства, подписавшие Конвенцию о киберпреступности, должны обеспечивать условия и безопасность, которые обеспечивают надлежащую защиту прав человека, в частности право на конфиденциальность [2]. Примечательно, что Россия не подписала указанную конвенцию, что рождает проблемы с обеспечением конфиденциальности сбора электронных доказательств

в РФ в той форме, в которой это представляется на международном уровне.

Помимо законодательных проблем, первая трудность в применении электронных доказательств заключается в том, что географический охват электронного поиска нелегко определить. Чтобы избежать такой проблемы, необходимо обеспечивать разработку методологической базы для работы с такого рода доказательственной базой, а также обучение сотрудников правоохранительных органов по соответствующему направлению.

Трудности также вызывает неопределенность предмета и объекта поиска, их фактического расположения в сети и критерии обнаружения.

Сегодня уровень подготовки лиц, осуществляющих раскрытие и расследование рассматриваемых деяний, недостаточен, поэтому требуется регулярное повышение их квалификации.

Таким образом, развитие цифровой экономики и форм электронной торговли стало причиной роста преступности в данной сфере. Одним из видов IT-преступлений являются преступления с электронными средствами платежа, которые имеют особую специфику выражения в материальном и цифровом мире. Эти специфические черты должны лежать в основе методологических аспектов расследования и доказывания данного типа преступлений.

В основе таких стадий уголовного процесса лежат электронные доказательства, которые должны быть в пределах определенных критериев допустимости. Вместе с тем, существуют определенные проблемы доказательственного характера, которые также следует устранять в целях обеспечения обвинения в суде и соблюдения прав, интересов и правовых границ конфиденциальности информации.

Особое значение в расследовании данного типа преступлений имеет профессионализм работников правоохранительных органов, который следует постоянно поддерживать в соответствии с уровнем развития IT-отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенция о защите прав человека и основных свобод ETS № 005 (Рим, 4 ноября 1950 г.) (с изм. и доп. от 21 сентября 1970 г., 20 декабря 1971 г., 1 января 1990 г., 6 ноября 1990 г., 11 мая 1994 г.) / Собрание законодательства Российской Федерации от 8 января 2001 г., № 2, ст. 163,
2. Конвенция о преступности в сфере компьютерной информации ETS N185 (Будапешт, 23 ноября 2001 г.) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://base.garant.ru/2564796/>.
3. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 28.11.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 03.08.2018.

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 01.04.2019) / Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 01.04.2019.
5. Вехов В. Б. Электронные доказательства: проблемы теории и практики / Правопорядок: история, теория, практика. 2016. № 4 (11). С. 46–50.
6. Иванов Н. Допустимость компьютерных доказательств в процессуальном праве / [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.blog.servitutis.ru/?p=88>.
7. Овчинникова О. В. Собираение электронных доказательств, размещенных в сети интернет / Правопорядок: история, теория, практика. 2016. № 4 (11). С. 67–70.
8. Робул В. И. К вопросу о проблемах расследования киберпреступлений // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. LVІ междунар. студ. науч.-практ. конф. № 21(56). [Электронный ресурс] — Режим доступа: [https://sibac.info/archive/meghdis/21\(56\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/21(56).pdf).
9. Хисамова З. И. Квалификация посягательств, совершенных с использованием электронных средств платежа // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2015. № 3 (33). С. 127–132.
10. О преступлениях, совершаемых с использованием современных информационно-коммуникационных технологий [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://genproc.gov.ru/smi/news/news-1431104/>.
11. Отчет о тенденциях высокотехнологичных преступлений за 2018 год [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.group-ib.ru/resources/threat-research/2018-report.html>.
12. Способы совершения преступлений с использованием электронных платежных средств и систем [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kreditp.ru/kreditnyj-pomoshnik/94-prestupleniya-elektronnye-platezhnye-sistemy.html>.
13. Генпрокуратура сообщила почти о двукратном росте числа киберпреступлений в РФ в 2018 году [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://tass.ru/proisshestiya/5733551>.

© Ходусов Алексей Александрович (yustas-73@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ

LEGAL STATUS OF THE FEDERAL BAILIFFS SERVICE

A. Yandarov

Summary. This article is devoted to the problem of modern understanding of the legal status of the Federal Bailiffs Service. In order to thoroughly analyze the Federal Bailiffs Service's performance, it will be necessary to research into theoretical, legal and organizational aspects of its operation in the executive field in Russia. The author is sure that making the Federal Bailiffs Service a law enforcement agency is a step forward to enhancing its prestige and authority, as well as offering new opportunities and legal guarantees to its employees.

Keywords: Federal Bailiffs Service, compulsory execution, bailiff, legal status, public service.

Яндаров Артур Аликович

*Аспирант, Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при
Президенте Российской Федерации
artur.yandarov@gmail.com*

Аннотация. В статье рассматривается современное понимание правового положения Федеральной службы судебных приставов. Вопросы, связанные с теоретико-правовыми и организационными аспектами деятельности ФССП России в сфере исполнительного производства, представляются актуальными и заслуживающими внимания для дальнейшего анализа системы эффективности деятельности судебных приставов. Автор указывает, что отнесение ФССП к структурам правоохранительных органов является шагом вперед для повышения престижа и авторитета Службы в рамках правовых гарантий сотрудникам ФССП, а также для получения новых возможностей.

Ключевые слова: Федеральная служба судебных приставов, исполнительное производство, судебный пристав, правовой статус, государственная служба.

Современное понимание правового статуса Федеральной службы судебных приставов (далее — ФССП), а также совершенствование исполнительных действий важно рассматривать через призму сохранившихся информационных источников, связанных с упоминанием о судебных приставах. Сущность исполнительного производства восходит своими корнями еще к началу развития человеческих взаимоотношений в сфере возвращения долгов, так как в интересах общества необходим последовательный процесс, который был бы направлен на воплощение правовых норм в жизнь. Первым существенным источником права в сфере исполнения судебных актов является Русская Правда [2]. В.Н. Голубев указывал, что «раннефеодальный суд уже предполагал вспомогательных служащих, обеспечивающих и содействующих судебному процессу. Наряду с дружинниками упоминаются «ябедник» — княжеский судья с функциями судебного следователя и исполнителя и «мечник» — княжеский слуга, вооруженный мечом, выполняющий функции судебного пристава» [1]. Видимое очертание деятельности судебных приставов России появляется благодаря Судебнику 1497 года [2]. Судебник содержит правовые нормы, посвященные правовому положению недельщиков, а также регламентирует требования к назначению его на должность. В дальнейшем Судебник 1550 года продолжил тенденцию правового регулирования недельщиков. Очередным импульсом по направлению развития деятельности судебных приставов является Соборное уложение 1649 года, в котором появляются 12 статей в главе X, раскрывающих

деятельность судебных приставов. В период преобразований Петра I развитие государственной власти происходит по направлению общеевропейских традиций, как раз в этот период осуществляется первая попытка отделить судебные органы от государства. Изменение исполнительного производства было логичным, так как Российское государство идет по пути абсолютной монархии и защиты его интересов. Функции должностных лиц органов исполнения судебных решений передаются полицейским и другим государственным служащим. В ходе судебной реформы 1864 года образовывается институт судебных приставов и регламентируется деятельность судебного пристава и сторон, которые участвуют в «исполнительном производстве». Судебные приставы в этот период были полностью подконтрольны суду. После Октябрьской революции 1917 года система исполнительного производства царской России была ликвидирована. В советский период функции судебных приставов были переданы милиции, данное положение дел просуществовало вплоть до распада Советского Союза. Назначение и освобождение от должности происходило по распоряжению председателя суда.

Как мы понимаем, правовое положение государственного органа власти является одним из актуальных вопросов для исследования, так как происходит постоянное переосмысление и развитие правовых отношений, которые возникают в государственной сфере в связи с выполнением властных и распорядительных полномочий. В настоящее время, согласно Указу Прези-

дента Российской Федерации от 13.10.2004 № 1316 (ред. от 29.01.2018), ФССП является федеральным органом исполнительной власти по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению актов и актов других органов [3].

Положение о ФССП России, утвержденное Указом Президента Российской Федерации от 13.10.2004 № 1316, содержит также основные задачи Службы: обеспечение безопасности работы судов; исполнение всех видов исполнительных листов; осуществление дознания по делам, отнесенным к ФССП [3]. Исходя из основных задач, существует четкое разделение обязанностей приставов, и их классификация зависит от выполняемых ими полномочий. Таким образом, мы можем выделить три основные категории приставов:

1. судебные приставы по обеспечению установленного порядка деятельности суда;
2. судебные приставы-исполнители по обеспечению исполнения судебных решений в рамках исполнительного производства;
3. дознаватели — сотрудники, проводящие дознание по факту преступления или уголовного дела, а также обеспечивающие предотвращение процессуальных ошибок в ходе дознаний.

Исполнительное производство на территории Российской Федерации регулируется Федеральным законом «Об исполнительном производстве», Федеральным законом «О судебных приставах», и кодексами: Гражданским процессуальным кодексом и Арбитражным процессуальным кодексом, а также иными федеральными законами, которые устанавливают реализацию процедуры принудительного исполнения судебных актов и актов других органов, Указами Президента и постановлениями Правительства по вопросам исполнительного производства. Непосредственное осуществление функций возлагается на судебных приставов структурных подразделений ФССП и структурных подразделений территориальных органов. Государственная служба судебных приставов-исполнителей проходит в районных, межрайонных или иных соответствующих административно-территориальном делению субъектов Российской Федерации подразделениях. Указанная система образует Службу судебных приставов.

В настоящее время ФССП является самостоятельным федеральным органом исполнительной власти, подведомственным Министерству юстиции Российской Федерации. Объем работ, которые возлагаются на ФССП, с каждым годом увеличивается, расширяются компетенции в связи с ростом исполнительных документов, которые поступают в ФССП, таким образом, происходит увеличение нагрузки на судебных приставов-исполнителей. Следует выделить, что ФССП является единственным

органом принудительного исполнения. Наличие данной исключительности в статусе ФССП России несет в себе огромную ответственность в контексте выполняемых функций, так как принимаемые решения носят социальный характер, который направлен на восстановление нарушенных прав. ФССП России гарантирует соблюдение всех условий для организации деятельности судов, исполнение судебных актов, актов других органов и должностных лиц, обеспечивает правоприменительные функции, а также осуществляет функцию по контролю и надзору в определенной сфере деятельности. Необходимо указать, что ФССП России было уполномочено на ведение государственного реестра юридических лиц, которые осуществляют деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности, и осуществляет контроль (надзор) за деятельностью указанных юридических лиц, включенных в государственный реестр [3].

Говоря о правовом положении ФССП России, важно отметить, что исследуемый нами орган выполняет ряд функций правоохранительного органа, однако не приравнен к таковым, а является гражданским ведомством. Федеральный закон «О судебных приставах» указывает, что судебные приставы, обеспечивающие установленный порядок деятельности судов, обязаны предупреждать и пресекать преступления и правонарушения, оказывать органам внутренних дел содействие в розыске и задержании лиц, скрывшихся от органов дознания, следствия и суда, а также могут применять физическую силу, специальные средства и огнестрельное оружие [4]. Важно отметить, что судебный пристав-исполнитель не может применять силу в рамках реализации своих полномочий, однако он имеет право налагать арест на взыскиваемое имущество или обращать взыскания на заработную плату или пенсию [4].

На наш взгляд, ФССП имеет все основания для включения в систему правоохранительных органов и соответственно имеет правоохранительный правовой статус в силу возложенных на них полномочий. Правоохранительными органами являются те структуры, в которых основополагающими задачами является охрана законности и правопорядка, защита прав и свобод человека, законных интересов общества и государства, борьба с правонарушениями и их предупреждение. Данные задачи корреспондируются с теми, которые указаны в Федеральном законе «Об исполнительном производстве», где прямо сказано, что задачами исполнительного производства является правильное и своевременное исполнение судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а в предусмотренных законодательством Российской Федерации случаях исполнение иных документов в целях обеспечения исполнения обязательств по международным договорам Российской Федерации.

Необходимо отметить, что в полномочия правоохранительных органов входят расследование и предотвращение преступлений, а в ФССП расследование преступлений осуществляется в форме дознания. Согласно Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации, главный судебный пристав Российской Федерации, главные судебные приставы субъектов Российской Федерации, их заместители, старший судебный пристав отнесены к органам дознания. В соответствии с ч. 3. ст. 158 УПК Российской Федерации, органы ФССП выполняют превентивные функции. Таким образом, приставы предупреждают, выявляют, пресекают и расследуют уголовные преступления.

Исходя из вышеизложенного, полномочия судебных приставов содержат черты правоохранительной деятельности судебных приставов в рамках государственной деятельности, то есть охрана прав человека, интересов общества и государства при исполнительном производстве органами ФССП. Данные черты проявляются в рамках реализации юридических мер воздей-

ствия в силу закона для обеспечения законности и правопорядка. Полномочия ФССП, которые направлены на осуществления принудительного исполнительного производства, охрану правопорядка во время судебных заседаний, защиты жизни и здоровья судей и иных участников процесса, уголовное преследование и т.д., а также целевые установки деятельности ФССП по охране прав человека, интересов общества и государства от противоправных посягательств, а также обеспечение законности и правопорядка в исполнительном производстве. На наш взгляд, наделение ФССП статусом правоохранительного органа в полной мере вытекает из содержательной стороны деятельности Службы. Кроме того, отнесение ФССП к структурам правоохранительных органов является шагом вперед для повышения престижа и авторитета службы касательно правовых гарантий сотрудникам ФССП, а также в рамках получения новых возможностей в отношении лиц, избегающих исполнения судебных решений, актов других органов и должностных лиц, не соблюдающих установленный законом порядок деятельности судов и их безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубев В. М. Институт судебных приставов в России: историко-правовое исследование. — М.: Щит-М, 2011;
2. Российское законодательство X—XX веков: Законодательство Древней Руси. В 9-ти томах. Т. 1 / Отв. ред.: Янин В. Л.; Под общ. ред.: Чистяков О. И. — М.: Юрид. лит., 1984;
3. Указ Президента РФ от 13.10.2004 № 1316 (ред. от 29.01.2018) «Вопросы Федеральной службы судебных приставов» // СПС «Консультант Плюс»;
4. Федеральный закон от 21.07.1997 N118-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «О судебных приставах» // СПС «КонсультантПлюс».

© Яндаров Артур Аликович (artur.yandarov@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Arutyunyan M. — PhD applicant, Lomonosov Moscow State University (MSU)
msu_law_mariam@mail.ru

Astanakulov O. — PhD, Assistant professor, Tashkent Institute of Finance
astanakulov@gmail.com

Batykov I. — Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences (Moscow)
ivbatykov@socexpertiza.ru

Berezina A. — State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow, Russia

Bezrukov Y. — Senior Lecturer, Ural State Law University
poa@ru66.ru

Bogatyrev A. — Phd, Associate Professor, Kabardino-Balkarian State University named after Kh. M. Berbekov
azbogot@mail.ru

Bondareva K. — Postgraduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow
bondarevakib@gmail.com

Borodina Y. — Postgraduate, Surgut state University
borodina.y.n@mail.ru

Bugaev E. — Leading lawyer of the court practice of Limited liability company Bureau of Judicial Protection «YOUR LAWYER» (Krasnoyarsk)
evgenii-bugaev90@mail.ru

Dobrynin S. — Financial University under the Government of Russia Federation
dm4@nm.ru

Filonov S. — State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow, Russia
SFilonov@inbox.ru

Gafarova O. — PhD in economics, associate Professor, Don state technical University, Azov, Russia
0880k@bk.ru

Gudkov A. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
gudkovaniv@yandex.ru

Gukova D. — Kabardino-Balkarian State University named after Kh. M. Berbekov
dianaguckova@yandex.ru

Gurkov R. — Postgraduate Student of the Russian Academy of Trade of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation
RAGurkov@mail.ru

Gorskina L. — Omsk State Technical University
luda_6868@mail.ru

Kashirskiy K. — Post-graduate student, The Academy of Law and Management of the Federal Penal Service of Russia
Kashirskiy.00@bk.ru

Khodusov A. — Ph.D., Associate Professor, International Law Institute
yustas-73@mail.ru

Korablin K. — PhD in Law, Professor, Pacific State University
kkorablin@mail.ru

Krasavina E. — Doctor of Social Sciences, Associate Professor, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
Krasavina_2905@mail.ru

Krasilschikov A. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
krasilschikov@inbox.ru

Kushkov E. — Graduate Student, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
mk5rf@mail.ru

Mindlin Y. — PhD of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State Academy of Veterinary Medicine and Biotechnology named after K.I. Skryabin
mindliny@mail.ru

Mishchenko V. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
vyacheslav-mischenko@mail.ru

Mukhin K. — Lecturer, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
K.Y.Mukhin@gmail.com

Mun V. — Ph. D., associate Professor, Kyrgyz–Russian Slavic University
valeriya-0402@mail.ru

Popova E. — Candidate of legal Sciences, associate Professor, East Siberian state University of technology and management (Ulan-Ude)
popovaelena03@yandex.ru

Propp O. — Omsk State Technical University
ovpropp@mail.ru

Rodina M. — Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
maria.rodina@yandex.ru

Rodionov D. — Graduate student of the Institute Economics at The Karelian Research Centre of RAS; Deputy Prime Minister of the Government of Republic Karelia on economic questions
darodionov77@mail.ru

Rozhkova K. — Independent researcher
rozhkova-kv@yandex.ru

Smirnov A. — State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow, Russia
smirnovsancho@mail.ru

Tsoloev T. — Doctor of Historical Sciences, Professor, Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekov (Nalchik)

Nakhusheva I. — Senior Lecturer, Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekov (Nalchik)
inara.nakhush@bk.ru

Valishina M. — Ph.D., Advisor to General Director Non-state Pension Fund “BLAGOSOSTOYANIE”, Russia, Moscow
MValishina@npfb.ru

Valishin E. — Candidate of psychological sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
ewgeni-v@rambler.ru

Vasilyeva L. — Judge of the Railway district court Ulan-Ude
larisav76@mail.ru

Volkov S. — State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow, Russia
volkovsv@mgri-rggru.ru

Yandarov A. — Postgraduate student, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
artur.yandarov@gmail.com

Zabaykin Y. — PhD of Economics, Associate Professor, State Geological Prospecting University n. a. Sergo Ordzhonikidze (MGRI), Moscow, Russia
79264154444@yandex.co

Zhdanov K. — FSBU of HE «Financial University»
zhdanovkm@gmail.com

Zykov D. — Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, VUI FSIN of Russia
daniilzykov@mail.ru

Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе «Антиплагиат».

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением “.doc”, или “.rtf”, шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускаются.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Литература составляется в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0-11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные - 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф-редактору научно-практического журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» (e-mail: redaktor@nauteh.ru).

