



**Право, экономика
и управление:
актуальные вопросы**

БОУ ВО «Чувашский государственный институт
культуры и искусств» Министерства культуры,
по делам национальностей и архивного дела
Чувашской Республики

**ПРАВО, ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

Сборник материалов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
(Чебоксары, 21 июля 2020 г.)

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2020

УДК 34+33(082)

ББК 94.3

П68

Рецензенты: **Васильев Федор Петрович**, д-р юрид. наук, доцент ФГКОУ ВО «Академия управления МВД России», член Российской академии юридических наук
Радина Оксана Ивановна, д-р экон. наук, профессор Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиала) ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

Редакционная

коллегия: **Петров Геннадий Николаевич**, канд. пед. наук, доцент, проректор по научной и творческой работе БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств» Минкультуры Чувашии

Дизайн

обложки: **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

П68 **Право, экономика и управление: актуальные вопросы :** материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 21 июля 2020 г.) / гл. ред. Г.Н. Петров. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 204 с.

ISBN 978-5-907313-62-0

В сборнике представлены научные публикации, посвященные вопросам развития экономической науки и права. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам, аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами социально-экономического развития и права России и зарубежья.

Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

Статьи представлены в авторской редакции.

© БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств»

Минкультуры Чувашии, 2020

© Издательский дом «Среда», 2020

ISBN 978-5-907313-62-0

DOI 10.31483/a-190

Предисловие

БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств» Министерства культуры, по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики представляет сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием **«Право, экономика и управление: актуальные вопросы»**.

В материалах конференции рассматриваются как теоретические, так и практические вопросы права и повышения социально-экономической эффективности предприятий разных уровней.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Общие вопросы экономических наук.
2. Международная экономика.
3. Менеджмент и маркетинг.
4. Экономика предпринимательства.
5. Конституционное и муниципальное право.
6. Гражданское и семейное право.
7. Трудовое и предпринимательское право.
8. Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право.
9. Международное право.
10. Административное право.
11. Историко-правовые проблемы развития российской государственности.
12. Гражданский и арбитражный процесс.
13. Уголовный процесс и криминалистика.
14. Актуальные вопросы юриспруденции.

Авторский коллектив сборника представлен городами (Москва, Санкт-Петербург, Волгоград, Екатеринбург, Казань, Кемерово, Киров, Красногорск, Краснодар, Курск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа) и Азербайджанской Республики (Баку).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Вятская государственная сельскохозяйственная академия, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ), университеты и институты России (Волгоградский государственный технический университет, Кемеровский государственный университет, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Кубанский государственный технологический университет, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I, Российский государ-

ственный гуманитарный университет, Российский государственный университет правосудия, Российский университет транспорта, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Самарский государственный университет путей сообщения, Самарский государственный экономический университет, Самарский юридический институт ФСИН России, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, Санкт-Петербургский университет МВД России, Университет управления «ТИСБИ», Уральский государственный экономический университет, Уфимский юридический институт МВД России, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Юго-Западный государственный университет) и Азербайджанской Республики (Полицейская Академия МВД Азербайджанской Республики).

Отрадно отметить, что участниками конференции являются представители разных направлений деятельности: как ученые, так и практические работники сферы правовой и экономической жизни нашего общества.

Редакционная коллегия выражает сердечную благодарность нашим глубокоуважаемым авторам за участие в подготовке и издании материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием **«Право, экономика и управление: актуальные вопросы»**. Мы надеемся на наше дальнейшее сотрудничество и желаем всем успехов в научно-педагогической и исследовательской деятельности. Успехов Вам!

Главный редактор
канд. пед. наук, доцент,
проректор по научной и творческой работе
БОУ ВО «Чувашский государственный
институт культуры и искусств»
Минкультуры Чувашии
Г.Н. Петров

Оглавление

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

<i>Баяндурян Г.Л., Клейменова Ю.А.</i> Современные тенденции и перспективы развития банковских технологий в России	8
<i>Грязнов С.А.</i> Состояние современной мировой экономики и ее перспективы	12
<i>Зайцева М.М.</i> Материальное стимулирование персонала	15
<i>Кузьмина Ю.И., Семенов Н.А.</i> Влияние цифровизации на трансформацию банковской системы России	18
<i>Лазоренко А.О., Лазоренко А.А.</i> Методика получения интегральных оценок инвестиционной привлекательности региона на примере Кемеровской области	24
<i>Лунева У.С., Калашиникова Е.Б.</i> Проблема многогранности понятия «экономическая преступность» (экономическое преступление)	33
<i>Мирошник Д.С.</i> Современные проблемы российской экономики	36
<i>Муравьева А.О.</i> Совершенствование инструментов поддержки инновационных проектов	46
<i>Орлова Е.А.</i> Развитие автомобилизации в мире	54
<i>Сучалкина Е.А., Мальцева Е.А.</i> О некоторых вопросах организации внутреннего контроля на предприятии	57
<i>Яшкова Н.В.</i> Теоретические аспекты экономической и физической доступности продовольствия	60

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

<i>Зарубин С.Д., Шугаева О.В.</i> Адаптация зарубежного опыта коучинга на российских предприятиях	66
<i>Морозова И.А., Глазова М.В.</i> Изучение методов поддержки принятия управленческих решений в компаниях энергетической сферы в рамках пространственного развития территорий	71
<i>Николаева И.А., Даруга И.Н.</i> Материальное стимулирование персонала как элемент стратегии управления человеческими ресурсами	74
<i>Николаева И.А., Даруга И.Н.</i> Оценка эффективности затрат на материальную мотивацию персонала	77
<i>Прихач А.Ю.</i> Формы взаимодействия фирмы с рекрутинговыми агентствами	81
<i>Прихач А.Ю.</i> Функции и задачи современного маркетинга персонала	85
<i>Сизова В.Л., Стеблянский Н.В.</i> Мотивация персонала на саморазвитие, как способ развития системы профессиональных квалификаций на железнодорожном транспорте в Российской Федерации	89

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- Баладурина Н.Н.* Общие принципы и особенности методики оценки рисков экономических субъектов малого и среднего предпринимательства.. 93
- Богославцева Л.В.* Направления финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в условиях пандемии..... 96
- Грязнов С.А.* Место и роль малого и среднего бизнеса в современной экономике..... 100
- Иовлева О.В.* Преимущества технологической интеграции в условиях местного рынка..... 104
- Керженцев Ф.А.* Развитие товарной политики компании по производству строительных материалов 111
- Кириллова А.А.* Анализ системы слияния и поглощения компаний и методов оценки их эффективности..... 116
- Клепикова А.М.* Оптимизация организационной структуры и численности персонала..... 123
- Манафов Т.С.* Сущность показателей анализа и оценки эффективности инвестиций 126

КОНСТИТУЦИОННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРАВО

- Гарифуллина А.Р., Юн Л.В.* О конституционном правосудии в Австрии и Бельгии: зарубежный опыт..... 130
- Гарифуллина А.Р., Юн Л.В.* Сравнительно-правовой анализ эволюции конституционных судов в Австрии и Португалии: зарубежный опыт .. 134
- Лавицкая М.И.* Зарождение и эволюция конституционно-правового механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина в России: историческая ретроспектива 139

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО

- Бурукина О.А.* Факторы, влияющие на развитие международного гуманитарного права: экономика, политика, технологии 148

ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

- Чиркин С.А.* Развитие банковского кредитования в Вятском крае..160

ГРАЖДАНСКИЙ И АРБИТРАЖНЫЙ ПРОЦЕСС

- Курбанов Д.А., Пономарёва Е.В.* Некоторые проблемы рассмотрения гражданских дел с участием ребенка 165

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

<i>Исаев И.Ш., Ханагаев Д.С.</i> Ущерб как конструктивный признак преступлений в сфере финансовой деятельности	169
<i>Казанцев Д.А.</i> Потенциальные проблемы применения искусственного интеллекта, роботов и объектов робототехники в сфере финансового контроля	173
<i>Мишанина В.Е., Калашиникова Е.Б.</i> Особенности правового регулирования цифровой экономики	180
<i>Никишкин А.В., Степанов И.В., Ветрова Е.В.</i> Полиграф в правоохранительных органах, применение и использование в практической деятельности	185
<i>Садыков И.А.</i> Повышение качества жизни населения как важнейшая цель правовой политики социального государства.....	188
<i>Симонян К.А., Кононова Н.А.</i> Особенности использования земель сельскохозяйственного назначения	192
<i>Чиркова Е.И.</i> Формирование правовой культуры и правосознания как приоритетное направление правовой политики.....	197

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Баяндуриан Галина Леоновна
д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой
Клейменова Юлия Александровна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
технологический университет»
г. Краснодар, Краснодарский край

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены современные банковские технологии, использование которых позволяет банковскому сектору выходить на принципиально новый уровень развития в условиях цифровизации экономики. Проанализировано развитие Big Data и биометрических систем в мире, что позволило выделить преимущества использования банковских технологий в отечественной банковской практике.

Ключевые слова: информационные технологии, Big Data, блокчейн, биометрические технологии, банковский сектор, перспективы развития.

В современных условиях развитие банковского бизнеса неразрывно связано с автоматизацией, внедрением новейших технических средств и передовых банковских технологий по продвижению на рынок банковских продуктов и услуг, а также с поиском инструментов, которые повышают их привлекательность в современных условиях.

Банковские технологии неразрывно связаны с развитием цифровизации экономики. Использование современных информационных технологий позволяет банковскому сектору осуществлять экономически привлекательные операции и услуги по более низким процентам, что кардинально изменяет бизнес-процессы в банках, выводя их на принципиально иной уровень.

Сегодня банки активно внедряют и используют различные банковские технологии, к которым относятся: Big Data, блокчейн, биометрическая идентификация и прочее.

Термин Big Data появился сравнительно недавно. Big Data (пер. с англ. большие данные) предназначена для обработки структури-

рованного и неструктурированного существенного объема информации с целью получения воспринимаемых человеком результатов, эффективных в условиях непрерывного накопления, распределения по многочисленным узлам вычислительной сети. Эта технология способна приносить пользу во многих отраслях, в том числе и в финансовом секторе, с ее помощью можно решать следующие задачи на финансовых рынках: анализ поведения потребителей; анализ социальных сетей; управление документами и доступом; оптимизация IT-инфраструктуры и т. д.

Следует отметить, что Big Data являются одной из самых быстрорастущих сфер информационных технологий, согласно статистике, общий объем получаемых и хранимых данных удваивается каждые 1,2 года [1]. На рисунке 1 представлен общемировой рынок Big Data за 2015–2019 гг.

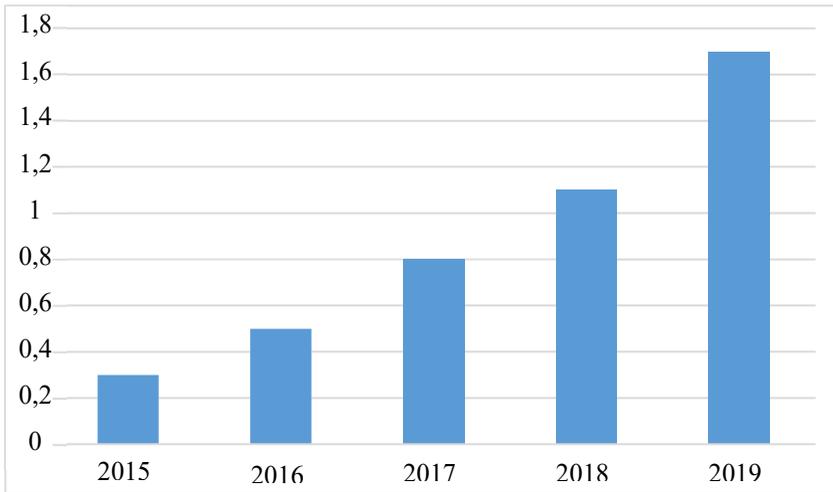


Рис. 1. Общемировой рынок Big Data за 2015–2019 гг. (млрд. долл. США) [1]

Как видно из представленных данных на рисунке 1, динамика общемирового рынка Big Data имеет тенденцию роста, но стоит отметить, что в России лишь 10% компаний начали использовать эту технологию.

Ярким примером успешного применения Big Data является ПАО «Сбербанк». В 2016 году был запущен проект «Открытые данные». Это новый информационный продукт, центральным ядром которого является Big Data, содержащий агрегированные данные по финансовой активности клиентов банка. Все данные

находятся в открытом доступе и содержат информацию об экономических процессах, происходящих в стране. Любой пользователь на платной или бесплатной основе может использовать эти данные для проведения соответствующего анализа [2, с. 26].

Следующей информационной технологией, которая используется в финансовом секторе не менее активно является технология блокчейн.

В докладе Всемирного экономического форума дано следующее определение технологии блокчейн (blockchain) – это технологический протокол, который позволяет обмен данными напрямую между различными договаривающимися сторонами внутри сети без необходимости в посредниках. Применение шифрования гарантирует, что пользователи могут изменять только те части цепочки блоков, которыми они «владеют» в том смысле, что у них есть закрытые ключи, без которых запись в файл невозможна. Кроме того, шифрование гарантирует синхронизацию копий распределённой цепочки блоков у всех пользователей [3, с. 265].

Технология блокчейн может стать инструментом, эффективно влияющим на развитие банковских продуктов и операций. Можно выделить следующие преимущества ее использования в банковском секторе:

- безопасность. Данная технология является надежной и безопасной при интернет платежах, с точки зрения противостояния мошенничеству, так как она встроена в методы криптографии, которые сложны для взлома;

- самодостаточность. Как известно, в банковском секторе участвует большое количество посредников при осуществлении различных банковских операций, использование данной технологии позволит банкам осуществлять операции быстрее и без участия посредников, например, сократиться время и риски при осуществлении международных расчетов и переводов;

- нет ограничений по объемам операции. Возможность осуществления небольших транзакций и платежей с минимальным временными и финансовыми затратами.

В 2018 году в России запущена единая электронная система биометрических персональных данных, которая позволяет государственным органам, банкам и иным организациям проводить удаленную идентификацию физических лиц, но только в случаях, определенных на законодательном уровне. Биометрическая идентификация даёт гражданам возможность получать банковские услуги дистанционно. Это избавляет их от очередей и технически позволяет «посетить банк» в любое время суток.

Биометрические технологии основаны на идентификации человека по уникальным, присущим только ему биологическим признакам.

На рисунке 2 представлен объем мирового рынка биометрических систем за 2015–2019 гг.

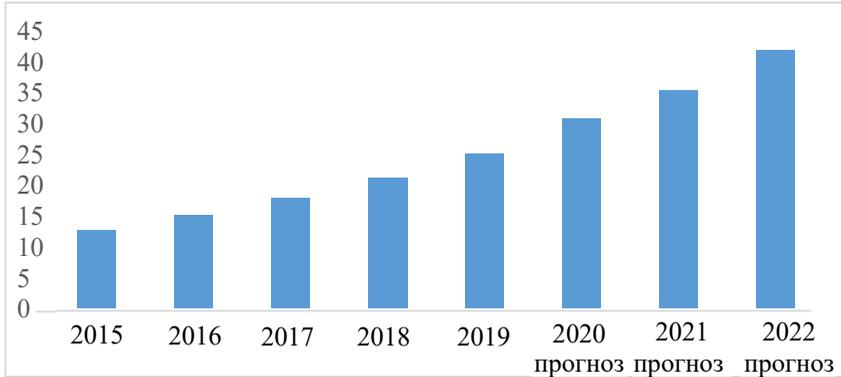


Рис. 2. Объем мирового рынка биометрических систем за 2015–2019 гг. [4]

Как видно на рисунке 2, динамика объема мирового рынка биометрических систем также имеет тенденцию роста. В России данный вид информационной технологии также выбран в качестве приоритетного направления повышения конкурентоспособности банковского сектора как внутри страны, так и за ее пределами, поскольку высокая конкуренция на межбанковском рынке, а также с экономическими субъектами других отраслей экономики, прежде всего лидерами отраслей IT-технологий обеспечивает интерес банковского сектора к данному виду технологий.

Таким образом, использование современных информационных технологий в банковском секторе позволит завоевывать новые конкурентные преимущества, обеспечив банковской системе надежность, прозрачность и доступность.

Список литературы

1. Аналитический обзор рынка Big Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/moex/blog/256747/>
2. Козлова Н.П. Цифровизация банковского сектора: тенденции и кейсы развития российского рынка / Н.П. Козлова, Е.В. Устинова // Экономика. Бизнес. Право. – 2019. – №1 (28). – С. 18–34.
3. Босенко Т.М. Развитие области применения систем блокчейн в современной экономике / Т.М. Босенко // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9, №3А. – С. 264–269.
4. Биометрическая идентификация (мировой рынок) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php/>
5. Мейксин С.М. Блокчейн в банковском секторе / С.М. Мейксин // Вестник науки и образования. – 2019. – №4 (58), Ч. 1. – С. 40–44.

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан

ФКОУ ВО «Самарский юридический институт ФСИН России»

г. Самара, Самарская область

СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация:** в работе рассмотрена тема развития мировой экономики. Перечислены факторы, оказывающие непосредственное влияние на экономики всех стран, дан анализ ВВП 2019 года. Проанализировано влияние эпидемии коронавируса на мировую экономику, с чем столкнулись страны и дальнейшие прогнозы развития.*

***Ключевые слова:** мировая экономика, ВВП, экономика страны, коронавирус, эпидемия.*

Мировая экономика (хозяйство) – это глобальный единый организм, формирующийся на основе развития национальных экономик всех стран, связанных международными отношениями.

Факторы, оказывающие влияние на развитие мировой экономики:

1. Внешняя торговля.
2. Развитие производства.
3. География расположения (наличие полезных ископаемых, природных ресурсов, климатические условия).
4. Научно-технический прогресс.
5. Развитие глобальных коммуникационных средств связи.
6. Миграция рабочей силы.
7. Ввоз/вывоз капитала.
8. Интеграционные процессы.
9. Развитие межконтинентальных транспортных средств связи.
10. Создание межконтинентальных корпораций.
11. Деятельность международных экономических организаций (ООН, ВТО).

Для анализа экономического положения стран используется такой показатель, как валовый внутренний продукт (ВВП). Ниже в таблице приведен данный показатель за период 2018–2019 гг. по странам, занимающим Топ-10 мест по рейтингу 2019 года.

10 стран лидирующих по уровню ВВП

Место	Страна	ВВП (млрд. долларов) 2019 г.	ВВП (млрд. долларов) 2018 г.
1	США	21344,667	19284,99
2	Китай	14216,503	12263,43
3	Япония	5176,205	4513,75
4	Германия	3963,880	3591,69
5	Индия	2971,996	2487,94
6	Соединенное Королевство	2829,163	2885,48
7	Франция	2761,633	2537,92
8	Италия	2025,866	1901,67
9	Бразилия	1960,190	1556,44
10	Канада	1739,110	1530,7

Россия в данную таблицу не вошла, так как уровень ВВП на 2019 год составляет 1610,381 млрд. долларов, в сравнении с 2018 г. позиция которого составила 1267,55 млрд. долларов, по крайней мере, мы также наблюдаем рост в общей динамике развития.

Мировая экономика ежегодно небольшими темпами набирает обороты и ее показатели растут. В рейтинге стран безусловным лидером на 2019 год по-прежнему остается США – мировая держава. Валовой внутренний продукт этой страны продолжает расти в среднем по 2–3% в год. На втором месте расположился Китай со своей быстро растущей экономикой, он продолжает наступать и шаг за шагом догоняет Америку по показателю ВВП. Экономика страны растет ежегодно на 6%. Такими темпами, по мнению экспертов, экономика Китая по показателю ВВП обгонит США приблизительно к 2030 году.

В тройку лидеров по ВВП также входит экономика Японии, стабильно занимающая это место последние годы.

Данный рейтинг был составлен на основе официальных прогнозов и оценок Международного Валютного Фонда. Итак, мы наблюдаем за ростом в мировой экономике. Развивающиеся рынки по прогнозам специалистов в будущее время должны догнать развитые страны, что свидетельствует их сближение по ВВП на душу населения. С большой скоростью растет азиатский рынок, и делаются прогнозы, что Китай и Индия обгонят бессменного исторического лидера США, тем самым опустят его на третье место в данной таблице.

Все бы хорошо, экономика всех стран растет, сферы экономики развиваются, потребительская способность людей увеличивается, но происходит то, что никто не мог ожидать.

Как себя чувствует мировая экономика в 2020 году?

Что же происходит с мировой экономикой 2020 год? Все прогнозы меняются, ни что не предвещало беды, тем более в таком масштабе. COVID-19, который вспыхнул в конце 2019 года, перевернул экономику всех стран. Что будет и чего ожидать – главные вопросы на сегодняшний день, на которые точно никто не может дать ответы.

Мировая экономика подвергается колоссальному испытанию со времен финансового кризиса 2008 года. Рост показателя ВВП снижается, распространение вируса негативно влияет на все сферы экономики.

Влияние коронавируса на мировую экономику

1. Снижение производственной активности.

Производственный сектор многих стран пострадал из-за эпидемии вируса. К примеру, производственная активность Китая в феврале этого года снизилась до рекордно низкого уровня 40,3. Показатель ниже 50 означает сокращение. Такой спад производственной активности оказал негативное влияние на экономики других стран, особенно тесно сотрудничающих с Китаем – Южной Кореи, Вьетнама, Сингапура.

2. Падение сектора услуг.

На фоне происходящей ситуации в странах по всему миру происходит очевидное снижение потребительских расходов, а это в свою очередь отрицательно сказывается на розничной торговле, ресторанном бизнесе и авиации – все терпит убытки.

3. Туризм.

Это одна из самых крупных отраслей мировой экономики, ее доходы по подсчетам около 6 триллиона долларов. В данной сфере занято огромное число людей, почти 10% всего работающего населения страны. И именно, этот сектор оказался наиболее уязвимым перед эпидемией вируса. Закрытие границ, отмена авиарейсов, ресторанный бизнес, транспорт – гигантские убытки, которые терпит мировая экономика.

4. Цены на нефть.

Происходит снижение цен на нефть причиной этого – падение производственной активности. Китай, главный центр распространения вируса, является крупнейшим импортером нефти в мире.

5. Финансовый рынок: падение стоимости акций, облигаций.

Страх, боязнь привел к резкому падению стоимости акций на крупнейших рынках. Эксперты полагают, что эпидемия вируса может оказать влияние на рынки по трем направлениям: снижение деловой активности по странам в целом, снижение активности на

местных рынках и стресс на финансовых рынках. Также происходит снижение доходности от облигаций. Так, например, доходность американских облигаций сократилась до рекордно низкого уровня 0,3%.

Итак, эпидемия коронавируса привела к тому, что крупные институты и банки понизили свои прогнозы роста мировой экономики. Одной из последних организаций, понизивших прогноз роста мировой экономики, стала ОЭСР.

В отчете, составленном в марте 2020 года, специалисты ОЭСР понизили прогноз роста экономики почти для всех экономик мира. Согласно отчету ВВП Китая будет переживать наибольшее снижение. Рост крупнейшей азиатской экономики, согласно прогнозу, составит 4,9% в текущем году. Это меньше предыдущего прогноза роста на 5,7%. При этом прогноз роста мировой экономики – 2,4% в 2020 году, что ниже предыдущего прогноза роста на 2,9%.

Процесс восстановления мировой экономики займет ни один год, при этом еще трудно говорить более конкретно и точно, так как не исключены новые вспышки коронавирусной инфекции, объем и последствия которых, можно только гадать. Основной удар пришелся на сектор услуг, его восстановление происходит значительно медленнее и тяжелее, нежели производство. Риски повторной волны заражения, социальное дистанцирование, потеря доходов, рост безработицы – все это ведет к изменению поведения потребителей и кардинальной перестройки мировой экономики. Но точно можно сказать, что мировая экономика будет перестраиваться в сторону цифрового формата и перевода многих процессов в режим онлайн.

Зайцева Марина Михайловна

заместитель начальника службы, начальник отдела

Октябрьская железная дорога (филиал)

ОАО «Российские железные дороги»

г. Санкт-Петербург

магистрант

Института экономики и финансов

ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта»

г. Москва

DOI 10.31483/r-86001

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: статья посвящена рассмотрению вопроса мотивации персонала предприятия, так как он относится к числу тех, решению которых руководитель уделяет много внимания. Автор

подчеркивает, что на сегодняшний день, в качестве мотивации, руководитель использует в основном материальное стимулирование. И оно действительно считается одним из самых эффективных. Делается вывод о том, что ведущая роль отдана данному процессу вполне закономерно, ведь именно от материальной мотивации сотрудников зависит качество выполняемых работ, оказываемых услуг, степень удовлетворенности клиента, производительность труда.

Ключевые слова: материальное стимулирование, повышение мотивации, персонал, оплата труда.

Вопрос материального стимулирования персонала предприятия относится к числу тех, к решению которых руководитель уделяет много внимания. В общем виде стимулирование персонала – это процесс мотивации самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации [2, с. 105].

При создании систем материального стимулирования персонала необходима целостность в подходах. То есть, необходимо связывать цели организации с критериями оценки деятельности сотрудников и ее результативности. Эта система, в таком случае, должна быть понятна и проста для всех сотрудников, т. е. каждый человек должен понимать, каких критериев ему необходимо достичь для получения вознаграждения, и задуматься, что он может еще сделать для получения более высокого вознаграждения [1, с. 65].

Работа программы стимулирования сотрудников будет видна тогда, когда мы увидим, что она меняет поведение персонала. Для того, чтоб получить вознаграждение, при понятной системе стимулирования, люди сами меняют свою работу, вносят какие-то улучшения, работают более эффективно. Все это приводит к экономическому росту каждого отдельного сотрудника все организации [7]. Если произойдет разрыв цепочки «цель – критерии достижения – система материального стимулирования», то вся эта система превращается в выплаты, которые понимаются работниками как обязательные, которые больше не мотивируют. Сотрудники по инерции получают денежные выплаты, руководители по инерции «осваивают бюджет», компания стоит на месте [2, с. 87].

В системе мотивации и стимулирования работника важным является выплата вознаграждения, а именно денежного вознаграждения, за выполненную работу. Для современного предприятия необходимым будет установление гибкой, но обоснованной системы материального вознаграждения персонала. Материальное вознаграждение для работника актуально всегда независимо от того есть

кризис в стране или нет. При внедрении хорошей системы оплаты труда квалифицированного работника удержать гораздо проще. Под хорошей системой оплаты принято понимать не столько выплату больших окладов, сколько различные премии и бонусы за отличия в работе. При бонусной и комиссионной оплате труда у работников есть возможность самостоятельно регулировать свой доход [3, с. 250].

К недостаткам бонусной и комиссионной оплате труда можно отнести отсутствие гарантированного стабильного дохода работников компании. В одном месяце работник имеет хороший заработок, в другом может получить только фиксированный минимум. В такой ситуации сложно планировать свои долгосрочные расходы. Не всегда получение бонусов зависит от самого сотрудника, поскольку на интенсивность работы могут влиять внешние факторы.

Во-вторых, существуют высокие риски обмана со стороны работодателя. Данная система оплаты и стимулирования очень выгодна особенно для тех недобросовестных работодателей, которые хотят сэкономить на заработной плате. Иногда работодатели намеренно делают систему бонусов очень сложной, рассчитывая на то, что через некоторое время сотрудники сами уйдут из компании, предварительно заработав для неё немного денег. Случается и так, что работнику вообще могут ничего не выплатить [4, с. 78].

Материальное стимулирование не эффективно, если поощрять работников творческих профессий. В данном случае материальные методы – не лучшая идея. Также стоит учитывать, что возможности молодых специалистов и работников предпенсионного возраста не равны. Первые не имеют достаточно опыта, а вторые зачастую не приветствуют новые технологии. Это приводит к разногласиям в коллективе [6].

Практика показывает, что у предприятия может быть очень грамотно разработанная модель материальной системы стимулирования, но неграмотно реализованная, что для компании даёт крайне низкий эффект.

Одна из ошибок, которая часто совершается при внедрении новой системы материального стимулирования, отсутствие понимания у персонала деталей новой системы. Т. е. «непрозрачная система» материального стимулирования имеет обратный эффект, приводит к демотивации и снижению эффективности работы, а в дальнейшем к увольнению сотрудника [5, с. 199].

Таким образом, при внедрении новой модели материального стимулирования важно грамотно и понятно донести нововведения, как до непосредственного руководителя, так и до самого сотрудника.

Некоторые сложности при разработке системы материального стимулирования связаны с отсутствием методик и технологий изменения системы материального стимулирования у специалистов компаний. Статьи в журналах не дают возможности системного подхода к решению задач построения и оптимизации системы материального стимулирования, так как либо описывают теоретические аспекты проблемы, либо дают конкретные примеры. Сам по себе выбор средств стимулирования, отвечающих целям предприятия, задача очень сложная, которая требует системного анализа.

Список литературы

1. Данилюк А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие / А.А. Данилюк. – Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2015. – 304 с.
2. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанов [и др.]; под ред. А.Я. Кибанова. – М.: Инфра-М, 2016. – 524 с.
3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. С.Ю. Трапицына. – М.: Юрайт, 2017. – 314 с.
4. Проблемы и пути совершенствования системы мотивации персонала в современных условиях // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XXV студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: МЦНО, 2015 – №6 (25).
5. Сорокина М.Е. Организация и регулирование оплаты труда: учеб. пособие / М.Е. Сорокина. – М.: Юнити, 2016. – 272 с.
6. Концептуальные основы проблемы стимулирования персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/story/konceptualnye-osnovy-problemy-stimulirovaniya-personala> (дата обращения: 15.01.2020).
7. Manager System. Недостатки системы материального стимулирования труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.managersystem.ru/geds-491-1.html> (дата обращения: 15.01.2020).

Кузьмина Юлия Игоревна

бакалавр экон. наук, магистрант

Семенов Николай Андреевич

бакалавр экон. наук, магистрант

Северо-Западный институт управления
ФГБОУ ВО «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
г. Санкт-Петербург

DOI 10.31483/r-86072

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению цифровой трансформации банковского сектора, которая является неотъемлемой частью развития цифровой экономики. Авторы подчерки-

вают, что основой цифровой трансформации кредитных организаций является финансовая стратегия, учитывающая специфику деятельности и возможности конкретных организаций. В статье рассмотрены современные подходы к цифровой трансформации банковского сектора, выделены основные цифровые технологии, развитие которых является в настоящее время приоритетным для российских банков. Авторы выяснили, какие технологии сегодня находятся в приоритете у кредитных организаций, и выделили текущие проблемы, этим обусловленные, дав некоторые рекомендации для их решения. Статья будет интересна исследователям процессов цифровизации в финансах и банковской деятельности.

Ключевые слова: цифровая трансформация, кредитные организации, банк, банковская система, цифровая экономика, искусственный интеллект.

Роль коммуникационных технологий в банковском деле многократно отмечалась разными авторами. Еще в самом начале текущего десятилетия подчеркивалось, что они повышают прозрачность деятельности кредитных организаций, ускоряют процессы передачи данных и получения отчетов [2, с. 72].

Развитие финансовой системы сегодня проходит в соответствии с требованиями цифровой экономики. Цифровизация экономики способствует внедрению новых элементов и трансформации существующих бизнес моделей всех участников рынка банковских услуг, начиная от внедрения интернет банкинга до полной перестройки традиционных денежных операций. В ближайшее время произойдет ускорение процесса внедрения цифровых инновационных технологий. «Рациональное управление этим процессом будет являться неотъемлемым преимуществом в условиях ужесточающейся конкурентной борьбы. Цифровизация в первую очередь направлена на понимание и реагирование на ключевые потребностей клиента» [3, с. 41], а именно желание осуществлять свое взаимодействие с банками наиболее дешевым и быстрым способом. Поэтому в условиях развития цифровой экономики, «банковский сектор должен быть готов предложить своим клиентам наиболее современные услуги» [6].

Цифровизация оказывает влияние на трансформацию банковской системы путем внедрения банками современных цифровых технологий с целью улучшения существующих бизнес моделей, повышения качества и скорости оказываемых услуг, снижения издержек банковской деятельности, сохранения конкурентоспособности предлагаемых банком продуктов, поддержания лояльности действующих и привлечения новых клиентов.

Трансформация в банковской сфере под влиянием цифровизации заключается в использовании «современных способов оказания банковских услуг. Количество открытых филиалов банков из года в год снижается. Многие услуги переводятся в сферу онлайн сервисов» [3, с. 42]. При этом подобные изменения имеют и ряд недостатков: старшее поколение не успевает адаптироваться к данным изменениям, что на текущий момент делает невозможным полный отказ от традиционных форм ведения банковской деятельности несмотря на то, что перевод деятельности в режим онлайн несомненно выгоден банкам. При этом уже сейчас существуют банки бизнес модель которых построена на полном отказе от использования офисов обслуживания в своей деятельности и осуществлении взаимодействия с клиентом в основном с использованием онлайн платформ. Примером такой модели ведения бизнеса может служить AtomBank [10], ведущий свою деятельность в Великобритании, который не имеет отделений и всё взаимодействие с клиентом осуществляет через мобильное приложение, в котором клиент может как открыть простой текущий счет, так и получить кредит или оформить кредитную карту.

Примеры применения такой модели также можно найти и в России. Так инновационные предложения по предоставлению банковских услуг онлайн без походов в офис предлагают банк «Точка» [9], АО «Тинькофф Банк» [8]. Цифровизация способствует увеличению клиентской базы, поскольку использование современных банковских сервисов, таких как интернет банк, позволяют оказывать банковские услуги круглосуточно и повсеместно.

Совершенствование внутренних процессов в результате использования цифровых технологий также является необходимым условием функционирования любого банка. При этом препятствием на пути к цифровой трансформации может стать недостаток у персонала навыков работы в цифровой экономике. Поэтому важнейшей задачей для банков в этих условиях становится работа по обучению персонала новым методам и способам организации и ведения банковской деятельности.

Внедрение цифровых технологий требует комплексного подхода. Прогресс в области цифровых технологий позволяет банкам работать все более эффективно. Согласно срезу данных по ответам, полученных от банков и финансовых институтов в 2019 году на рис. 1 отразим топ-5 ключевых технологий цифровой трансформации банков в России, которые они планируют развивать (%) [7].



Рис. 1. Топ-5 ключевых технологий цифровой трансформации в 2019 году, которые российские банки планируют развивать (%)

Рассмотрим эти технологии более подробно и узнаем, что они из себя представляют.

1. Анализ больших данных. Под большими данными (Big Data Analysis) подразумеваются массивы структурированных и неструктурированных данных. Анализ больших данных заключается в консолидации и структурировании данных, применении методов предиктивного и статистического анализа, результаты которых используются в дальнейшем при принятии решений. При этом основными направлениями использования данных технологий являются: аналитика, продажи/маркетинг, обслуживание клиентов, продвижение и развитие продуктов. Данные методы уже в том или ином виде используются в большинстве российских банках.

2. Роботизация (RPA) – процесс замены ручного труда машинным – позволяет сократить время выполнения ручных, рутинных операций и повысить операционную эффективность за счет снижения операционных рисков и сокращения фонда оплаты труда [4, с. 143]. К наиболее роботизированным функциям в российских банках можно отнести операционный блок.

3. Чат-боты – которые представляют собой компьютерные программы, имитирующие человеческую речь. Их основная задача состоит в автоматизации однообразных функций и увеличение скорости их выполнения. Основная роль чат-ботов заключается в автоматизации и сокращении трудозатрат в блоке обслуживания клиентов.

4. Оптическое распознавание (OCR), которая предназначена для цифровизации документа оборота в компаниях, имеет наибольший потенциал в компаниях с большим количеством разнообразных

документов. Эти технологии широко используются в следующих функциональных блоках: обслуживания клиентов, операционный блок, продажи, документооборот и делопроизводство.

5. Искусственный интеллект (Artificial Intelligence). Данная технология «предназначена для выполнения комплексных задач компьютерами и оптимизации использования человеческих ресурсов» [7]. Включает машинное обучение, распознавание видео и речи, нейронные сети и т. п. С каждым годом интерес к искусственному интеллекту растет все больше, и как результат, финансовые вложения в данную область также увеличиваются, что отображает рис. 2.

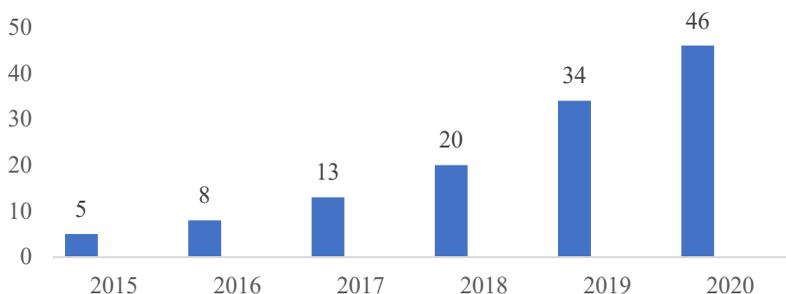


Рис. 2. Расходы на внедрение технологий искусственного интеллекта в банках РФ 2015–2020 гг., млрд. долл. США [11]

Искусственный интеллект позволяет «существенно снизить риски в финансовой сфере как на этапе идентификации клиента, так и в процессе оценки добросовестности его намерений при обращении за получением услуги» [1, с. 93].

В настоящее время цифровая трансформация является неотъемлемым элементом сохранения конкурентоспособности банков. Внедрение цифровых технологий связано с потребностями общества, которое в полной мере оценило преимущество их использования в банковском секторе.

При этом внедрение цифровых технологий в кредитных организациях сопровождается определенными проблемами. Среди них можно выделить:

1. Недостаток квалифицированного персонала. Для поддержания работоспособности цифровых систем требуются работники, обладающие широкими компетенциями в области информационных технологий, как на уровне разработчика, так и на уровне пользователя. Современные цифровые системы постоянно обновляются, становятся более сложными, что вызывает потребность в высококвалифицированном персонале. При этом на данный момент

на рынке наблюдается дефицит таких работников и стоимость их труда достаточно высокая. В тоже время освоение новых информационных технологий также сопровождается необходимостью обучения действующего персонала работе в новых программных средствах. Решением данной проблемы для банков может стать приглашение на работу иностранных компетентных специалистов, организация внутрибанковского обучения работников, сотрудничество с образовательными учреждениями в части подготовки и последующего приема на работу молодых специалистов в сфере информационных технологий.

2. Информационная безопасность. Перенос большей части информации в цифровую среду, сопровождается риском потери данных в результате взлома цифровых систем или ошибок при их использовании, что может привести к существенным потерям как для клиента банка, в результате перехода конфиденциальной информации составляющей коммерческую тайну конкурентам, так и для самого банка в результате потери лояльности клиентов, их ухода из кредитной организации и потери существенной части прибыли. Работа по устранению данной проблемы должна заключаться в своевременном обновлении банковских систем защиты, привлечении компетентных специалистов в области информационной безопасности, а также в обучении персонала современным методам и приемам работы в цифровых системах с учетом рисков нарушения информационной безопасности.

3. Сбои и ошибки в работе банковских цифровых систем. Бурное развитие банковской цифровой среды сопровождается существенным риском возникновения программных сбоев, которые могут негативно отразиться на деятельности банка, и становятся наиболее опасными в условиях все большей автоматизации и цифровизации внутрибанковских процессов. Данные системы нуждаются в постоянном мониторинге, оценке их эффективности и модернизации, что требует от банков осуществления значительных вложений.

Данный список проблем не является исчерпывающим, при этом он показывает, что помимо очевидных преимуществ в результате внедрения цифровых технологий, присутствуют также и определённые риски, которые нуждаются в своевременном анализе, разработке и реализации мер по их устранению.

Список литературы

1. Багоян Е.Г. Основы цифровой экономики: учебник и практикум для вузов / Е.Г. Багоян, М.В. Демьянец, Д.Ю. Десятниченко [и др.]. – М.: Юрайт, 2020. – 235 с.
2. Коныгина М.Н. Банковские корпорации в России: состояние и перспективы / М.Н. Коныгина. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2011. – 205 с.
3. Кошцев В.А. Методические аспекты оценки эффективности проектов цифровизации / В.А. Кошцев, Ю.А. Цветков, А.А. Сидоренко // Проблемы эффективного использования

научного потенциала общества: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 138–141.

4. Сидоренко А.А. Методические аспекты оценки эффективности проектов цифровизации / А.А. Сидоренко // Проблемы эффективного использования научного потенциала общества: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 141–148.

5. Цифровая трансформация банковского сектора // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2018. – №4 (38). – С. 40–44.

6. Цифровая трансформация и банковские технологии: статус 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dialogmanag.com/tsifrovaya-transformatsiya-i-bankovskiyetehnologii-status-2020> (дата обращения: 15.06.2020).

7. Цифровые технологии в российских банках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.digenforum.ru/conference/19march/materials/1kpmg.pdf> (дата обращения: 18.05.2020).

8. Тинькофф Банк. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru> (дата обращения: 18.05.2020).

9. Банк «Точка»: Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tochka.com/> (дата обращения: 18.05.2020).

10. AtomBank. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.atombank.co.uk> (дата обращения: 18.05.2020).

11. New IDC Spending Guide Shows Continued Growth for Digital Transformation in 2020, Despite the Challenges Presented by the COVID-19 Pandemic. URL: <https://www.idc.com> (date of access: 18.06.2020).

Лазоренко Анна Олеговна
студентка

Лазоренко Александр Андреевич
бакалавр, магистрант

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»
г. Кемерово, Кемеровская область

МЕТОДИКА ПОЛУЧЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ОЦЕНОК ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: авторы подчеркивают, что инвестиционная привлекательность региона прямо или косвенно оказывает влияние на уровень и условия жизни населения региона. При этом инвестиционная привлекательность определяет желание различных субъектов осуществлять инвестиции в рассматриваемом регионе. Отмечается, что на данный момент существует множество организаций, осуществляющих оценку инвестиционной привлекательности субъектов РФ: каждая из них применяет уникальные, но в чём-то схожие методологии для получения интегральных оценок. В статье рассматривается авторский алгоритм получения

интегральных оценок, характеризующих различные сферы жизни общества, в частности, в работе будут получены интегральные оценки инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, методика интегрирования показателей, интегральные оценки инвестиционной привлекательности.*

Прежде всего рассмотрим теоретические аспекты инвестиционной привлекательности. Данная категория может рассматриваться на двух уровнях:

1. На уровне организации: экономическая или социально-экономическая целесообразность инвестирования, которая зависит от интересов и возможностей инвестора и реципиента инвестиций [5, с. 92].

2. На уровне региона: интегральный показатель, который определяется по совокупности ее экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития [4, с. 73; 6, с. 52].

Основными составляющими инвестиционной привлекательности региона являются:

1. Инвестиционный потенциал – объективные экономические, социальные, природно-географические и другие свойства региона, которые в значительной мере способны повлиять на привлечение инвестиций; при этом данные свойства рассматриваются в совокупности [3, с. 44].

2. Инвестиционный риск – это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в результате инвестирования, то есть финансовых потерь (утрата капитала, утрата или недополучение дохода), что связано с неопределённостью условий инвестиционной деятельности. Инвестиционный риск снижает вероятность использования инвестиционного потенциала в полной мере [2, с. 61].

В свою очередь инвестиционный потенциал может включать в себя:

- производственный потенциал;
- финансовый потенциал;
- инновационный потенциал;
- инфраструктурный потенциал;
- трудовой потенциал.

Для реализации задач настоящего исследования была разработана авторская методика оценки инвестиционной привлекательности региона, включающая в себя систему соответствующих показателей и механизм расчета показателей инвестиционной привлекательности региона, которая в своей основе имеет методику

рейтинга инвестиционной привлекательности регионов, используемой рейтинговым агентством «Эксперт РА», а также системы показателей инвестиционной привлекательности регионов, представленных в статьях «Исследование инвестиционной привлекательности регионов» (Н.И. Яшина, С.П. Борисова и В.С. Новикова) и «Оценка инвестиционной привлекательности региона» (Л.В. Давыдова и С.А. Ильминская). Ниже представлена система показателей инвестиционной привлекательности региона (Кемеровской области). Рассматриваемые показатели анализировались за период с 2008 по 2017 год.

Производственный потенциал:

- ВРП в расчёте на одного человека;
- степень износа основных фондов организаций на конец года;
- ввод организациями новых основных фондов в расчёте на 100 тыс. чел. населения;
- величина оборота розничной торговли в расчёте на одного человека.

Финансовый потенциал:

- соотношение сальдированного финансового результата деятельности организаций и численности экономически активного населения;
- доля убыточных организаций;
- кредиторская задолженность организаций в расчёте на 100 тысяч человек населения;
- дебиторская задолженность организаций на 100 тысяч человек населения;
- соотношение иностранных инвестиций и ВРП.

Инновационный потенциал:

- доля работников, выполнявших научные исследования и разработки, в общей численности занятых;
- отношение затрат, осуществляемых организациями на технологические инновации, и ВРП;
- отношение финансовых затрат, осуществляемых на научные исследования и разработки, и ВРП;
- отношение объёма работ и услуг инновационного характера к ВРП.

Инфраструктурный потенциал:

- плотность автомобильных дорог общего пользования (км на 10000 квадратных км территории);
- удельный вес автомобильных дорог местного значения с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог местного значения (дороги общего пользования);
- объём платных услуг в расчёте на человека.

Трудовой потенциал:

- доля экономически активного населения, в общей численности населения;
- доля трудоспособного населения, в общей численности населения;
- индекс производительности труда [1, с. 31; 7, с. 46; 9].

Для осуществления комплексной оценки инвестиционной привлекательности и качества жизни была разработана методика интегрирования показателей, основывающаяся на бальной оценке показателей вышеперечисленных категорий. Данная оценка производится в два этапа:

1. Сопоставление рассматриваемых показателей по субъекту федерации с показателями по Федеральному округу.
2. Сопоставление рассматриваемых показателей по субъекту федерации с показателями по стране (табл. 1).

Таблица 1

Методика интегрирования показателей

Показатель	Кемеровская область	СФО	РФ	$(КО/СФО)*100$	$(КО/РФ)*100$	Баллы по СФО	Баллы по РФ
Показатель 1	X_1	Y_1	Z_1	$(X_1/Y_1)*100$	$(X_1/Z_1)*100$	A_1	B_1
Показатель 2	X_2	Y_2	Z_2	$(X_1/Y_1)*100$	$(X_1/Y_1)*100$	A_1	A_1
Показатель n	X_n	Y_n	Z_n	$(X_n/Y_n)*100$	$(X_n/Y_n)*100$	A_n	A_n

Необходимым условием применения данной методики является сопоставимость показателей, то есть значение показателей не должны зависеть от масштабов рассматриваемых уровней (уровень субъекта, уровень Федерального округа и уровень страны). В случае с абсолютными показателями необходимо осуществлять корректировку на численность населения различных уровней сравнения. Например, такой показатель как обеспеченность врачами рассматривается в пересчёте на 10 тыс. чел. населения.

Также для определения присваиваемых баллов по тому или иному показателю, была разработана шкала (рис. 1).

Баллы	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Процент (для позитивных показателей)	50 и менее	60	70	80	90	100	110	120	130	140	150 и более
Процент (для негативных показателей)	150 и более	140	130	120	110	100	90	80	70	60	50 или менее

Рис. 1. Шкала присвоения баллов

Под «позитивными» показателями подразумеваются показатели, рост которых является позитивной тенденцией для региона; для «негативных» показателей – наоборот. Во второй и третьей строке данной шкалы Вы можете видеть относительные разницы в виде процентных соотношений между значениями показателя на разных уровнях (субъект и Федеральный округ, субъект и Россия в целом). При этом необходимо осуществлять округление разряда единиц до разряда десятков.

После присвоения баллов в соответствии со шкалой производится суммирование всех A_i и B_i . Полученная сумма баллов соотносится с максимально возможной суммой баллов по всем показателям – $20n$, где n – это число анализируемых показателей. По каждому показателю может быть максимальный балл, равный 10. Соответственно, мы получаем $10n$. Но у нас имеется два столбца с балльными оценками, отсюда получаем $20n$.

При этом в качестве нормальной оценки можно считать 0,5; в данном случае все анализируемые показатели по субъекту совпадают либо отклоняются в пределах 5% от показателей на уровне Федерального округа и России в целом, то есть каждый показатель будет приносить по 5 баллов, иначе говоря 10n.

Ниже представлена таблица, используемая для расчёта интегральной оценки инвестиционной привлекательности населения Кемеровской области в 2008 году (табл. 2).

Таблица 2

Расчёт интегральной оценки инвестиционной привлекательности Кемеровской области в 2008 году

Показатель	Кемеровская область	СФО	РФ	(КО/СФО) *100	(КО/РФ) *100	Баллы по СФО	Баллы по РФ
1	2	3	4	5	6	7	8
Величина оборота розничной торговли в расчёте на одного человека, руб.	98562	83776	97688	117,65%	100,89%	7	5
ВРП в расчёте на одного человека, руб.	207286	178421	271759	116,18%	76,28%	7	3

Общие вопросы экономических наук

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Степень износа основных фондов организаций на конец года, %	46,8	46,3	45,30	101%	103,31%	5	5
Ввод организациями новых основных фондов в расчёте на 100 тысяч человек населения, тыс. руб.	4158919	3540745	4023004	117,46%	103,38%	7	5
Доля убыточных организаций, %	29,44	30,04	27,31	98,00%	107,80%	5	4
Кредиторская задолженность организаций в расчёте на 100 тысяч человек населения, тыс. руб.	6833	6835	9556	99,98%	71,51%	5	8
Дебиторская задолженность организаций в расчёте на 100 тысяч человек населения, тыс. руб.	6366	5910	10128	107,72%	62,86%	4	9
Соотношение иностранных инвестиций и ВРП, %	5,47	6,33	7,53	86,39%	72,67%	4	8
Соотношение сальдированного финансового результата деятельности организаций и численности экономически активного населения, руб.	93604	45129	60455	207,42%	154,83%	10	10

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Доля работников, выполнявших научные исследования и разработки, в общей численности занятых, %	0,098	0,280	1,072	35,15%	9,17%	0	0
Отношение затрат, осуществляемых организациями на технологические инновации, и ВРП, %	0,443	0,622	0,792	71,25%	55,99%	2	1
Отношение финансовых затрат, осуществляемых на научные исследования и разработки, и ВРП, %	0,092	0,833	1,111	11,02%	8,27%	0	0
Отношение объема работ и услуг инновационного характера к ВРП, %	1,313	1,425	2,843	92,16%	46,18%	4	0
Удельный вес автомобильных дорог местного значения с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог местного значения (дороги общего пользования), %	92	57,7	59,2	159,45%	155,39%	10	10
Плотность автомобильных дорог общего пользования (км на 10000 квадратных км территории)	897,72	254,84	440,98	352,27%	203,57%	10	10

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Объём платных услуг в расчёте на человека, руб.	19456	21407	28569	90,88%	68,10%	4	2
Доля экономически активного населения, в общей численности населения, %	55,27	53,27	53,05	103,75%	104,18%	9	9
Индекс производительности труда, %	1,021	1,0	1,048	98,92%	97,42%	5	5
Доля трудоспособного населения в общей численности населения, %	63,23	63,74	62,85	99,20%	100,61%	5	5
Итого						103	99

Примечание. Источник статистических данных [8].

Интегральная оценка инвестиционной привлекательности Кемеровской области в 2008 году составила 0,532 (202/380), что говорит о повышенной инвестиционной привлекательности. Также были рассчитаны интегральные оценки инвестиционной привлекательности Кемеровской области в период с 2009 по 2017 год (таблица 3).

Таблица 3

Интегральные оценки инвестиционной привлекательности Кемеровской области в период с 2008 по 2017 год

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Оценка	0,532	0,403	0,389	0,403	0,418	0,384	0,384	0,384	0,379	0,421

Как видно в таблице 3, инвестиционная привлекательность Кемеровской области в период с 2008 по 2017 год снизилась. Примечательно, что значение интегральных оценок в течение рассматриваемого периода, кроме 2008 года, ниже нормального значения (0,5).

Были разработаны рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности региона:

1. В течение рассматриваемого периода регион обладал пониженным финансовым потенциалом. Основной проблемой является

показатель сальдированного финансового результата (к численности экономически активного населения), который либо имел слишком низкое значение, либо вовсе принимал отрицательное значение. В данном случае целесообразна разработка дополнительных налоговых льгот для субъектов малого и среднего бизнеса.

2. Кемеровская область в период с 2008 по 2017 год обладала сниженным инновационным потенциалом. Для решения данной проблемы возможно применение целевого субсидирования субъектов бизнеса, инвестирование средств в технологическое обновление организаций, а также в научные исследования и разработки организаций. Одним из вариантов может являться создание целевых фондов по инновационному развитию организаций.

Также, имеются рекомендации относительно разработанного алгоритма (методики) интегрирования социально-экономических показателей:

1. Данный алгоритм (методика) является универсальным; возможно получение интегральных оценок различных социально-экономических аспектов общества. Например, данный алгоритм (методика) применим для получения интегральных оценок демографического положения региона, социальный потенциал региона и пр. (при условии использования в анализе сопоставимых данных, то есть долей, процентов, усреднённых показателей).

2. В виду универсальности алгоритм, он рекомендуется к применению для оценки других субъектов Российской Федерации. Также, возможно применение разработанного алгоритма для определения интегральных муниципальных образований, но в данном случае производить сопоставление с субъектом Федерации, к которому относится муниципальное образование, и с соответствующим Федеральным округом.

Список литературы

1. Давыдова Л. В. Оценка инвестиционной привлекательности региона / Л.В. Давыдова, С.А. Ильминская // Финансы и кредит. – 2013. – №11 (539). – С. 30–35.
2. Ильющенко А.В. Оценка инвестиционного потенциала регионов Сибирского Федерального округа // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2017. – №2. – С. 60–67 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/journal/issue/301928>
3. Карлова Ю.С. Инвестиционный потенциал региона как один из факторов социально-экономического развития Российской Федерации / Ю.С. Карлова, А.В. Костромькина // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2018. – №2. – С. 43–47 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/journal/issue/307962>
4. Колущинская О.Ю. Методы оценки финансовой привлекательности предприятий // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. – №1(20).
5. Нгуен Тхи Тху Тхюнг. Содержание понятия инвестиционной // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2013. – №2–1.
6. Рыжкова Э.Н. К вопросу об инвестиционном климате и инвестиционной привлекательности региона / Э.Н. Рыжкова, Р.В. Мирошниченко // Научно-исследовательские публикации. – 2016. – №4(36).

7. Яшина Н. И. Исследование инвестиционной привлекательности регионов / Н.И. Яшина, С.П. Борисова, В.С. Новикова // Управленец. – 2015. – №6 (58). – С. 44–51.

8. Официальный сайт Единой Межведомственной Информационной Статистической системы (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 23.06.2019).

9. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/> (дата обращения: 27.06.2019).

Лунева Ульяна Сергеевна

студентка

Калашникова Елена Борисовна

канд. ист. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

DOI 10.31483/r-85983

ПРОБЛЕМА МНОГОГРАННОСТИ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ» (ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРЕСТУПЛЕНИЕ)

***Аннотация:** в статье представлены и проанализированы основные подходы к пониманию такого явления, как экономическая преступность (экономическое преступление), определена его природа, сформулированы характерные черты экономических преступлений.*

***Ключевые слова:** экономическое преступление, экономическая сфера, преступность, признаки экономического преступления.*

Осуществление реформ в Российской Федерации сопровождается небывалым увеличением криминализации общества. В противозаконную деятельность втягиваются всё новые и новые слои населения. Интересы людей, занимающихся преступной деятельностью, всё больше устремляются в сферу экономики. Данный факт является серьёзной угрозой для экономической безопасности всего государства. Также преступления, совершаемые в экономической сфере, провоцируют рост преступности и в других сферах общественной жизни, что ставит под угрозу безопасность населения и государства в целом.

На данный момент времени нет единого понятия «экономическая преступность» (экономическое преступление), которое было бы закреплено законодательно. Раздел VIII УК РФ «Преступления в сфере экономики» предусматривает уголовную ответственность за совершение экономических преступлений. Однако, описанные в

данном разделе преступные деяния не содержат в себе суть общественных отношений в экономической сфере, что позволяет сделать вывод о несовершенстве и необходимости дальнейшей доработки данного раздела УК РФ. Во избежание неблагоприятных последствий прежде всего необходимо вывести чёткую и однозначную характеристику понятию «экономическое преступление». Факт отсутствия закреплённого в законодательстве понятия, которое бы выражало суть данного явления, свидетельствует о его многогранности и сложности.

Е.Е. Дементьева в своей работе «Проблемы борьбы с экономической преступностью в зарубежных странах» отмечает, что интерес к данной теме возник ещё в начале XX века, но тогда под экономической преступностью понимались противоправные деяния в сфере экономики бедных слоёв населения. Под данным понятием в основном понимались такие явления как бродяжничество, нищенство, кража какого-либо имущества и подобное. Именно такое представление о данном явлении закрепилось и существовало до 1939 года. В этом году известный американский социолог Эдвин Сатерленд выпустил статью «Беловоротничковая преступность» (преступность белого цвета). Данная статья буквально взбудоражила общественность, так как в ней описывались преступные деяния, совершаемые «респектабельными лицами с высоким социальным статусом» в процессе непосредственного осуществления своей профессиональной деятельности. Э. Сатерленд в своей работе отмечает тот факт, что ущерб от «беловоротничковой преступности» во много раз превышает материальный ущерб, который исходит от иных противоправных деяний в сфере экономики, а также обращает внимание читателей на то, что такие правонарушения чаще всего не отражаются в официальной статистике. Такая преступность, по мнению Э. Сатерленда, ставит под угрозу существование всего общества и государства. Статья Эдвина Сатерленда послужила неким катализатором для дальнейшего изучения вопроса определения понятия «экономическое преступление», а термин «беловоротничковая преступность» существует и применяется до сих пор.

В настоящее время можно выделить два подхода к пониманию термина «экономическая преступность».

Согласно первому подходу, под экономическими преступлениями необходимо понимать все преступления, которые так или иначе связаны с экономическими отношениями (данные отношения необязательно должны складываться именно в экономике). Также можно сказать, что данный подход относит к экономическим преступлениям любые посягательства на какую-либо собственность. Данная трактовка является достаточно расширенной,

что позволяет отнести к экономическим преступлениям и преступления общеуголовного характера (грабёж, вымогательство, кража и иные). Второй подход подразумевает только преступления в области экономической деятельности. При данном подходе учитываются только преступные деяния самих субъектов предпринимательства, которые они совершают про непосредственном осуществлении своей экономической деятельности. Такой подход является более узким и конкретным.

Основываясь на анализе различной литературы, затрагивающей тему определения сущности экономических преступлений, можно выделить ряд признаков, характеризующих данное явление:

1. Любое экономическое преступление имеет корыстный характер и направлено на приобретение той или иной вещественной выгоды или же на присвоение каких-либо экономических объектов. В качестве мотива для совершения экономического преступления может выступать желание личной наживы или же выгода от обогащения третьих лиц.

2. Совершаются экономические преступления в ходе реализации какой-либо профессиональной деятельности. Важно обратить своё внимание на то, что экономическая преступность тесно связана с различными соглашениями и обязанностями, установленными между субъектами данных отношений для непосредственного осуществления деятельности.

3. Экономические преступления совершаются только субъектами экономических отношений. К экономической преступности можно отнести только те деяния, которые совершаются в процессе экономической деятельности непосредственно её субъектами.

4. Непонимание со стороны жертвы того факта, что она подверглась преступному посягательству.

5. Наличие в экономической деятельности таких явлений как коррупция, незаконное распределение материальных благ и т. д.

Основываясь на приведённых выше признаках, можно сформулировать следующий вывод о том, что экономическая преступность представляет из себя экономическую деятельность, которая осуществляется субъектами экономических отношений с применением противозаконных методов, главной целью которой является материальное обогащение какого-либо лица или лиц.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 08.06.2020).
2. Попов И.А. Борьба с преступностью в сфере экономики: учебное пособие. – М.: МПГУ, 2017. – 387 с.
3. Мацкевич И.М. Причины экономической преступности: учебное пособие. – М.: Проспект, 2017. – 272 с.
4. Егоршин В.М. Преступность в сфере экономической деятельности: монография / В.М. Егоршин, В.В. Колесников. – СПб.: Фонд «Университет», 2000. – 273 с.

Мирошник Даниил Сергеевич

магистрант

Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»
г. Красногорск, Московская область

DOI 10.31483/r-86107

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: статья посвящена анализу современных проблем российской экономики, в частности, техническому и научно-технологическому отставанию Российской Федерации от развитых стран. Осуществлен анализ причин невысокого уровня конкурентоспособности национальной экономики. Продемонстрирована необходимость сменить экспортно-сырьевую модель экономического развития, которая базируется на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, на модель, базирующуюся на производстве высокотехнологичных конкурентоспособных продуктов.

Ключевые слова: экономика, промышленность, инвестиции, инфляция, государственный сектор, налоги, производительность труда.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что, как и экономика любой страны российская экономика имеет множество проблем, которые оказывают отрицательное влияние на развитие народного хозяйства России и как следствие этого на качество жизни россиян.

Методология исследования. Работа основывается на анализе данных, предоставленных официальными ведомствами. Также для написания работы использовались федеральные законы.

Объектом исследования является современная российская экономика.

Предметом исследования являются основные макроэкономические показатели.

Целью данной работы является рассмотрение и выявление современных проблем экономического развития РФ.

Задачи:

1. Рассмотреть существующую экономическую ситуацию в Российской Федерации.
2. Выявить современные проблемы экономической сферы.
3. Сформулировать выводы по данной теме.

При написании работы применялись следующие методы исследования:

- общелогические: анализ, аналогия;
- теоретические: обобщение, системный метод.

На данном этапе можно выделить следующие основные проблемы российской экономики:

Снижение темпов роста ВВП с 2% до 0,7%, причинами которого послужили: ухудшение экономических условий, антироссийские санкции государство лишилось доступов к иностранным кредитам и инвестициям, компании серьезно сократили возможности своего иностранного фондирования. Кроме того, экономика лишилась драйвера развития растущего или устойчивого внутреннего спроса.

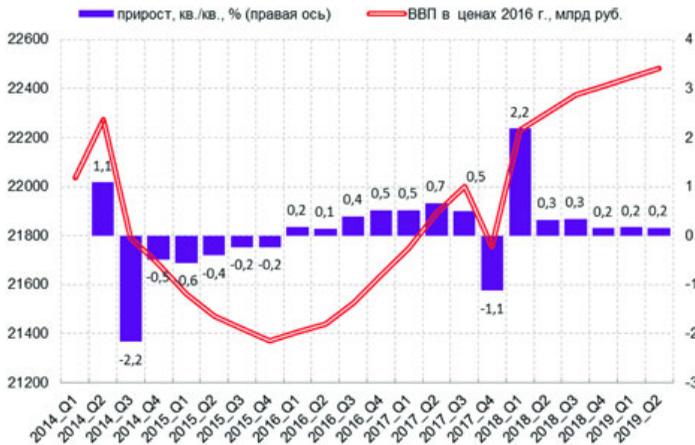


Рис. 1. Российский ВВП в постоянных ценах с исключением сезонного фактора [1]

Также причинами замедления экономического роста может являться цена на нефть, которая подводит к еще одной проблеме российской экономики – зависимости от мировых цен на нефть из-за экспортно-сырьевой модели экономики. Высокая зависимость российской экономики от цен на нефть ставит под вопрос суверенность и конкурентоспособность экономики нашей страны.

Все также остается проблемой инфраструктурное развитие России. Ключевыми индексами по данной категории будут выступать: Индекс качества дорог от Всемирного экономического форума. В сравнительный анализ по данному индексу входит в общую оценку инфраструктуры государств (в 2016 г. – 138 стран). Методом анкетного опроса компетентных руководителей, служащих компаний

транспортных отраслей, иных специалистов с подобной особенностью деятельности и авторитетных по направлениям исследований – собирается и обобщается информация о качестве транспортной инфраструктуры; Индекс качества железных дорог от Всемирного экономического форума. Аналогично индексу качества дорог, составляется методом анкетирования.

На диаграмме показаны результаты статистического анализа рейтинговых мест России.

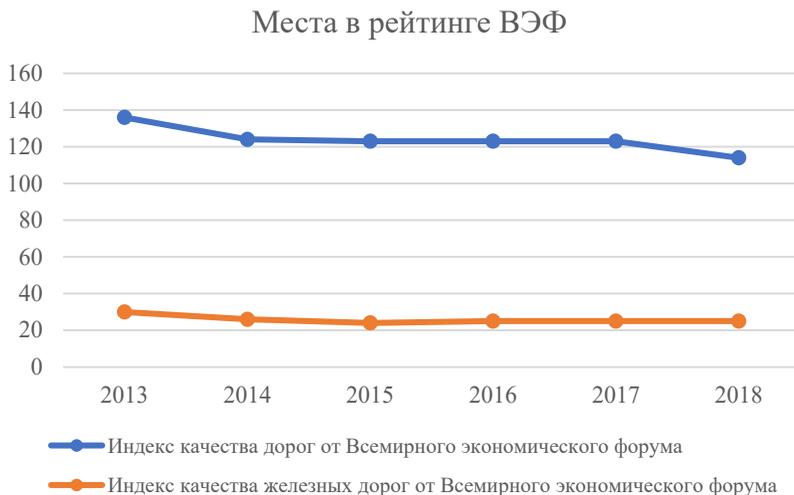


Рис. 2. Динамика изменения индексов

Примечание. Источник [2].

Выводы Всемирного экономического форума доказываются и исследованиями ученых и экспертов Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, которые пришли к выводу, что развитие отечественных дорог и автомагистралей отстает от мирового уровня развития на 40–50 лет:

1) больше 50% протяженности автодорожной сети не соответствует требованиям общепризнанных норм и правил, а в режиме значительных перегрузок находятся 4 тыс. км федеральных дорог;

2) в ремонте нуждаются приблизительно 70% федеральных дорог – в два раза больше того, что значится в проектах Росавтодора. Более 50% этих дорог нуждаются в усилении дорожной одежды и в улучшении ровности покрытия, а на 40% необходимо осуще-

ствить работы по обеспечению необходимого коэффициента сцепления колеса автомобиля с дорогой;

3) не является удовлетворительным не только качество, но и количество дорог в стране: по оценкам экспертов и ученых, для обеспечения нормального функционирования экономики государства необходимо минимум 1,5 млн км автомобильных дорог, при этом сейчас имеется только 544 тыс. км.;

4) более 40 тыс. населенных пунктов с общей численностью населения около 15 млн человек не имеют сообщения с сетью дорог общего пользования по дорогам с твердым покрытием. В отдельных регионах, включая Республику Саха (Якутия), Магаданскую область, Чукотский автономный округ и др., не создана опорная сеть автомобильных дорог [3].

Опираясь на показатели индекса «Качество железнодорожной инфраструктуры»: Российская Федерация находится на 25-е месте в 2018 г., что существенно выше, чем по другим видам транспорта, и с 2008 г., в целом наблюдается положительная динамика. Но, беря во внимание то, что Россия обладает исключительно выгодным географическим положением для осуществления глобальных трансконтинентальных маршрутов, а внутри страны в сегменте транспортировок на дальние расстояния железнодорожный транспорт Российской Федерации занимает доминирующее положение, беря во внимание огромные территории нашей страны и разбросанность промышленных зон, 25-е место в мире является неудовлетворительным. Во время обсуждения Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 г. Глава государства негативно оценил текущую ситуацию: «Нынешнее состояние транспортной системы явно отстает от растущих потребностей экономики России, сдерживает переход на инновационный путь развития. Более того – лишает значительные территории нашей страны возможностей для развития» [4].

Инфраструктурный комплекс превратился в «узкое место» и замедляет экономическое развитие: неразвитая система транспортной логистики; значительное отставание развития дорожных сетей от интенсивных темпов автомобилизации народонаселения страны; ограниченная пропускная и провозная способность железнодорожных магистралей и др.

Помимо вышесказанного одной из проблем современной российской экономики продолжает быть низкая производительность труда. По производительности труда Россия значительно отстает от многих развитых стран мира. В 2017 году в рейтинге издания Market Watch наша страна по этому показателю спустилась с 32-го на 34-е место, уступив Чили и Польше [5]. По данным Высшей

Школы Экономики, увеличение производительности труда в России в последние годы замедлялось.

Так, в 2000–2007 годах ее прирост составлял в среднем 5,9%, а в 2010–2017 годах – всего 1,4%. В прошлом году рост составил 2,5%. Как могло показаться такая производительность могла быть вызвана нежеланием россиян работать, однако данные, полученные экспертами Высшей школы экономики Андреем Шевчуком и Анной Красильниковой в своем исследовании «Влияния нестандартных трудовых графиков на баланс между работой и жизнью» показывают, что 64% россиян работают и вечерами, и в выходные [1]. Выводы экспертов подтверждают и результаты опроса ВЦИОМа. 51% опрошенных признались социологам, что вынуждены постоянно перерабатывать [6].

Причинами низкой производительности труда могли послужить:

1. Низкие зарплаты, в России минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в 2018 году составил – 11280 рубля, [7]. Приведем МРОТ (в пересчете на рубли) стран «Большой семёрки»: Великобритания – 81941 рубль, Италия – 64453 рубля, Германия – 93475 рублей, США – 100000 рублей, Франция – 94530 рублей это в 9–10 раз больше, чем в России. Данное обстоятельство приводит к оттоку квалифицированных кадров. На 2017 год, по данным Всемирного Банка, 10,6 миллиона граждан Российской Федерации покинули страну с целью работы за рубежом. Это больше количества уехавших из Украины, Белоруссии и Молдовы вместе взятых. В относительном выражении потери равняются 7,4% населения (144 млн человек). Если же убрать из расчетов пенсионеров (35 млн человек), то страна осталась без 9,7% от текущей численности граждан трудоспособного возраста (рабочей силы) а также детей.

Относительные показатели России значительно лучше, чем у других стран Восточной Европы, следует из данных Всемирного Банка: так, из Молдовы эмигрировали 24% граждан, из Хорватии – 21,9% граждан, из Литвы – 20,9%, из Румынии – 18,2%. Общий баланс миграционных потоков для РФ и вовсе положительный: число приехавших (8% населения) на миллион человек превышает число выехавших [8]. Однако между эмигрантами и иммигрантами имеется существенное отличие: в Россию приезжают в основном низко квалифицированные рабочие из центральноазиатских республик. Среди них только 13–17% имеют высшее образование, отмечают эксперты РАНХиГС. Из России же, напротив, идет «утечка мозгов»: высшее образование имеют 70% уезжающих, что серьезно выше среднего показателя в стране [9].

2. Отсталость производств по технической и технологической части, небольшой потенциал работы установленного в отрасли

оборудования, большая часть которого морально и физически устарела. Доля оборудования в станочном парке отрасли (по оценке Росстата), эксплуатируемого до 5 лет составила на начало 2017 года всего 1,2 процента, 6–10 лет уже 39,6 процента, 11–20 лет аж 45,4 процента и более 20 лет – 13,8 процентов [10]. Данное обстоятельство приводит к тому, что у производств повышается сырьемкость, трудозатратность и энергоемкость, что в свою очередь приводит к низкой рентабельности производств.

3. Недостаточно высокий уровень освоения в промышленности положительных результатов научных разработок и инноваций. Так, в рейтинге ЮНЕСКО Российская федерация – в десятке по размеру инвестиций в НИОКР (это существующая доля всех инвестиций в инновации), ее вложения специалисты оценили в \$40,3 млрд по паритету покупательной способности. Однако по соотношению инвестиций к ВВП Россия не входит даже в топ-15 стран – ЮНЕСКО оценивает этот уровень в 1,1% от ВВП (среднемировой показатель – 1,7%, а для Северной Америки и Западной Европы это 2,5%) [11].

К ряду современных проблем российской экономики можно отнести слабую конкуренцию на рынке. Причинами данной проблемы послужила высокая доля государственных компаний на рынке. Согласно оценке экспертов Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы, государственный сектор в экономике в 2016 году составил 46% (40% в 2006 году). При этом, по консервативным оценкам, доля компаний с государственным участием в ВВП выросла с 20% в 2006 году до 25% в 2016 году [12]. Ухудшает ситуацию то обстоятельство, что государственные компании в силу своего положения на рынке становятся менее эффективными. Причинами этому могли послужить: отсутствие контроля над ростом издержек и неэффективность реализуемых инвестиционных проектов. Малоэффективность государственных компаний ведет к опережающему росту тарифов, которые ложатся на плечи населения.

Таблица 1

Компании с государственным участием в топ-100 по капитализации в 2018 г. в России, согласно РИА-рейтинг [13]

РИА рейтинг топ-100 в 2018 году	Наименование компании	Отрасль	Конечная доля гос. собств. в 2019	2018 г. млрд рублей	2009 г. млрд рублей	2018 г. к 2009 г. в %
4	Газпром	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	50	3629	3887	93
33	РусГидро	Электроэнергетика	61	207	295	70
36	ФСК ЕЭС	Электроэнергетика	70	189	323	58
78	МОЭСК	Электроэнергетика	52	32	49	66

По сравнению с 2009 годом, снизилась капитализация целого ряда госкомпаний. Так, рыночная стоимость Газпрома в 2018 году составила только 93% стоимости компании в 2009 году, РусГидро – 70%, ФСК ЕЭС – 58%, МОЭСК – 66%.

Еще одной проблемой современной российской экономики является высокий удельный вес неучтенной экономики. Согласно официальной статистике, в 2016 году доля занятых в неформальном секторе России находилась в диапазоне от 15,1 до 21,2% в 2018. Как отмечается в докладе специалистов Всемирного банка, потери для бюджета, обусловленные таким количеством неформальных работников, оценивались в 1–2,3% ВВП (эти люди не платят подоходный налог и страховые взносы) [8]. Это говорит о негативной тенденции в российской экономике т. к. неформальная занятость в России последовательно растет последние 20 лет.

К такому активному уходу в тень в России могла послужить высокая административная нагрузка. Согласно опросу аналитического центра при правительстве, в котором приняли участие 8600 представителей крупного, среднего и малого бизнеса из всех регионов страны, значение индекса административной нагрузки равнялось 54,2. Индекс основывается на опросе предпринимателей и потому очень чутко реагирует на изменения в уровне административной нагрузки на бизнес. Эксперты центра рассчитали показатель административной нагрузки отдельно для крупного, среднего и малого бизнеса. Итоговый сводный индекс представляет собой сумму всех показателей, умноженных на долю категории бизнеса в ВВП. Как и в 2017 году, крупный бизнес заявляет о самом сильном

давлении – показатель 59,2, а средний и малый более позитивны в своих взглядах – 51,5 и 34,2, соответственно [14]. Также на деятельность предпринимателей влияет уровень налоговой нагрузки.

В России, по данным исследования PricewaterhouseCoopers, основанного на данных Всемирного банка, общая налоговая нагрузка (на прибыль, труд, косвенные платежи) составляет 47,5% по итогам 2018 года. Для сравнения: средний мировой показатель составляет 40,5%, средний по региону (в который входят, например, Казахстан и Турция) – 33,4% [15]. И налоговая нагрузка продолжает расти.

За последние 10 лет налоги в несырьевом секторе увеличились в 2,6 раза, а в сырьевом секторе – в 2,2 раза, подсчитали в Институте Столыпина. Если в 2008 году одно предприятие несырьевого сектора в среднем выплачивало в казну 1,2 млн руб., то в 2018-м уже 3,2 млн. С 2008 по 2018 год количество таких предприятий сократилось на 12% – с 4,7 до 4,2 млн.

Больше всего фискальная нагрузка выросла в торговом секторе – в 4 раза (с 0,4 млн руб. до 1,6 млн).



Рис. 3

Следствием вышеперечисленных проблем становятся: как сказано ранее снижение темпов роста ВВП, серьезное сокращение предприятий несырьевого сектора, максимальное за десять лет ухудшение рыночной конъюнктуры в обрабатывающих производствах, об этом свидетельствует резкое падение индекса PMI (индекс деловой активности) до 46,3 в августе было 49,1 [17].

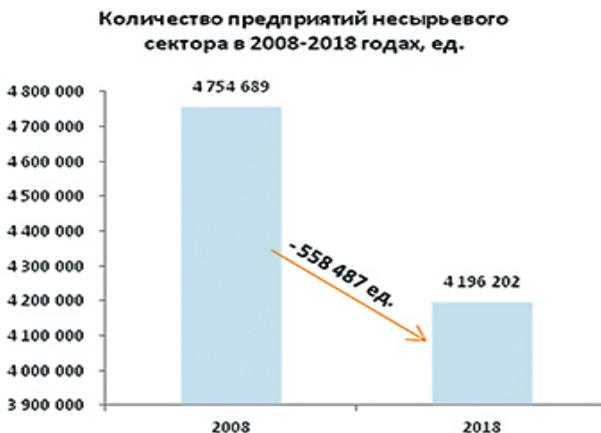


Рис. 4

Примечание. Источник [16].

В данной статье были приведены актуальные проблемы российской экономики. Проведен анализ важнейших макроэкономических показателей, предоставленных официальными ведомствами и источниками.

Основываясь на анализе проведенного выше, на мой взгляд, создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности в стране поможет реализовать диверсификацию российской экономики, переориентироваться с экспортно-сырьевой модели на инновационное развитие. В следствие этого безопасность предпринимательства является обязательной составляющей экономической защищенности страны, потому что в рыночных условиях экономики именно структуры предпринимательства считаются драйверами развития национальной экономики. В силу этого сегодня актуализируется направление деятельности по формированию благоприятного бизнес-климата в стране, предоставлению одинаковых условий для всех участников рыночных отношений, а еще обеспечить правовую поддержку и защиту предпринимательской деятельности.

В целом необходимо отметить, что внутренние опасности экономической безопасности носят комплексный характер: они опираются на просчеты в экономической политике государства, злоупотреблениях со стороны представителей различных уровней власти, отсутствие в обществе правовой культуры и институтов гражданского общества. В следствие этого обеспечение экономической безопасности государства лежит не только в плоскости противо-

стояния внешним вызовам, но и в комплексном решении внутренних проблем страны, связанных с повышением эффективности государственного управления, реализацией взвешенной и социально ответственной экономической политики, преодолением недостатка доверия к структурам государственной власти, формированием правовой культуры и благоприятного инвестиционного климата в стране.

Список литературы

1. Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru>
2. Официальный сайт Всемирного экономического форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org>
3. Официальный сайт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ranepa.ru>
4. Официальный сайт Правительства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru>
5. Официальный сайт издания MarketWatch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketwatch.com>
6. Официальный сайт Сетевого издания WCIOМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru>
7. Федеральный закон от 19.06.2000 №82-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «О минимальном размере оплаты труда».
8. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org>
9. Мониторинг экономической ситуации в России 2018 г.
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru>
11. Официальный сайт Организации Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.unesco.org>
12. Абрамов А. Современные подходы к измерению государственного сектора: методология и эмпирика / А. Абрамов, И. Аксёнов, А. Радыгин [и др.] // Экономическая политика. – 2018. – №1. – С. 36–69.
13. Компании с государственным участием в топ-100 по капитализации в 2018 г. в России согласно РИА-рейтинг. Аналитический центр по данным РИА-рейтинг.
14. Официальный сайт аналитического центра при Правительстве РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru>
15. Официальный сайт транснациональной аудиторской корпорации PricewaterhouseCoopers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru>
16. Официальный сайт института экономического роста им. Столыпина П.А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stolypin.institute>
17. Официальный сайт компании HIS Markit [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.markiteconomics.com/public?language=ru>

Муравьева Александра Олеговна

магистрант

Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ»

г. Красногорск, Московская область

DOI 10.31483/r-86111

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

***Аннотация:** статья посвящена анализу методов и форм поддержки инновационных проектов, а также предлагаются рекомендации по их совершенствованию. В работе проведено полное комплексное исследование инструментов поддержки инновационных проектов. В статье выявлены основные этапы, подходы и проблемы системы поддержки инновационных проектов. В процессе написания работы были использованы некоторые исследовательские методы. Прежде всего, были задействованы теоретические методы (системный метод, а также обобщение), общелогические методы (аналогия, анализ). Итоги проведенного исследования позволяют выработать соответствующие рекомендации, направленные на продуктивное совершенствование способов поддержки инноваций, а также проектов, с ними связанных.*

***Ключевые слова:** инновации, инвестирование, государственная поддержка, проект, управленческие решения, процесс, управленческие подходы.*

Формирование, продвижение и непосредственное развитие инновационной деятельности в современном мире способствует повышению качества жизни и экономическому росту. На сегодняшний день быстро изменяющиеся как внутренние, так и внешние условия развития общества все больше подталкивают к продвижению инноваций на предприятии, в государстве и во всем мире.

Два основных фактора, определяющих будущую эффективность инноваций: степень их актуальности и возможности финансирования.

Когда осуществляется выбор, а также реализация инновационных проектов, прежде всего, предстоит принимать во внимание: новизну, а также уникальность, собственно, инновационных решений; эффективность в плане экономической целесообразности; уровень проработанности соответствующего проекта; технологическую осуществимость в конкретной сфере деятельности. Под

уникальностью и новизной инновации следует понимать результат материального воплощения инновационной идеи, которая будет нести в себе либо улучшающую функцию уже какого-то реализованного проекта, либо принципиально новую парадигму развития отрасли или предприятия.

На сегодняшний день имеется большое количество проведенных исследований. Преимущественно их результаты показывают, что важными для инновационного становления компаний, которым приходится работать в наши дни, выступают следующие факторы: актуальный уровень применения информационных технологий; расходы, направляемые на инновации; номинальная среднемесячная зарплата сотрудников; внутренние расходы, отправляемые на проведение разработок, различных исследований; вложение средств в основной капитал компании [8].

Для реализации любого инновационного проекта нужно определить источники финансирования. Инвестор принимает решение будет ли он вкладываться в данный проект или нет. Инвестиционное решение состоит из двух главных стадий: разработки инвестиционного решения и непосредственно его реализации. На каждом из этих этапов используются разные подходы управления инновационными проектами.

Стоит сказать, что во многом применяются следующие управленческие подходы: ситуационный подход; системный подход; факторный подход; функциональная концепция; маркетинговый подход.

Теперь нужно каждый подход рассмотреть более подробно. Что касается факторного подхода, то в нем преимущественное внимание сконцентрировано на аспектах макроэкономического характера, которые присущи инновационным проблемам. Прежде всего, тут развитие сферы инноваций выступает в качестве важного фактора роста. Указанное развитие дает возможность эффективно улучшить экономическое, а также социальное развитие государства в целом.

В то же время в составе ситуационного подхода имеются некоторые компоненты: потребность в анализе как внутренних, так и внешних факторов, что устанавливает эффективность инноваций; применение мониторингового метода, формирующего инновационную основу, которой будет достаточно для представленного анализа. Также в ситуационном подходе имеется систематизация разных вариантов инновационного поведения; сравнение различных вариантов, избрание самых лучших решений управленческого характера, актуальных сегодня.

Для того чтобы реализовать ситуационный подход, предстоит творчески применять разные научные инструменты, которые отвечают приемам, методам ситуации.

В функциональной концепции функция управления инновациями – это часть некоторых сфер управленческой активности, что принимают во внимание определенные влияния на процесс инноваций.

Главная категория функциональной концепции – это вывод о потребности в рациональном разделении труда при менеджменте инновациями, при специализации решений управленческого характера. Главная черта представленной концепции – строгий контроль процедурных аспектов в управлении инновациями на базе специальных положений о службах и отделах, на основе дифференциации комплексных полномочий, а также обязанностей.

Стоит отметить, что системный подход, который сегодня повсеместно применяется в плане инноваций, тесно связан с формированием инновационных систем, которые были созданы по отраслевым, территориальным параметрам (межрегиональным, общенациональным, межотраслевым, а также непосредственно – отраслевым характеристикам). К слову сказать, активное функционирование представленных систем может выстраиваться на базе иерархических принципов, обеспечивая реальные возможности получения синергетического эффекта. Для этого будут задействованы отношения уровня.

Нельзя не отметить, что системный подход, который применяется в плане управления инновациями, рассматривает ту или иную компанию в качестве независимой системы инноваций. В то же время такая система получает свои цели развития; может оказываться под воздействием внутренних, а также внешних факторов. Будучи независимой, система, тем не менее, направлена на систематизацию процесса инноваций, что отвечает синергетическим требованиям.

Сегодня, когда рыночные отношения развиваются стремительными темпами, в качестве основы считается маркетинговый или рыночный подход в плане управления инновациями. Отметим, что представленный подход предусматривает интеграцию сложных задач, методов, функций маркетинга, а также менеджмента. В качестве одной из самых важных особенностей подхода считается смещение приоритетов в управленческой политике. Соответственно, могут образовываться так называемые рыночные доминанты.

В сложившихся условиях экономического кризиса рекомендуется рассматривать дополнительные источники финансирования, к которым могут быть отнесены: краудное финансирование, альянсы

софинансирования, факторинг, бридж-кредит, мезонинное финансирование, использование внутренних резервов и др. [7, с. 49].

Говоря об экономической эффективности, мы подразумеваем некий набор критериев, с помощью которых мы сможем сказать будет ли он эффективен или нет. К таким критериям относятся: срок окупаемости предполагаемого инновационного проекта; необходимый объем инвестиций; ожидаемая прибыль.

Чтобы провести общий расчет эффективности, необходимо изначально найти следующие параметры: срок, в течение которого инвестиции будут окуплены; чистая прибыль; индекс рентабельности; коэффициент, отражающий эффективность инвестиций.

Итак, чтобы найти индекс рентабельности проекта, определяется отношение приведенной стоимости по чистым финансовым потокам от проекта в перспективе к сумме начально совершенных инвестиций. Коэффициент эффективности инвестиций – это учетная норма прибыли, коэффициент рентабельности от внедряемого проекта. На сегодняшний день имеется несколько алгоритмов определения данного показателя. В частности, первый вариант выстраивается на отношении среднегодового размера прибыли (кроме вычетов в бюджет государства) от реализации проекта – за определенный период к среднему размеру вложений.

Часто параметр рентабельности проекта определяется по начальному размеру инвестиций. Например, если ведется расчет именно по такому показателю, то полученный результат применяется для проектов, в которых формируется поток равномерных доходов на довольно длительный или же на неопределенный термин.

В то же время второй расчетный вариант построен на сопоставлении среднегодового размера прибыли (кроме бюджетных отчислений) от реализации проекта к среднему размеру инвестиций, принимая во внимание ликвидационную или остаточную стоимость оборудования в конце реализации проекта.

Степень разработанности инновационного проекта оценивается с помощью основных критериев возможной успешности проекта. Например:

1. Достижение целей проекта в отведенное на реализацию время и с имеющимися ресурсами.
2. Предполагаемое время реагирования на возможно возникшие непредвиденные ситуации и риски.
3. Есть необходимая база как научно-исследовательских работ, так и научно-конструкторских.
4. Имеется опытный образец, который нацелен на серийное производство.

Рассматривая предполагаемый жизненный цикл разрабатываемой инновации, необходимо сделать упор в периоде использования будущего инновационного продукта, а также предполагаемой отдачи от него.

Конкурентоспособность будущей инновации в основном зависит от объема сбыта, ожидаемой цены и самой потребности в этой инновации отрасли или предприятия.

Под технологической осуществимостью и будущей реализации инновационного продукта в конкретной отрасли или предприятии понимается непосредственная способность отрасли или предприятия эффективно использовать, разработанный инновационный продукт, исходя из своих собственных, уже имеющихся технических возможностей.

На данный момент основная поддержка инновационных проектов осуществляется государством.

На данный момент можно выделить два метода, посредством которых удастся оказывать должную поддержку инновационным проектам: косвенный, а также прямой метод. Итак, прямые методы поддержки – это:

- регулирование на законодательном уровне;
- инвестиции от государства.

Что касается законодательного регулирования, то оно предусматривает обеспечение мер поддержки, контроль, надзор, а также защиту прав интеллектуальной собственности.

Суть государственных инвестиций – способствовать развитию определенного проекта.

Выделяя косвенные методы, обозначим лояльную налоговую политику, гарантии от государства, систему государственных заказов, кооперацию в научно-технической сфере, понижение пошлин на таможене.

Имеется два типа гарантий от государства – финансовые и правовые. Прежде всего, гарантии правового характера касаются обязательств, даваемых государством – не менять законодательство, при котором существенно ухудшаются условия работы для предпринимательства. Так, данное правило может действовать в плане субъектов, которые занимаются реализацией определенного проекта в течение 3–5 лет. Однако финансовые гарантии означают, что государство представляется в качестве гаранта для заемщика, если он обращается, предположим, в коммерческое финансовое учреждение за средствами, с помощью которых будет реализован инновационный план.

К слову сказать, указанная форма имеет некоторые преимущества. Особого внимания заслуживает тот момент, что не нужно брать

средства с бюджета, проводить автономно оценку плана (например, как бывает в случае определения степени его эффективности).

Гарантии предоставляют финансирование плана; в свою очередь, правительство понижает расходы лица, которому выдаются гарантии. Приоритетный анализ документов возлагается на инвестора, разделяющего финансовые риски.

Задействовав эффективную налоговую политику, государство может во многом воздействовать на разные инновационные аспекты. В качестве преимущества налоговой политики можно назвать широкий охват компаний, которые внедряют инновации. В то же время налоговой поддержка предоставляется самостоятельно, чего не сказать о льготных кредитах, субсидиях. Соответственно, всем компаниям приходится следовать правилам, которые прописаны в инструкции по получению налоговых преференций.

Однако одно из главных мест в системе по поддержке инноваций отведено государственным заказам. В целом, государство имеет большое количество причин, по которым выполняются частные заказы. Прежде всего, имеются компании, которые конкурируют между собой в плане инноваций. Такая тенденция положительно сказывается на качестве разработки, а также на снижении конечной ее стоимости. Нельзя забывать о том, что государство сегодня не имеет нормального лабораторного оборудования, высококвалифицированных специалистов, техники для выполнения тех или иных работ, что имеется у частных компаний. Но самое главное – не нужно удерживать собственные производственные мощности.

Кроме прочего, предусмотрена форма, позволяющая поддерживать инновации – научно-техническое партнерство. Главная роль государства заключается в том, чтобы поощрять объединение бизнеса, который будет заниматься глобальными исследовательскими проектами. Данный подход позволит существенно сократить расходы на изыскания, разработки того или иного характера. Также компании получают реальный доступ к современным технологиям; наращивают собственный потенциал.

Научно-техническое партнерство имеет неоспоримые преимущества. Прежде всего, назовем понижение стоимости проводимых в перспективе исследований, понижение рисков (они пропорционально распределяются между объединенными компаниями).

Однако представленный метод имеет недостаток. В частности – применение стратегии «секретного пассажира» участниками объединения. Суть стратегии заключается в следующем: одна компания может не активно помогать в плане реализации проекта, искусственно замедляя темпы работы исследователей, с параллельной

максимизацией преимуществ от сотрудничества с остальными компаниями.

Выделяя меры косвенного регулирования инноваций, нужно назвать амортизационную политику. В инновационном производстве, которое развивается сегодня, амортизационный фонд выступает в качестве источника финансов, которые направляются не только на восстановление, но и непосредственное расширение основных фондов предприятия.

Наша страна во времена рыночных реформ почти отказалась от выполнения таких функций. Причина тому – недооценка основных фондов, слабые нормы амортизации, которые не давали возможности принять во внимание фактор инфляции.

Возникла острая необходимость в проработке нормативного акта, где создание новой системы амортизации будет отражать требования законов экономики по управлению рынком, с учетом инфляции. При этом инновационным компаниям можно порекомендовать ускоренную амортизацию в плане основных средств.

Другой метод поддержки – это понижение пошлин на таможне. И так, чтобы активно применять иностранную технику, технологии, обновляя отечественную экономику, нужно понизить пошлины на импортную продукцию машиностроения, в частности. К сожалению, именно ее производство пока что не может быть организовано должным образом внутри России. Приемлемое ограничение ставок – на уровне 5–10% от стоимости, определяемой при прохождении продукцией таможни.

Сегодня можно назвать еще один крайне важный фактор – молодежные инновационные проекты. Во всем мире данная практика имеет место в исследовательских центрах, университетах, а также малых компаниях, занимающихся инновационным развитием.

Известно, что сейчас многих развитые в экономическом плане государства прорабатывают политику в сфере финансирования, поддержания молодых талантов. В частности, принимаются новые законы, которые помогают развивать инновации; создаются программы, направленные на поддержку молодых ученых. Кроме прочего, молодежные инновации поддерживаются не только государством, но и частными инвесторами.

Чтобы привлекать молодежь в науку, оказывать должную поддержку молодым ученым, государство занимается организацией региональных, а также федеральных конкурсов, программ.

Прежде всего, совершенствование методов государственной поддержки молодежных инновационных проектов должно основываться на опыте других стран, которые занимаются активной проработкой государственной политики развития, построения иннова-

ционной молодежной деятельности и на основных компонентах иностранных инновационных стратегий, которые покрывают многие технологические, социальные, образовательные, экономические, а также прочие аспекты, обусловленные развитием инновационной активности в государстве.

Проведённое исследование позволило выявить следующие проблемы способов поддержки инновационных проектов:

1. Недостаточная реализация молодежных инновационных проектов.

2. Использование устаревших управленческих подходов в инновационной деятельности.

3. Недостаточное задействование бизнеса в инновационной деятельности.

В данной работе приведены рекомендации, с помощью которых можно развить слабые стороны поддержки инновационных проектов.

Основными рекомендациями являются:

1. Сделать упор на молодежные инновационные проекты.

2. Мотивировать, способствовать, поддерживать создание инновационных проектов малым и средним бизнесом. Создание соответствующих законов и государственных программ.

3. Мотивировать, способствовать, поддерживать инвестиционную деятельность крупных предприятий в инновационную деятельность малого и среднего бизнеса, а также молодежных инновационных проектов.

4. Создание новых управленческих подходов в организации инновационной деятельности.

Рекомендации, предложенные в данной работе, позволят систематически совершенствовать профессиональные знания, умения и навыки для успешного управления инвестиционными ресурсами в инновационную деятельность.

Инновационная политика Российской Федерации подвергается серьезной критике как внутри страны, так и за рубежом. Но с точки зрения потенциала России следует рассматривать как центр ускоренного развития на основе инновационной экономики.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 дек. 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).

2. Федеральный закон от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О науке и государственной научно-технической политике».

3. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

4. Абрамшин А.Е. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / А.Е. Абрамшин, Т.П. Воронина, О.П. Молчанова [и др.]; под ред. О.П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2015. – 272 с.

5. Бобков А.Л. Инновации и повышение конкурентоспособности промышленности России / А.Л. Бобков, Л.В. Бобков. – 2016. – 127 с.
6. Гумерова Г.И. Образовательные инновации / Г.И. Гумерова // Управление инновационными преобразованиями. – 2016. – 131 с.
7. Рыхтикова Н.А. Управление риском снижения финансирования организации в условиях экономического кризиса / Н.А. Рыхтикова // The Genesis of Genius. – Женева: Международное научное объединение экономистов «Консилиум», 2017. – №1. – С. 48–51.
8. Рыхтикова Н.А. Инновационное развитие организаций: факторы, модели эффективности, отраслевой аспект / Н.А. Рыхтикова, М.А. Меняйлова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – №8 (90). – С. 32.
9. Стерхова С.А. Инновационный продукт / С.А. Стерхова // Инструменты маркетинга. – 2016. –186 с.

Орлова Екатерина Алексеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Московский государственный

университет им. М.В. Ломоносова»

г. Москва

РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ В МИРЕ

***Аннотация:** в статье рассматривается развитие использования автотранспортных средств в мире и влияние налогов как инструмента регулирования автомобильного рынка. Произведен анализ прямого налогообложения, существующего в настоящее время в европейских странах. Рассмотрены тенденции, складывающиеся в налогообложении легковых автотранспортных средств.*

***Ключевые слова:** автотранспортные средства, автомобилизация, налог.*

Рассматривая уровень автомобилизации любой страны нельзя не учитывать множество факторов, оказывающих влияние на формирование этого показателя. Немаловажную роль в этом процессе, помимо прямого налогообложения автотранспортных средств отводится, на мой взгляд, уровню дохода населения. Для того чтобы автотранспортные средства приобретались у их потенциальных владельцев должны быть финансовые возможности. В таблице 1 приведен перечень отдельных европейских стран, обладающих достаточно высоким уровнем автомобилизации в мире [1; 2]. В рассмотренных странах не только высокий уровень автомобилизации, но и доходы населения по сравнению с Россией значительно выше. Прямой зависимости, конечно же быть не может, так как это всего лишь один из факторов, влияющих на формирование этого показателя, но для автомобильного рынка он является основополагающим.

Рассмотрим, какие налоги взимаются с владельцев автотранспортных средств в таких странах как Болгария и Италия.

Таблица 1

Уровень автомобилизации в европейских странах и России

Страна	Уровень автомобилизации, а/м на 1000 чел. 2015 г.
Россия	253
Болгария	460
Греция	558
Германия	568
Испания	579
Франция	594
Италия	686

В Болгарии с владельцев автотранспортных средств взимаются такие налоги, как: транспортный налог, налог на передачу транспортного средства, экологический сбор, таможенная пошлина. Транспортный налог взимается с владельца автотранспортного средства, величина налога определяется в зависимости от мощности двигателя и года выпуска. Ставка устанавливается каждым муниципальным образованием в пределах соответствующего установленного законодательством диапазона [3]. Например, для автотранспортных средств от 74 кВт до 110 кВт, ставка может составлять от 1,10 лев (0,69 евро) до 3,3 лев (1,68 евро) за киловатт, а для автотранспортных средств более 110 кВт, ставка может быть установлена в диапазоне от 1,23 лев (0,63 евро) до 3,69 лев (1,88 евро) за киловатт. При этом в зависимости от года выпуска автомобиля, необходимо увеличить полученное значение на коэффициент:

- для автотранспортных средств со сроком эксплуатации до 5 лет включительно – 2,8;
- для автотранспортных средств со сроком эксплуатации от 5 до 14 лет включительно – 1,5;
- для автотранспортных средств со сроком эксплуатации более 14 лет – 1.

Как мы видим в Болгарии с новых автотранспортных средств транспортный налог взимается в большей сумме, чем с автотранспортных средств со сроком эксплуатации более 14 лет. Но для того, чтобы стимулировать обновление парка легковых автомобилей, по решению муниципалитета для автотранспортных средств с мощностью двигателя менее 74 кВт налог может быть снижен [4; 5]. Транспортный налог оплачивается ежегодно, при этом если оплатить его до 1 апреля, то действует 5% скидка.

Налог на передачу транспортного средства – взимается при переоформлении автотранспортного средства, уже зарегистрированного на территории Болгарии на нового собственника. Налог взимается в размере от 0,1% до 3% от страховой стоимости автотранспортного средства.

Экологический сбор – этот сбор взимается при приобретении нового автомобиля или при ввозе автотранспортного средства из другой страны. Сумма налога зависит от срока эксплуатации автотранспортного средства:

- на новый автомобиль (пробег не более 6000 км или не более 6 мес. с момента первой регистрации) – 146 лев;
- срок эксплуатации менее 5 лет – 200 лев;
- срок эксплуатации от 5 до 10 лет – 253 лев;
- срок эксплуатации более 10 лет – 267 лев.

Таможенные пошлины и сборы взимаются при импорте автотранспортных средств и составляют 10% со странами которыми у Евросоюза подписаны преференциальные соглашения. При ввозе автотранспортных средств из стран Евросоюза таможенные пошлины и НДС – 20% не платятся.

В Италии, после регистрации автотранспортного средства для его использования на дорогах общего пользования, взимает: провинциальный регистрационный налог и региональный транспортный налог. Провинциальный регистрационный налог – взимается налог за все формальности по регистрации автомобиля в государственном реестре автотранспортных средств в провинциях [6]. Провинциальный регистрационный налог составляет 150,81 евро для автотранспортных средств с двигателем мощностью до 53 кВт. Если мощность двигателя превышает 53 кВт, то налог рассчитывается путем умножения 3,51 евро на общее количество киловатт [7]. Каждый государственный орган провинции имеет право повысить указанные тарифы, но не более чем на 30%. Оплата производится одновременно при регистрации автотранспортного средства.

Региональный транспортный налог – этот вид налога взимается с транспортных средств, зарегистрированных в Италии. Его необходимо оплачивать ежегодно, региональный налог исчисляется исходя из мощности двигателя, выраженной в киловаттах [8]. Налоговые ставки регионального транспортного налога зависят от: региона проживания, мощности двигателя и уровня загрязняющих выбросов в соответствии с европейскими стандартами, установленными директивами ЕС, касающихся мер против загрязнения воздуха выбросами от автотранспорта.

Для регулирования автомобильного рынка с учетом стратегии его развития, необходимо не только учитывать виды транспортных средств, срок их эксплуатации, регион их эксплуатации, мощность двигателя, но и учитывать финансовые возможности населения, его платежеспособность, не только в целях приобретения автотранспортного средства, но и его содержания впоследствии.

Список литературы

1. Сайт Ассоциации европейского бизнеса (АЕВ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aebus.ru>

2. Чириканова Е.А. Мировые тенденции развития рынка продаж автотранспортных средств / Е.А. Чириканова // Автотранспортное предприятие. – 2015. – №1. – С. 50–52.
3. Чириканова Е.А. Экономические проблемы обновления парка автотранспортных средств и повышения уровня автомобилизации / Е.А. Чириканова // Автотранспортное предприятие. – 2015. – №10. – С. 46–48.
4. Улицкий М.П. Изменения таможенных пошлин на автотранспортные средства в границах Таможенного союза / М.П. Улицкий, Е.А. Чириканова // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2012. – №1. – С. 85а–90.
5. Чириканова Е.А. Экономические проблемы и направления развития локализации производства автотранспортных средств / Е.А. Чириканова // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2014. – №2 (37). – С. 60–65.
6. Сайт Минпромторг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>
7. Алексеева Е.В. Социально-экономическое развитие стран, регионов и оптимизация секторов экономики: анализ и прогнозы: монография / Е.В. Алексеева, Е.П. Лидинфа, Е.А. Чириканова. – Н. Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2018. – 90 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36812962>
8. Чириканова Е.А. Автомобильный рынок Российской Федерации в концепции изменений в автомобильной промышленности / Е.А. Чириканова // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2015. – №1(40). – С. 59–83.

Сучалкина Елена Анатольевна
канд. техн. наук, доцент
Мальцева Елена Александровна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет
путей сообщения императора Александра I»
г. Санкт-Петербург

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются проблемы, связанные с организацией и осуществлением внутреннего контроля в хозяйствующей деятельности экономических субъектов. Доказывается необходимость внедрения на предприятиях системы внутреннего контроля, раскрываются его цели, задачи, требования и этапы проведения. Рассмотрены возможные направления совершенствования системы внутреннего контроля на предприятиях.*

***Ключевые слова:** предприятие, учет, внутренний контроль, организация, планирование, информация, управленческие решения.*

В условиях глобализации экономики возникает необходимость внедрения на предприятии внутреннего контроля. Внутренний контроль является важной составляющей в деятельности любого

предприятия, поскольку он обеспечивает систему управления информацией, необходимой для принятия эффективных управленческих решений. В результате внутренний контроль становится действенным средством в стабилизации экономики отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

Каждый экономический субъект обязан организовывать и осуществлять внутренний контроль совершаемых хозяйственных операций. В нормативных документах Российской Федерации сформулированы следующие требования по проведению внутреннего контроля: обязательность, непрерывность и периодичность, эффективность, рациональность, документирование и надежность внутреннего контроля.

Отсутствие единого подхода к определению сущности внутреннего контроля обуславливает различные толкования его предмета и объекта, что непосредственно влияет на формирование концептуальных и теоретических основ, понятийного аппарата и терминологии внутреннего контроля.

Для организации качественного внутреннего контроля необходимо раскрыть его сущность, что возможно только лишь через определение его понятия в соответствии с поставленными целями и задачами.

В отличие от аудита, который является предпринимательской деятельностью, внутренний контроль представляет собой сочетание организационной структуры, методик и процедур, осуществляемых руководством и сотрудниками хозяйствующего субъекта. Внутренний контроль направлен на достижение эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности и заключается в наблюдении и проверке внутри предприятия соблюдения требований действующего законодательства Российской Федерации. Сотрудники службы внутреннего контроля для предотвращения ошибок и нарушений проверяют достоверность отражения финансово-хозяйственной деятельности в учете и отчетности, тем самым обеспечивая сохранность имущества хозяйствующего субъекта.

Таким образом, к принципам формирования системы внутреннего контроля относятся разделение обязанностей; своевременное сообщение об отклонениях; комплексность; постоянство.

По своей сути внутренний контроль является главным инструментом в руках руководства предприятия и его учредителей и направлен не только на выполнение контрольных функций, но и управленческих, таких как консалтинг, прогнозирование, мониторинг, анализ.

Процесс внутреннего контроля тесно связан с процессом планирования, который необходимо организовывать в соответствии с системой сбалансированных показателей эффективности. Для этого

необходимо составить карту рисков, которая во время планирования направлена на:

- формирование общего плана и программы проведения проверки;
- выделение общих экономических факторов и рисков, влияющих на показатели эффективности;
- идентификацию рисков и их оценку;
- определение методов и процедур, необходимых при проведении внутреннего контроля.

Процесс внутреннего контроля состоит из следующих этапов:

1. Руководитель службы внутреннего контроля определяет стратегические цели развития предприятия. В соответствии с данными целями составляет перечень приоритетных задач, выполнение которых позволит разрабатывать проекты управленческих решений.

2. Разработка и использование инструментов планирования и проведения внутреннего контроля. Выбор системы показателей зависит от специфики деятельности предприятия и особенностей ведения бухгалтерского учета. После выбора системы необходимо определить ключевые показатели, которые будут характеризовать эффективность деятельности общества, осуществлять оценку текущего финансового и имущественного состояния предприятия, с помощью которых будет осуществляться прогнозирование и мониторинг деятельности предприятия.

3. Определение центров ответственности, которое позволит организовать работу по осуществлению мониторинга за факторами риска, а также за процессом принятия решений.

Главными критериями оценки системы внутреннего контроля выступают действенность, результативность как способность давать приемлемый результат и эффективность, т. е. способность быть действенной и результативной. Эффективность системы внутреннего контроля определяется в значительной мере должной организацией учета. Учет и контрольные действия службы внутреннего контроля необходимо рассматривать как взаимосвязанные элементы системы внутреннего контроля.

Основными направлениями совершенствования и развития системы внутреннего контроля на предприятии, в частности, могут являться:

- организация системы обеспечения безопасности внутренних информационных систем с целью предотвращения несанкционированного доступа к носителям информации;
- предотвращение злоупотреблений ответственных лиц;
- перераспределение обязанностей между работниками;
- внедрение новых информационных технологий в управленческие процессы;

- требование документального подтверждения выполнения контрольной работы;
- всесторонний эффективный контроль;
- сочетание жестких и гибких систем планирования деятельности предприятия.

Таким образом, внутренний контроль помогает руководству организации достигать поставленных целей посредством упорядоченного подхода к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками и корпоративного управления.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06 декабря 2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Гульпенко К.В. Место внутреннего контроля в системе управления предприятием / К.В. Гульпенко, Е.Х. Сафарян // Проблемы современной экономики. – 2018. – №4 (68) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-vnutrennego-kontrolya-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem> (дата обращения: 03.08.2020).
3. Карпов С.С. Способы организации системы внутреннего контроля предприятия / С.С. Карпов // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2010. – №1–3. – С. 46–49 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-organizatsii-sistemy-vnutrennego-kontrolya-predpriyatiya> (дата обращения: 03.08.2020).
4. Рассказова-Николаева С.А. Внешний аудит и внутренний контроль: организация оптимального взаимодействия / С.А. Рассказова-Николаева // Экономика и жизнь. – 2010. – №19.
5. Турищева Т.Б. Формирование системы внутреннего контроля (СВК) в российских условиях / Т.Б. Турищева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6, №3 (20). – С. 351–354 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-sistemy-vnutrennego-kontrolya-svk-v-rossijskih-usloviyah> (дата обращения: 03.08.2020).

Яшкова Наталья Вячеславовна

канд. экон. наук, доцент
Филиал ФГБОУ ВО «Самарский государственный
университет путей сообщения»
г. Нижний Новгород, Нижегородская область

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты экономической и физической доступности продовольственной безопасности, приводятся факторы, влияющие на уровень указанных категорий продовольственной безопасности.

Ключевые слова: экономическая доступность продовольствия, физическая доступность продовольствия, продовольственная безопасность.

Продовольственная безопасность региона оценивается через физическую и экономическую доступность продовольствия. В

Доктрине о продовольственной безопасности Российской Федерации приводятся следующие определения указанных категория [1]:

1. «Физическая доступность продовольствия – уровень развития товаропроводящей инфраструктуры, при котором во всех населенных пунктах страны обеспечивается возможность приобретения населением пищевых продуктов или организации питания в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления пищевых продуктов».

2. «Экономическая доступность продовольствия – возможность приобретения пищевой продукции должного качества по сложившимся ценам, в объемах и ассортименте, которые соответствуют рекомендуемым рациональным нормам потребления».

В научной экономической литературе большое внимание уделяется вопросам экономической и физической доступности продовольствия. Нами проведена систематизация авторских определений, что представлено в таблице 1 и 2.

Таблица 1

Систематизация понятия «экономическая доступность»

Автор	Определение экономической категории
К.Г. Бородин [2]	«Экономическая доступность продовольствия – возможность приобретения продуктов питания должного качества по действующим ценам, в объемах и ассортименте, соответствующих доходам населения, но не меньших установленных рациональных норм потребления»
А.С. Елагина, Л.Б. Шаулов [3]	«Возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления, обеспеченная соответствующим уровнем дохода населения»
Т.Н. Филонова [4]	«Экономическая доступность отражает рыночную природу современного производства и характеризует возможные состав и объемы продовольственных товаров, приобретаемых различными слоями населения при определенном уровне и структуре цен»

Проведенный анализ представленных авторских определений показал, что все авторы за основу берут действующие цены, при этом в определении не указывается основополагающая на наш взгляд составляющая экономической доступности – уровень дохода населения. Кроме того, представленные определения не учитывают инфляцию.

Систематизация понятия «физическая доступность»

Автор	Определение экономической категории
Т.В. Ахмадулина [5]	«Физическая доступность продовольствия характеризуется наличием в торговой сети востребованного населением количества и ассортимента продовольствия, а также размером и ассортиментом его поставок специальному контингенту потребителей в соответствии с принятыми нормативами»
О.Г. Морозова [6]	«Физическая доступность продовольствия – это бесперебойное поступление продуктов питания от места их производства к конечным потребителям»
М.С. Чеботарев [7]	«Присутствие на рынке продуктов питания в достаточном объеме и ассортименте в соответствии с принятыми нормами потребления»
А.С. Елагина [8]	«Наличие продовольствия в достаточном объеме и необходимой питательной ценности»

Все предложенные определения трактуют физическую доступность с точки зрения наличия продуктов питания, но при этом не выделяют факторы продовольственной безопасности.

Мы предлагаем расширить данное понятие, считаем, что «физическая доступность – это бесперебойное обеспечение населения качественными продуктами питания, обусловленное соответствующим уровнем развития ресурсного потенциала».

Экономическая доступность продовольствия является существенным аспектом продовольственной безопасности страны. Она характеризуется возможностью приобретения населением, независимо от уровня дохода, продовольственных товаров в соответствии с установленными нормами потребления и при сложившемся уровне цен.

Мы считаем, что при всей значимости экономических аспектов продовольственной безопасности определяющее влияние на ее уровень оказывает именно физическая доступность. Поскольку цены на продукты питания, прямо или косвенно зависят именно от физической доступности продуктов питания. Поскольку (по закону спроса) с увеличением предложения продуктов питания их цена должна снижаться.

Физическая и экономическая доступность продовольствия зависят от ряда факторов. Рассмотрим их на примере молочной промышленности.

Все факторы экономической и физической доступности мы рекомендуем разделить на две группы. Это первичные факторы и вторичные факторы.

За 2015–2018 гг. в Нижегородской области происходит сокращение уровня продовольственной безопасности. Если в 2015 г. уровень обеспечения населения молочными продуктами составлял 65,4%, то в 2018 году – уже 64,6%. Минимальное значение уровня обеспеченности молочными продуктами в регионе составлял 63,3%. На протяжении всего анализируемого периода обеспеченность населения региона молочными продуктами ниже установленного порогового значения, это наглядно представлено на рис. 1.



Рис. 1. Динамика обеспеченности региона молочными продуктами

Основным фактором, оказывающим влияние на уровень продовольственной безопасности региона молочными продуктами, является объем производства молока.

На территории региона за 2000–2018 гг. происходит сокращение валового производства молока. Всего за анализируемый период производство молока сократилось на 241 тыс. т. Проведенный трендовый анализ показал, что ежегодное сокращение производства молока в регионе составляет 12,47 тыс. т.

Факторами, влияющими на производство молока в регионе, является сокращение поголовья и продуктивности коров.

Поголовье коров в сельскохозяйственных организациях региона за анализируемый период сократилось на 10,5%. Продуктивность имеет тенденцию к увеличению. За 2015–2018 гг. она увеличилась на 16%.

Факторы физической доступности представлены на рис. 2.

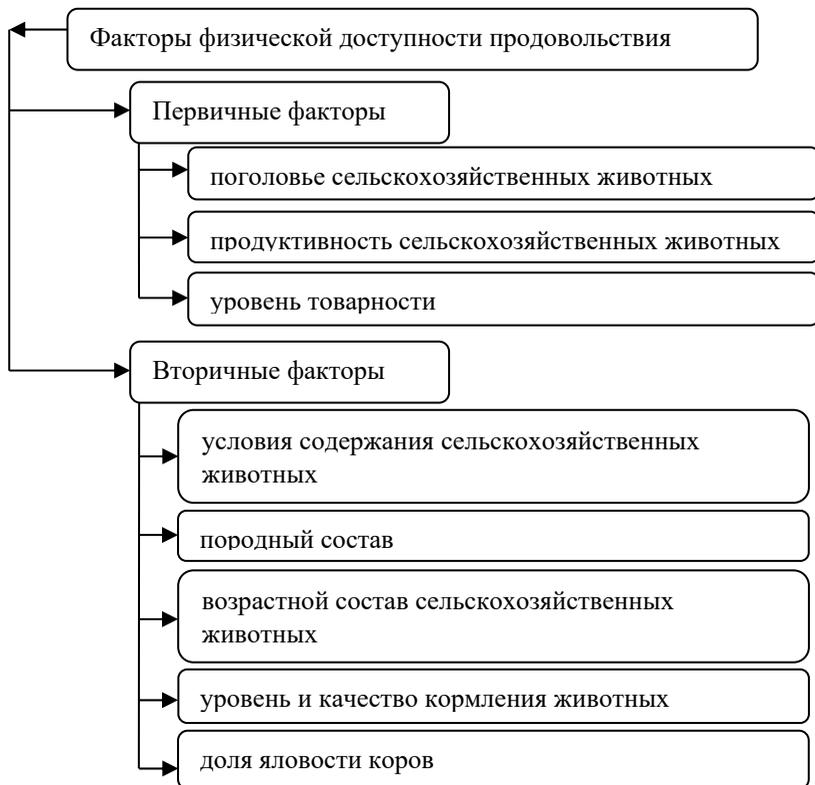


Рис. 2. Факторы физической доступности продовольствия

К факторам, характеризующим физическую доступность продовольствия с учетом принципов устойчивого развития [9], можно отнести:

- количество продуктов питания, потребляемых населением;
- нормы потребления продуктов питания;
- объемы производства продуктов питания;
- соотношение между объемами производства и потреблением продуктов питания.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 21.01.2020 №20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
2. Бородин К.Г. Экономическая доступность продовольствия: факторы и методы оценки / К.Г. Бородин // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2018. – Т. 22, №4. – С. 563–582.

3. Елагина А.С. Показатели оценки экономической доступности продовольствия в России / А.С. Елагина, Л.Б. Шаулов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2017. – Т. 7, №6В. – С. 190–198.
4. Филонова Т.Н. К вопросу о факторах, влияющие на систему продовольственной безопасности региона / Т.Н. Филонова // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – №4 (34). – С. 156–161.
5. Ахмадулина Т.В. Анализ самообеспеченности Сибирского Федерального округа основными видами продовольствия / Т.В. Ахмадулина // Молодой ученый. – 2012. – №11. – С. 143–147.
6. Моронова О.Г. Физическая доступность продовольствия как основа региональной продовольственной безопасности / О.Г. Моронова // Управление и экономика в условиях экономической нестабильности: проблемы и перспективы: материалы научно-практической конференции. – 2014. – С. 194–202.
7. Чеботарев М.С. Продовольственная безопасность в России и мире: сущность и проблемы / М.С. Чеботарев // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 149–151.
8. Елагина А.С. Эволюция категории доступности продовольствия: экономические аспекты / А.С. Елагина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т. 8, №8В. – С. 439–445.
9. Елагина А.С. Глобальные политические процессы регулирования продовольственных рынков на принципах устойчивого развития / А.С. Елагина // Теории и проблемы политических исследований. – 2016. – №2. – С. 89–97.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Зарубин Сергей Дмитриевич
студент

Шугаева Ольга Валентиновна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»
г. Курск, Курская область

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА КОУЧИНГА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

***Аннотация:** в статье рассматривается актуальность коучинга, его понятие, задачи, этапы становления. В рамках статьи авторы рассматривают коучинг как универсальный инструмент качественного управления изменениями. Выявляются проблемы, препятствующие более профессиональному развитию услуг коучинга в российской действительности, а также предлагаются альтернативные варианты для решения обозначенных проблем.*

***Ключевые слова:** коучинг, коуч, тренинг, коуч-услуги, обучение персонала, профессиональный коучинг.*

Термин «коучинг» был введен в бизнес-менеджмент в начале 1990-х годов английским бизнесменом и консультантом сэром Джоном Уитмором и может быть переведен буквально на русский язык как «наставник», «подготовка», «обучение». Но на самом деле понятие «коучинг» включает в себя нечто большее. Это учение возникло на стыке психологии, менеджмента, философии, логики и жизненного опыта. Это процесс, направленный на достижение целей в различных сферах жизни.

Профессиональный коучинг – это эффективное сотрудничество между коучем и клиентами (организациями, людьми). Его принципы основаны на достижениях современной западной психологии и древней восточной мудрости. На сегодняшний день, это наиболее эффективный метод работы с людьми, который реализуется в менеджменте для повышения эффективности бизнеса, мотивации персонала и развития лидерских качеств. Коучинг определяет не только то, как эти вещи достигаются, но и то, что достигается. Коучинг – это программа для достижения высоких результатов.

В современном мире существует Международная ассоциация коучинга (ICF). Что же это такое?

ICF – крупнейшая в мире некоммерческая профессиональная ассоциация персональных и бизнес-тренеров. Она объединяет более 5000 участников и имеет 179 представительств в 30 странах мира.

Ассоциация была основана в 1992 году профессиональными сообществами тренеров. Его штаб-квартира находится в Вашингтоне.

Цели ICF заключаются в создании, поддержке и удержании общего понимания и содержания коучинга как профессии, развитии глобального сообщества и повышении стандартов качества коучинговой практики.

В России спрос на услуги коучинга имеет слабые темпы роста. В то же время, сегодня на рынке существует огромное количество предложений, но найти достойный вариант сложно, из-за низкого уровня квалификации подавляющего большинства таких предложений.

Коучинг сейчас очень моден и иногда приносит быструю прибыль, поэтому почти каждый, кто прочитал умную книгу о коучинге или качественную статью, находит приемлемым практиковать его и строить на нем бизнес. К их великому сожалению, это не так. Эти «коучи», по большей части, сами не побывавшие в роли клиента, выбирают в своей работе стратегию наставничества, консультирования, эксперта или преподавателя, что недопустимо в коучинге. Они пытаются научить клиента тому, что они уже узнали или чему им самим нужно научиться. Главное правило состоит в том, что тренер не учит и не дает советов [2].

В противном случае разочарованный клиент больше не будет пользоваться такими услугами. Именно поэтому, как и в случае с психологами, спрос на российские коучинговые услуги имеет слабые тенденции роста, а иногда и регресса. А если еще учесть, что в российской бизнес-среде, в силу русского менталитета, до сих пор действует принцип сарафанного радио, то настоящим специалистам в области коучинга порой приходится прилагать невероятные усилия, чтобы повернуть представления клиента о себе в нужное русло.

В то же время такая динамика «закаляет» профессионалов и вытесняет любителей с рынка коучинговых предложений и бизнес-пространства.

Основные коучинговые центры расположены в столицах, где есть крупные компании, которые ведут международное сотрудничество со своими зарубежными коллегами, поэтому они ориентированы на использование коучинговых технологий. А региональные центры, в силу своей экономической отсталости и своеобразного изолированного менталитета, имеют гораздо меньше предпосылок для внедрения новых тенденций и новых технологий.

Отечественным коучинговым компаниям сложно конкурировать за «место под солнцем», но они побеждают более опытных и продвинутых западных конкурентов по целому ряду причин, несмотря на то, что западные «коллеги» имеют больше опыта в создании благоприятного пространства и что их брендовое влияние имеет решающее значение для клиента. Западные эксперты не

учитывают российскую действительность и специфику бизнеса, а также не учитывают российский менталитет и культуру при работе с российскими бизнесменами. В свою очередь, при работе с иностранными компаниями в России западные тренеры также усиливают межкультурные различия. В этом смысле работа российских коллег более эффективна, так как они способны уловить тонкие грани души русского человека и лучше понять, чего хочет клиент, какие действия будут для него понятны и эффективны. Но у местных практиков коучинга и компаний, есть еще одна проблема – проблема сертификации.

На данный момент в России нет компаний, которые только предоставляют услуги коучинга. Существующие компании работают только в рамках консалтинга или параллельно с ним [3].

В бизнес-среде существует огромное количество учителей, тренеров и любителей, которые понятия не имеют, что такое настоящий прогрессивный коуч. В связи с этим выбор персонального коуча сложен [4, с. 36].

Сложность ситуации для потенциального клиента заключается в том, что многие компании включили коучинг в свой перечень услуг, потому что это сейчас модно. Другие компании предоставляют эти услуги наряду с другими услугами. И очень немногие люди специализируются на этом, занимаясь, также, другими видами консалтинга. Поэтому, если человек или компания хочет воспользоваться услугами коучинга, следует обратить внимание на следующие факторы:

- связь компании, предлагающей услуги коучинга, с ICF. Эта организация регулярно проводит сертификационные программы для своих членов, поэтому будущий клиент должен поинтересоваться наличием такого сертификата;

- базовое образование. В коучинг приходят люди разных профессий, и методология фактически становится своеобразной надстройкой базового образования специалиста и его основной профессии. Поэтому очень важно выяснить, чем занимался коуч-консультант до прихода в эту профессию;

- опыт играет большую роль в коучинге, поэтому нужно спросить, сколько лет человек профессионально занимается этим бизнесом;

- опыт работы консультантом в издании книг и статей о коучинге. Это говорит о его желании осмыслить свой профессиональный опыт. Кроме того, клиент сможет прочитать некоторые публикации, сформировать собственное представление о стиле работы данного специалиста и понять, подходит он или нет [7].

Компании, заказывающие коучинг для сотрудников – это в основном успешные, развитые, прозападные, лидирующие на рынке крупные корпорации или небольшие компании, руководству

которых важно повышать эффективность работы своих команд, обеспечивая при этом, помимо производительности, присутствие в их работе элементов креативности и инноваций.

Коучинг востребован не только топ-менеджерами, но и менеджерами среднего звена (руководителями клиентских отделов, отделов маркетинга и продаж, отделов кадров и др.), для которых непосредственный контакт с персоналом и клиентами является непосредственной задачей [5, с. 61].

В России коучинг транслируют сотрудникам менеджеры, которые понимают важность использования внутреннего потенциала, важность реализации системного видения и творческого подхода к решению корпоративных задач, а также возникающих трудностей или проблем.

Но в современной России обучение часто воспринимается как деятельность, не связанная с работой и отвлекающая персонал. В Европе обучение неотделимо от рабочего процесса и интегрировано в него.

Особенностью обучения персонала в России является то, что тренер должен не только обучать, но и следить за тем, чтобы люди сразу же начинали применять свои навыки на практике. Обычно просьба менеджера обучить своих подчиненных звучит так: «вам нужно увеличить продажи». Предполагается, что после двух дней обучения сотрудники начнут искать клиентов по-новому, даже если это не связано с их мотивацией и оценкой эффективности работы. Более того, такие результаты ожидаются даже от тех сотрудников отделов продаж, зарплата которых не зависит от количества привлеченных клиентов или заключенных контрактов [1, с. 3].

Таким образом, менеджер перекладывает значительную часть своей работы на коуча: постановку целей, построение системы мотивации, контроль текущей деятельности и т. д. Неудивительно, что потом наступает разочарование от обучения: сотрудники знают, к чему и как подойти потенциальным клиентам, но почему-то не делают этого. В этом случае менеджер начинает искать хорошего высокооплачиваемого тренера, который смог бы мотивировать и заинтересовать персонал работать по-новому. Отдел обучения на предприятии исследует рынок в поисках такого бизнес-тренера, и когда он приходит, то видит людей, которые устали от этой системы обучения, и которые отказываются от любой интересной теории и занимательных упражнений.

Исключение персонала из трудового процесса в России может быть связано с тем, что люди редко видят связь между повышением собственной квалификации и результатами работы всего предприятия. Для топ-менеджеров коучинг – это инновация, которую они внедряют с целью повышения мотивации и эффективности своего

персонала, а значит, и увеличения прибыли. В свою очередь, менеджеры среднего и низшего звена не видят в этом большой перспективы и мало заинтересованы в ней. Для них главное – следовать уже сложившейся структуре конкретного сектора или четко ориентированному направлению деятельности: отдел продаж, интернет-реклама, планирование учебного процесса, производство дренажных систем и т. д.

Итак, коучинг развивает компании изнутри, начиная с самого маленького элемента – среднего сотрудника и менеджера. По данным Simple Business Research 94% людей, которые зарабатывают более миллиона долларов в год, имеют профессиональную поддержку личного или бизнес-тренера, который поддерживает их в их же развитии [8].

Коучинг является одним из инновационных инструментов управления сотрудниками и компанией в целом, влияния на подчиненных. Компания, способная освоить зарубежный опыт использования коучинга, может получить ряд конкурентных преимуществ на российском рынке. Подход к формированию системы управления персоналом с использованием методов коучинга существенно повышает эффективность работы персонала в любой сфере деятельности компании. Поскольку коучинг развивает компанию изнутри, о чем свидетельствует опыт зарубежных компаний, опыт его применения открывает новые направления и средства мотивации персонала.

Список литературы

1. Агибалов В.Э. Повышение эффективности работы персонала на предприятии / В.Э. Агибалов, О.В. Шугаева // Политика, экономика и инновации. – 2016. – №4. – С. 1–8.
2. Багдасарьян И.С. Коучинг в России: за и против / И.С. Багдасарьян, Е.Н. Сочнева // Научное обозрение. Экономические науки. – 2016. – №6. – С. 19–21 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://science-economy.ru/ru/article/view?id=849>
3. Боброва И. Проблемы коучинга / И. Боброва, В. Зимин, Н. Плотникова [и др.] // Новые рынки. – 2010. – №4(10) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newmarkets.ru/nm-ru/issues/nm1020023.htm> (дата обращения: 12.10.2012).
4. Восканян Р.А. Мотивация трудовой деятельности персонала на предприятии / Р.А. Восканян, И.Е. Новикова, О.В. Шугаева // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: сборник научных статей 10-й Международной научно-практической конференции (Курск, 30 июня 2020 г.). – Курск: Университетская книга, 2016. – С. 35–38.
5. Мамонтова С.В. Нестандартные формы занятости на современном рынке труда / С.В. Мамонтова, Н. Грейс // сборник материалов карового форума «Инновационное управление персоналом». – 2019. – С. 58–62.
6. Мамонтова С.В. Проблемы рынка труда в условиях пандемии / С.В. Мамонтова // Сборник материалов региональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления в условиях цифровой экономики». – 2020. – С. 103–107.
7. Сайт коучинга и коучи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coach.clan.su/>
8. Свиркова Е.Б. Коучинг: модная игрушка или рабочий инструмент? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aximaconsult.ru/stati-1-34.html/>

Морозова Ирина Анатольевна

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный
технический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

Глазова Марина Викторовна

канд. экон. наук, первый заместитель генерального директора
ООО «Лукойл-Энергосервис»

г. Москва

DOI 10.31483/r-86051

ИЗУЧЕНИЕ МЕТОДОВ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОМПАНИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В РАМКАХ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

***Аннотация:** в статье автором проанализированы особенности различных методов принятия управленческих решений с позиции их эффективности для энергетической сферы в соответствии со спецификой протекания этого процесса в компаниях данной сферы. Сделаны выводы о возможности применения тех или иных методов для целей принятия управленческих решений именно в энергетических компаниях, а также предложены авторские рекомендации по распределению методов в зависимости от этапа принятия решения.*

***Ключевые слова:** управленческие решения, методы принятия решений, внешние факторы, внутренние факторы, классификация факторов, процесс принятия управленческих решений, классификация управленческих решений, энергетические компании, энергетический комплекс.*

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект №20–010–00072 «Формирование креативных центров пространственного развития как механизм повышения качества жизни населения сельских территорий».

В современных условиях ведения хозяйственной деятельности управление крупными компаниями связано с необходимостью принятия эффективных управленческих решений. Эффективность этого процесса зависит от многих факторов, в том числе не только от понимания техники их разработки и реализации, а также от используемых инструментально-технических средств их поддержки.

Методы поддержки принятия решения, как правило, используются комплексно, что определяется формальными и неформаль-

ными факторами, которые необходимо учитывать при выборе оптимального альтернативного варианта решения.

В настоящее время методы поддержки принятия решений подразделяются на три группы: формализованные, неформализованные (экспертные) и смешанные (синтез первых и вторых) (рисунок 1).

Наибольшую популярность в современных условиях ведения хозяйственной деятельности набирают неформализованные (эвристические) методы принятия решений, основным отличием которых от остальных групп методов является отсутствие четкого алгоритма поиска альтернативных вариантов решений. В основе этих методов лежат аналитические способности ЛПР, экспертов и участников процесса принятия решений. Неформализованные методы представляют собой комплекс логических приемов и методик выбора решений ЛПР с использованием помощи экспертов для сопоставления альтернатив, с учетом накопленного ими опыта.

Неформализованные методы принятия решений используют в случае наличия следующих условий:

- в условиях недостаточности информации, необходимой для обоснования того или иного варианта решения, или имеющаяся информация не позволяет устранить неопределенность;
- имеется низкий уровень достоверности количественной информации либо эта информация имеет быстрые темпы устаревания;
- показатели, на которые опирается процесс принятия управленческих решений измеряются в качественной форме, и не имеют возможности количественно их измерить;
- к решению поставлена нестандартная задача или проблема.

Формализованные методы используются в случае получения количественных результатов вычислений; такие методы принято использовать при принятии управленческих решений в случае хорошо структурированных и частично слабо структурированных задач или проблем для оценки, выбора и обоснования наиболее оптимального альтернативного варианта.

Данная группа методов включает в себя следующие виды:

- экономико-математические модели и методы позволяют формализовать процессы, выявить и обозначить взаимосвязи между явлениями;
- системный анализ, используется для декомпозиции составных частей системы, для которой поставлена задача или проблема, для выявления взаимодействия этих составных частей систем. Данный метод часто используется для разработки различных стратегий развития;



Рис. 1. Классификация методов поддержки принятия решений

Примечание. Источник: авторский.

– экспертные оценки и суждения используются для оценки значимости событий, явлений, факторов и критериев, которые имеют качественные характеристики с использованием знаний и опыта квалифицированных специалистов.

Смешанные методы, как следует из их названия, включают в себя алгоритмы формализованных и неформализованных методов принятия решений. Очень часто на этапе выработки возможных альтернативных вариантов решений применяют методы экспертных оценок, иногда более формализованные методы с элементами теории вероятностей.

Таким образом, при планировании процесса принятия управленческих решений на предприятиях сферы энергетического комплекса, должное внимание необходимо уделить выбору методов, осуществляющих поддержку процесса принятия решений. Выбор методов будет во многом зависеть от характера решаемой проблемы и условий, в которых выбранное решение будет реализовываться.

В связи с тем, что в настоящее время особенностью принятия управленческих решений, является цифровизация всех хозяйственных процессов выбора, на доминирующее место выдвигаются информационные потоки, обеспечивающие обоснованность принимаемых решений. Выбор оптимальных методов поддержки процесса принятия управленческих решений, позволяет снизить степень неопределенности знаний о конкретной задаче или проблеме. Помимо самого процесса принятия управленческих решений от информации, ее качества, уровня организации сбора, обработки и передачи данных зависит эффективность реализации принятых управленческих решений.

Список литературы

1. Агафонова М.С. Разработка и реализация управленческих решений на предприятии / М.С. Агафонова, В.А. Барышева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». Т. 17. – 2016. – С. 857–861.
2. Кильмашкина Т.Н. Управленческое решение: сущность, классификация, предъявляемые требования // Труды академии МВД России. – 2018. – №2(46). – С. 28–33.
3. Морозова И.А. Типы и уровни принятия управленческих решений в современных организациях / И.А. Морозова, М.В. Глазова // Известия ВолгГТУ. Сер. Актуальные проблемы формирования российской экономики (теория, практика, перспектива). – Волгоград, 2016. – №13 (192). – С. 78–83.

Николаева Ирина Александровна
магистр экон. наук, инженер
Даруга Ирина Николаевна
магистр экон. наук, электромеханик

Институт пути, строительства и сооружений
ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта»
г. Москва

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются наиболее значимые проблемы материального стимулирования персонала как элемент стратегии управления человеческими ресурсами. Авторы подчеркивают, что материальное стимулирование можно считать одним из сильнейших форм стимулирования, посредством которой сотрудники предприятия осуществляют свои потребности, а также потребности их семьи в определенных материальных благах. Подчеркивается, что многие организации акцентируют свое внимание на стимулировании персонала посредством денежных средств. На основании этого возникают различные проблемы с*

реализацией указанной функции. Этим, собственно, и обуславливается актуальность исследования.

Ключевые слова: материальное стимулирование, мотивация, персонал, человеческие ресурсы.

В достаточно сложных условиях российской экономики формированию мотивации персонала, а также поиску совершенно новых форм и способов ее развития должно быть уделено первостепенное значение. Подобное положение, прежде всего, связано с признанием человеческих ресурсов в качестве основной движущей силы современной экономики и, конечно же, с ее ориентацией на удовлетворение наиболее значимых потребностей человека. Для организации успешной работы абсолютно любого хозяйствующего субъекта недостаточно просто подобрать, подготовить высококвалифицированный персонал, необходимы правильно мотивированные, заинтересованные и, конечно же, ответственные работники. Гарантированным условием высокого результата и качества деятельности компании выступает именно мотивация труда. Следует признать, что от сформированности системы мотивации и ее соответствия поставленным целям и задачам деятельности непосредственно зависит эффективность и уровень качества профессиональной деятельности.

Стимулирование труда – это материальная основа мотивации персонала, представляющая собой комплекс мер, направленных со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников [4].

Необходимо отметить, что данные многих прикладных исследований подтвердили гипотезу, согласно которой цель трудовой мотивации заключается в удовлетворении наиболее значимых потребностей сотрудников при помощи трудовой деятельности, которая направлена на решение различных производственных задач компании [3].

Как показывает практика, на российских предприятиях наиболее значимыми проблемами стимулирования персонала являются:

- 1) в недостаточной степени развитый механизм оплаты труда на предприятии, который вовсе не способен эффективно отреагировать на любые изменения эффективности и качества труда персонала;
- 2) отсутствие системы оценивания трудовых показателей персонала;
- 3) отсутствие достойной равноценной оплаты труда руководителей, а также специалистов и других сотрудников, необоснованные соотношения во время оплаты их труда;
- 4) негативное отношение сотрудников организации к оплате их труда, а также к действующим системам оплаты.

Указанные проблемы, как правило, стоят перед большинством экономических субъектов в процессе решения вопроса оплаты труда. Преодолеть данные проблемы можно при помощи имеющегося отечественного и зарубежного опыта.

Введением совершенно новых и современных форм вознаграждения, зависящих от результатов трудовой деятельности персонала, можно, прежде всего, решить недостаточную гибкость системы оплаты труда. Подобными формами вознаграждения персонала за труд, могут считаться переменная часть в виде участия в прибылях, а также коллективные премии и иные формы вознаграждения. При этом вопросы системы оценки конечного результата работы сотрудников фирмы также связаны с уже устаревшими механизмами системы оплаты труда, которые вовсе не учитывают какие-либо индивидуальные достижения работников и результаты деятельности организации в целом.

Справедливая и грамотно выстроенная система оценки персонала может исходить из описания рабочего места, а также должностных обязанностей сотрудника с целью определения постоянной части заработной платы. Оплата труда руководящего состава предприятия, специалистов и служащих, как правило, должна формироваться на таких же принципах, однако стоит учитывать их уровень ответственности, а также сложность решаемых в трудовом процессе задач, количество подчиненных и иные не менее значимые детали их работы. С применением гибкой системы оплаты труда, обусловленной оценкой рабочего места, а также должностных обязанностей сотрудников и последующим участием сотрудников в формировании прибыли и коллективных премиях предприятия может быть преодолено отрицательное отношение сотрудников организации к существующим системам оплаты труда и непосредственно размеру данной оплаты. Абсолютно любые системы оплаты труда, как правило, должны быть понятными для персонала [1].

Ожидать от сотрудников качественной и наиболее эффективной работы стоит тогда, когда работники понимают, что их труд достаточно справедливо оплачивается. Рассуждая о системе оплаты труда следует выделить требования к ней. Так, к таким требованиям можно отнести следующее:

- 1) ясность и конкретность системы материального стимулирования, а также заработной платы и дополнительных выплат;
- 2) четкие и понятные трудовые обязанности для персонала;
- 3) формирование системы объективной оценки сотрудников и исключение субъективности в оценке;
- 4) честный размер оплаты, зависящий от как сложности, так и ответственности работы;

5) возможность неограниченного роста заработной платы с ростом индивидуальных результатов сотрудника;

6) учет в оплате труда уровня значимости тех либо иных работ для организации;

7) система материального стимулирования должна полностью соответствовать принципу, согласно которому оплата должна соизмерна труду [2].

Таким образом, в процессе создания действенной системы материального стимулирования персонала как элемента стратегии управления человеческими ресурсами необходимо, прежде всего, учитывать весь комплекс вопросов, в том числе включая и государственное регулирование размера оплаты труда.

Список литературы

1. Ливчук А.А. Проблемы материального стимулирования персонала // European research. – 2020. – С. 43–44.

2. Миненкова М.Ю. Проблемы материального стимулирования персонала организации // Современные тенденции развития юриспруденции, экономики и управления. – 2019. – С. 308–310.

3. Соболева Ю.П. Трудовые ресурсы в сфере предпринимательства: оценка, перспективы развития / Ю.П. Соболева, Л.М. Кузнецова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – №1 (43). – С. 32–36.

4. Шапиро С.А. Краткий курс мотивации труда / С.А. Шапиро, И.М. Кувакова. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2018.

Николаева Ирина Александровна

магистр экон. наук, инженер

Даруга Ирина Николаевна

магистр экон. наук, электромеханик

Институт пути, строительства и сооружений
ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта»

г. Москва

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА МАТЕРИАЛЬНУЮ МОТИВАЦИЮ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: в статье рассмотрены действующие системы, концепции и формы мотивации. Авторы подчеркивают, что анализ действующей системы мотивации персонала предприятия обосновывается необходимостью иметь представление о недостатках ее функционирования, обосновать и внести изменения для ее дальнейшего целостного и эффективного формирования и развития.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, заработная плата, система мотивации, формы мотивации.

Актуальность проблем мотивации персонала проявляется в исследовании эффективной системы мотивационной политики и

зависит от повышения социальной и творческой активности коллектива. Исследование этой проблемы наряду с научным значением представляет огромный практический интерес, поскольку нацелено на решение многих управленческих вопросов, связанных с организацией эффективного труда.

В связи с тем, что на систему мотивации и стимулирования труда персонала существенно влияют такие факторы как корпоративная культура, технологии, используемые в организации, стадии развития организации и ряд других факторов, то следует говорить о множестве концепций.

Концепция мотивации и стимулирования человеческих ресурсов является продолжением концепции «человеческих отношений», ее развитием. В странах с развитой системой социального партнерства механизмы мотивации и стимулирования постоянно ориентируются на большие вложения в человека в целях развития его способностей, повышения качества жизни, снятия антагонистических противоречий между работодателем и персоналом. Все это позволяет считать, что персонал действительно определился как основная производительная сила организации, и что все управленческие современные технологии исключительно обращены к организации труда персонала на основе развития всех его способностей [2, с. 26].

Для достижения задач, поставленных перед организацией, недостаточно только набора квалифицированных кадров. Найм, обучение и трансформация коллектива, особенно большого, в рабочую команду требует многих лет. В условиях конкурентного окружения это практически невыполнимая задача. Если некоторое время назад (60–70-е годы XX века) человек (человеческий ресурс) был провозглашен наивысшей ценностью в обществе, то этот призыв в нашей стране начинает осознаться, к сожалению, только в последние годы. В настоящее время в сознании руководства организаций (также и на государственном уровне) утверждается принцип: человеческие ресурсы – наиболее ценное имущество, а управление этими ресурсами – одна из важнейших задач. За рубежом подобный подход давно и широко используется успешно действующими фирмами.

Независимо от инструментария и приемов мотивации менеджер должен учитывать определенные правила управления, учитывающие особенности восприятия управляющего воздействия мотиваторов со стороны работников. Психологические правила управления мотивацией базируются на особенностях человеческой психики, отражают накопленный управленческий опыт и обеспечивают эффективность применения приемов мотивации.

Неденежные (немонетарные) формы мотивации можно сгруппировать следующим образом:

1. «Общественное признание индивида»:
 - служебный рост (карьера);
 - обустройство (переоборудование) рабочего места;
 - целевые командировки на предприятия заказчика;
 - ежегодные конференции, на которых отмечаются заслуги того или иного сотрудника перед фирмой;
 - специальные задания;
 - почетные знаки, вручаемые в присутствии членов коллектива, в котором трудится награждаемый;
 - фотография сотрудника, помещаемая у входа на предприятие (организацию);
2. «Общественное признание деятельности группы»:
 - статьи о достижениях группы сотрудников в информационных бюллетенях;
 - организация обедов с руководством высшего звена;
 - вручение сувениров (ценных подарков) всем сотрудникам группы;
3. «Личное признание со стороны руководства»:
 - благодарность в письменной форме;
 - признательный адрес, отправляемый на дом сотруднику его руководителем;
 - поздравительные адреса, направляемые сотруднику по случаю знаменательных дат в жизни сотрудника (день рождения, юбилейная дата в трудовой деятельности и т. п.) с выражением признательности за его труд [1, с. 32].

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, основным мотивирующим фактором остается заработная плата и желание иметь гарантированную заработную плату. При этом ни интенсивность, ни качество труда не принимаются во внимание, существует лишь желание иметь спокойную работу с небольшим, но гарантированным заработком, нежели интенсивную работу с высокой оплатой труда [2, с. 54].

Заработная плата представляет собой компенсацию трудового вклада работников в деятельность фирмы. Поэтому основная функция заработной платы – это стимулирование работников к эффективному труду [5, с. 75].

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, соответствующую стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя материальные и духовные потребности сотрудника и членов его семьи.

Оплата труда может быть использована в качестве инструмента по повышению лояльности работников, а также как средство повышения качества работы или повышение производительности [1, с. 88]. В политике распределение заработной платы в различных организациях нет единого подхода, существуют сходства и различия, которых достаточно, чтобы удерживать сотрудника на предприятии и обеспечивать оплату их труда.

Распознавание механизма мотивации необходимо для решения многих практических вопросов. В первую очередь такие проблемы интересуют руководителей, которым очень важно достоверно знать мотивы поведения коллектива с тем, чтобы активно применять свои знания для повышения эффективности труда работников.

Если основными задачами мотивации является:

1. Формирование у каждого сотрудника понимания сущности и значения мотивации в процессе труда.
2. Обучение персонала и руководящего состава психологическим основам общения внутри коллектива.
3. Формирование у каждого руководителя демократичных подходов к управлению персоналом с использованием современных методов мотивации, то для решения этих задач необходимы:
 - анализ процесса мотивации на предприятии;
 - анализ индивидуальной и групповой мотивации;
 - анализ изменений, происходящих в мотивации деятельности сотрудника и зависимости между ними.

Целью анализа действующей системы мотивации персонала предприятия является создание представления о ее недостатках и возможности ее целенаправленного исправления и целостного формирования – от выработки политики мотивации до определения способов индивидуальной мотивации конкретных работников.

Основным принципом анализа системы мотивации является предельная объективность. Данные анализа должны дать полное представление о том, насколько работники чувствуют на себе действие системы и насколько их реакция на это действие соответствует ожиданиям.

Поскольку в организации «система» мотивации в полном понимании этого слова отсутствует, то в действительности имеются связанные, но не всегда хорошо взаимодействующие друг с другом элементы: потребности, мотивы, действия, результат, способности убеждения, внутренняя мотивация, экономическая мотивация, административная мотивация.

Список литературы

1. Андреева В.С. Как сформировать корпоративность // Директор по персоналу. – 2017. – №7. – С. 48–52.

2. Бавыкин В. Новый менеджмент. Управление организацией на уровне высших стандартов. – М.: Экономика, 2017. – 765 с.
3. Базылев И. Анализ влияния составляющих организационной культуры на эффективность работы организации // Управление персоналом. – 2017. – №10. – С. 76–80.
4. Бешелева М.В. Система обучения персонала охране труда и технике безопасности в малых и средних организациях // Кадровик. – 2017. – №5. – С. 7.
5. Шапиро С.А. Краткий курс мотивации труда / С.А. Шапиро, И.М. Кувакова. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2018.

Прихач Александр Юрьевич

д-р экон. наук, профессор, доцент
Северо-Западный институт управления
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Санкт-Петербург

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМЫ С РЕКРУТИНГОВЫМИ АГЕНТСТВАМИ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам организационно-финансовых форм взаимодействий компаний с кадровыми агентствами. Представлены формулы основных расчетов затрат на набор персонала как самих фирм, так и рекрутинговых агентств.*

***Ключевые слова:** маркетинг персонала, набор персонала, расчет затрат на наём персонала, формы оплаты услуг кадрового агентства.*

Необходимо отметить, что если в современных условиях маркетингу персонала не уделяется должного внимания, то фирма, как правило, начинает нести расходы как реальные (то есть дополнительные затраты), так и потенциальные (то есть недополученную прибыль) за счет того, что в одном случае повышается текучесть кадров, а в другом – предприятие не получило специалистов более высокого уровня, и соответственно, более продуктивных. Проблемы с привлечением качественного профессионального персонала наблюдаются во многих странах [1]. «В конкурирующей среде побеждают предприятия, обладающие наиболее квалифицированным, обученным и мотивированным персоналом, который в совокупности создает высокопроизводительный коллектив-команду» [2, с. 32].

Чаще всего данные расходы возникают из-за того, что фирма не отслеживает уровни зарплат по профессиям на рынке, или из-за недовольства социальными и трудовыми условиями. Те фирмы, которые не проводят самостоятельно изучение рынка труда, стремясь

экономить на этом, все равно несут расходы (часто – более серьезные), пользуясь услугами сторонних организаций в этой области. Чаще всего это услуги рекрутинговых компаний, но также аналитических центров, отдельных специалистов. Расходы идут на информацию, анализ, услуги по поиску претендентов и т. д. При этом фирма всегда находится в зависимом положении, поскольку не имеет системных данных о рынке, не проводит его мониторинга.

На эти расходы, так или иначе, должна быть ориентирована любая организация в силу субъективных или объективных причин текучести кадров. То есть, в силу естественной ротации такие расходы будут всегда присутствовать в любой организации.

Однако, в тех фирмах, где работа с кадровым потенциалом, маркетингом рынка труда поставлена на надлежащий уровень объем таких затрат существенно ниже. Прежде всего, из-за снижения текучести, уменьшения количества ошибок в способностях и квалификации кандидатов при приеме на работу, более полного использования трудового потенциала и др.

Затраты на набор (обозначим Z_1) связаны с тем, что для осуществления процесса приема на работу новых сотрудников необходимо отвлекать от выполнения других функций специалистов службы персонала в целях оценки претендентов, их тестирования, собеседования, анкетирования, отбора. В этих условиях, чем больше претендентов, тем больший объем времени потребуется на анализ их способностей и отсев.

Формулой данные затраты можно выразить следующим образом:

$$Z_1 = \left(\sum_{i=1}^n P_i V p_i \right) H_p + C_1 \quad (1)$$

где P_i – количество претендентов на вакансию i за год, $i = 1, \dots, n$;
 $V p_i$ – количество рабочих часов, которые необходимо потратить менеджеру на каждого претендента по i -той вакансии;

H_p – часовая оплата труда (часовая ставка) сотрудника службы персонала в руб/час;

C_1 – оплата услуг сторонней компании по оценке и отбору претендентов.

При этом возможны различные варианты соотношений значений, например, в следующих форматах:

1) $\left(\sum_{i=1}^n P_i V p_i \right) H_p = 0$, при $C_1 \neq 0$;

2) $\left(\sum_{i=1}^n P_i V p_i \right) H_p \neq 0$, при $C_1 = 0$;

$$3) \left(\sum_{i=1}^n P_i V p_i \right) H_p \neq 0, \text{ при } C_1 \neq 0.$$

В принципе, возможен еще такой вариант:

$$4) \left(\sum_{i=1}^n P_i V p_i \right) H_p = 0, \text{ при } C_1 = 0;$$

но он характерен обычно для ситуации, когда фирма испытывает настолько острую потребность в новых работниках, или настолько вынуждена экономить время для скорейшего проведения работ, что игнорирует процесс оценки претендентов. Это является рискованным подходом, из-за этого возникает опасность потерь, связанных с тем, что новые сотрудники не соответствуют (или не вполне соответствуют) предъявляемым к ним требованиям. Также вариант 4 может иметь место при значениях показателя отбора равном единице: $K_o = 1$.

Затраты Z_l являются обычными для любого предприятия. Набор персонала – это стандартный процесс и представляет собой одну из функций кадровой службы. Механизм приема работает более или менее интенсивно, с различной регулярностью, восполняя новыми сотрудниками те рабочие места, которые освобождаются при выходе на пенсию, переходе на другую работу, повышении в должности и др.

Однако, при недостаточно отложенном маркетинге персонала, такие затраты могут возрасти, в частности, из-за недовольства работников условиями, режимом работы, зарплатой, что сказывается на повышении текучести. Причиной могут послужить и внешние условия, например, повышение в среднем на рынке заработной платы, что было оставлено руководством фирмы без внимания.

Оплата услуг сторонней компании может быть рассчитана несколькими способами, в зависимости от характера предоставляемой работы, условий договора и форм работы компании. Например, представим несколько форм финансовых расчетов с кадровым агентством за услуги:

$$C_1 = S \tag{2}$$

$$C_1 = \sum_{i=1}^n P_i S p_i \tag{3}$$

$$C_1 = \sum_{i=1}^n P_i V c_i H_c \tag{4}$$

$$C_1 = \sum_{i=1}^n S_i \tag{5}$$

где S – совокупная стоимость всех предоставляемых услуг по оценке персонала;

Sp_i – стоимость работы с каждым претендентом на i -ю вакансию;

Vc_i – количество часов, затрачиваемых приглашенным специалистом на каждого претендента;

H_c – оплата одного часа работы консультанта с претендентами. Здесь нужно отметить, что под Vc_i следует понимать объем работы консультанта, в часах, с отдельным претендентом по i -ой вакансии. Однако, занятия с претендентами могут предусматривать форму работы с группами, тогда количество часов, отведенных на группу, делиться на число ее участников;

S_i – оплата услуг специалиста по подбору персонала при заполнении i -ой вакансии. Такой метод часто используется при целенаправленном поиске претендентов на ограниченное число вакансий. Например, при подборе на должность менеджера, руководителя. Размер оплаты услуг при этом обычно кратен размеру базового оклада по вакансии – в сумме одного, двух, трех и более окладов.

Стоимость услуг сторонней компании (это, как правило, рекрутинговые агентства, аналитические центры или специально приглашенные специалисты) по оценке кандидатов, зависит от многих факторов. Прежде всего, от следующих:

1. Профессионального уровня проводимых мероприятий. Чем выше квалификация специалистов, проводящих оценку, тем выше оплата.

2. Требований, предъявляемых к новому сотруднику. Чем выше ожидаемые показатели профессионализма, тем, как правило, сложнее проверочные задания, тесты и формы собеседований.

3. Известности фирмы. Более известные (раскрученные) и хорошо зарекомендовавшие себя компании, как правило, имеют более высокие расценки.

4. Требований к тщательности и достоверности получаемых данных. Чем более кропотливая проверка предполагается, тем выше затраты на нее.

5. Скорости проведения проверки, при установленном уровне достоверности. Более оперативные механизмы проверок могут стоить дороже.

Список литературы

1. Полухина А.Н. Проблемы рекрутинга персонала для организаций туризма и гостеприимства / А.Н. Полухина // Вестник Марийского государственного технического университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – №2 (9). – С. 3–16.

2. Рубан М.С. Совершенствование системы найма и отбора персонала в организации / М.С. Рубан, И.Д. Хованская // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2019. – №2 (29). – С. 31–36.

Прихач Александр Юрьевич

д-р экон. наук, профессор, доцент

Северо-Западный институт управления

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ»

г. Санкт-Петербург

ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА

***Аннотация:** статья посвящена вопросам определений значения и трактовки маркетинга персонала. Раскрываются основные задачи и функции, выполнение которых повышает эффективность маркетинга персонала.*

***Ключевые слова:** маркетинг, рынок труда, маркетинг персонала, задачи маркетинга персонала, функции маркетинга персонала.*

«Маркетинг персонала» как область деятельности требует от персонал-менеджера прежде всего знания и понимания основных категорий рассматриваемого направления. Наиболее развитые фирмы предусматривают функцию маркетинга персонала как одну из основных в перечне функций менеджмента персонала. При этом она может определяться не полностью, а в несколько ином, усеченном, виде, например: «мониторинг рынка труда», «анализ рынка труда», «оценка динамики рабочей силы на рынке». Само понятие маркетинга предполагает общее направление на исследование рынка. В данном случае – рынка труда или, как еще называют, рынка рабочей силы, рынка вакансий или рынка персонала. То есть такого рынка, на котором происходят переговоры и определения условий сделки по найму работников. С одной стороны субъектами выступают работодатели, с другой – работодатели. Это основные субъекты рынка труда, но далеко не единственные. Кроме них с разной степенью активности на рынке действуют различные посредники, например, рекрутинговые фирмы, центры обучения с различной долей вероятности (как правило, минимальной) последующего трудоустройства, аналитические центры, биржи труда.

Определения рынка достаточно многообразны, например:

«Рынок – 1) место купли продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок; 2) экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена. Структура рынков чрезвычайно разнообразна. По виду продаваемого товара выделяют рынки сырья, материалов, драгоценностей, средств производства, недвижимости, потреби-

тельских товаров и услуг, информационного и интеллектуального (духовного) продукта, инноваций, капитала, валюты, ценных бумаг, труда, рабочих мест и рабочей силы. По масштабам охвата территории различают мировой, зональные, региональные, страновые рынки, а применительно к каждой стране – внутренние и внешние рынки...» [3, с. 375–376].

Развитие рынков, их усложнение в информационном, масштабном, территориальном плане вызвало необходимость создания науки маркетинга, то есть деятельности, занимающейся изучением, анализом рынка, а также разработки инструментов влияния на него.

«Маркетинг (от англ. market – рынок, сбыт) – обширная по своему спектру деятельность в сфере рынка товаров, услуг, ценных бумаг, осуществляемая в целях стимулирования сбыта товаров, развития и ускорения обмена, во имя лучшего удовлетворения потребностей и получения прибыли...» [3, с. 231].

В соответствии с общим определением маркетинга как такового, маркетинг персонала – это подобное исследование рынка, но только специфического. В данном случае речь идет о рынке персонала, или, как его еще называют, рынке рабочей силы. Маркетинг такого рынка предполагает исследование предлагаемого количества вакансий, свободных рабочих рук, перечня профессий, уровней заработка, динамики текучести, профессиональных качеств претендентов, условий приема на работу и труда, нормативных документов, определяющих работу с персоналом и т. д.

Таким образом, маркетинг персонала – это деятельность по изучению рынка труда, с тем чтобы наилучшим образом удовлетворять потребности предприятия в персонале и стремиться максимально эффективно, за счет этого, достигать поставленных бизнес-целей.

Необходимо выделить основные задачи и функции маркетинга персонала.

К задачам будут относиться:

1. Недопущение кризисной ситуации с возможной нехваткой кадров на предприятии.
2. Подбор лучших специалистов из имеющихся на рынке на рабочие места.
3. Обеспечение необходимыми кадрами предприятия с учетом его развития в будущем.

С учетом выполнения первой задачи, необходимо учитывать: чтобы привлечь кандидатов, соответствующих характеристикам, представленным в описании целевой аудитории, важным аспектом будет разработка ценностного предложения, которое позиционируется на внешнем и внутреннем рынке. Ценностное предложение

компании должно быть представлено набором отличительных черт и преимуществ компании [2, с. 64].

Реализация второй задачи может оказаться под вопросом, если к подбору привлекаются недостаточно профессиональные сотрудники. «Еще одним большим упущением для всей организации может быть недостаточный уровень подготовки сотрудника, занимающегося подбором кадров. Так, например, у него могут отсутствовать навыки продажи вакансий или в целом знания базы маркетинга персонала. Это будет ошибкой руководства, так как, в данной ситуации либо управленец «не досмотрел» за тем, кого он нанимает на должность рекрутера, либо руководство организации уделяет недостаточно внимания подготовке и мотивации персонала» [1, с. 178].

Выполнение третьей задачи особенно важно для компаний, приступающих к реализации планов перспективной модернизации. В рамках менеджмента устойчивого развития принципиально важным является соотнесение теоретической интерпретации устойчивого развития и реализации в деятельности. Кроме того, само устойчивое развитие предъявляет высокие требования к специалистам в данной сфере, которые должны различать и комбинировать процессы организации, руководства и управления [4, с. 291].

Основными функциями маркетинга персонала будут:

1. Определение источников, поступления информации, характеризующей состояние рынка труда. Основными источниками будут являться:

- средства массовой информации: интернет, телевидение (специальные программы), радио, специализированные газеты и журналы;
- биржи труда;
- рекрутинговые компании;
- фирмы и организации;
- ярмарки вакансий;
- институты и специализированные обучающие центры, подготавливающие специалистов;
- вновь поступающие на работу сотрудники;
- увольняющиеся сотрудники.

Нужно учитывать, что ориентация на все источники информации может оказаться слишком дорога и трудоемка, поэтому необходимо ориентироваться на те, которые отличаются в конкретной ситуации доступностью и достоверностью.

2. Сбор информации, характеризующей состояние рынка труда в том территориальном масштабе, который интересует организацию. Например: рынок труда в городе и пригородах; области; в

регионе; стране; а также мировой рынок труда рассматриваемых специалистов.

3. Систематизация и анализ поступающей информации на предмет оценки состояния рынка труда в конкретный временной период.

4. Выявление основных тенденций изменения рынка труда и прогноз ситуации на будущее:

- тенденции по численности;
- тенденции по заработной плате;
- по вновь возникающим востребованным специальностям, направлениям и отдельным операциям;
- по специальностям, на которые сужается или падает спрос;
- по демографической ситуации региона;
- по масштабу привлечения рабочих иностранцев.

5. Организация условий для своевременного подбора персонала в фирму, то есть выявление и привлечение сотрудников, подходящих для имеющихся и потенциально возникающих вакансий.

6. Оценка профессиональных характеристик специалистов фирмы и претендентов, а также опрос на предмет удовлетворенности работой и разнообразия предпочтений.

7. Корректировка системы мотивации предприятия с целью повышения привлекательности работы, привлечения и удержания наиболее профессиональных специалистов.

Список литературы

1. Евдокимова О.В. Воронка подбора как эффективный метод маркетинга персонала / О.В. Евдокимова, Н.С. Рычихина // Проблемы экономики, финансов и управления производством. – 2020. – Вып. 46. – С. 176–178.
2. Кузнецова Л.М. Возможности управления маркетингом персонала в цифровой среде / Л.М. Кузнецова, А.В. Пеша // Управленческий и сервисный потенциал цифровой экономики: проблемы и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции / А.А. Белолобова; отв. ред. Е.В. Яковлева. – Омск, 2020. – С. 62–70.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 512 с.
4. Хасаев Г.Р. Менеджмент устойчивого развития: организация, руководство и управление новыми объектами / Г.Р. Хасаев, А.А. Шестаков, Р.О. Исаев // Экономика устойчивого развития. – 2018. – №4 (36). – С. 288–292.

Сизова Валерия Леонидовна

магистрант

Научный руководитель

Стеблянский Николай Васильевич

канд. пед. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта»

г. Москва

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА САМОРАЗВИТИЕ, КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** в статье приведены результаты исследования о готовности работников повышать свою профессиональную квалификацию, доказывающие, что материальная мотивация остается предпочтением работников.*

***Ключевые слова:** материальная мотивация, профессиональные стандарты, независимая оценка квалификации, система профессиональных квалификаций.*

Начиная с 2006 года в Российской Федерации ведется планомерная работа по созданию эффективной национальной системы квалификаций. Совершенствуется нормативно-правовая база, изменены подходы в системе образования. С 2020 года применение профессиональных стандартов является обязательным не только для государственных компаний, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной собственности, но и многих других работодателей. При этом вступление в силу профессиональных стандартов не является основанием для увольнения действующих работников, квалификация которых не соответствует занимаемой должности или это соответствие не подтверждено документально. В то же время работодатель не имеет права обязать работника пройти процедуру независимой оценки квалификации. Направление работодателем работника на прохождение независимой оценки квалификации может происходить только с согласия работника.

С помощью проведения данного исследования необходимо было установить насколько работники готовы к развитию своей профессиональной квалификации и прохождению независимой оценки квалификации, а также что может являться для работника мотивирующим фактором.

На этапе подготовки к проведению исследования определена целевая аудитория проведения опроса, разработан перечень вопросов и разъяснения для респондентов по правилам заполнения анкеты, проведено пробное анкетирование ограниченного круга респондентов, проведена доработка вопросника и инструктивных указаний по заполнению анкеты.

В целевую аудиторию включены работники 22 предприятий, различных категорий, без ограничения по половому признаку и возрастной группе. В опросе приняло участие 436 человек – 293 мужчины и 143 женщины. Из них 109 работников категории руководители (101 мужчина и 8 женщин), 126 специалистов (34 мужчины и 92 женщины), 201 работник, относящийся к категории рабочих (158 мужчин и 43 женщины).

Свою готовность пройти независимую оценку профессиональной квалификации, чтобы подтвердить свое соответствие занимаемой должности и увеличить вероятность своего назначения на более высокооплачиваемую должность высказали 70,8% из опрошенных работников, из них 18,1% руководителей, 22,4% специалистов и 30,3% рабочих. Диаграмма, отображающая эти данные представлена на рисунке 1.

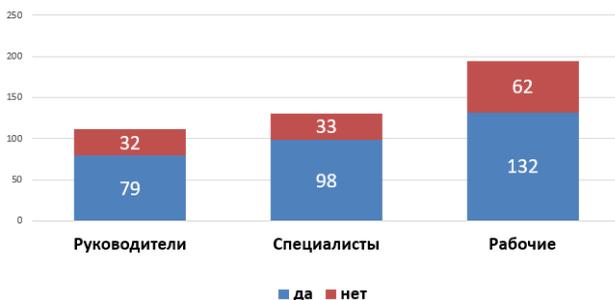


Рис. 1. Готовность работников пройти независимую оценку профессиональной квалификации

Среди опрошиваемых работников 22,9% выразили свое согласие постоянно повышать свою профессиональную квалификацию за счет вложения своих личных материальных и временных средств, из них 6,4% – руководители, 8,7% – специалисты и 7,8% рабочие, хотя большинство работников – 77,1% отрицательно ответили на вопрос «Готовы ли Вы постоянно повышать свою профессиональную квалификацию за счет вложения своих личных материальных и временных средств?», из них 18,6% – руководители, 20,2% – специалисты и 38,3% рабочие.

60,5% респондентов (264 человека) согласилось с тем, что уровень оплаты труда зависит от уровня образования работника, из

них 17,4% – руководители, 17,6% – специалисты, 25,5% – рабочие. 39,5% высказались против, отвечая на вопрос «Считаете ли Вы, что уровень оплаты труда зависит от уровня образования работника?», из них 7,5% – руководители, 11,2% – специалисты, 20,8% – рабочие.

Согласие постоянно повышать свою профессиональную квалификацию, чтобы быть более успешным в профессиональной сфере высказали 84,8% опрошенных работников, из них руководителей – 21,5%, специалистов – 25,9%, рабочих – 37,4%, при этом 15,2% дали отрицательный ответ на вопрос «Готовы ли Вы постоянно повышать свою профессиональную квалификацию, чтобы быть более успешным в профессиональной сфере?», из них руководителей – 3,4%, специалистов – 2,9%, рабочих – 8,9%.

Открытый вопрос анкеты-опроса «Что для Вас является мотивацией для повышения своей профессиональной квалификации?» предусматривающий, что респондент предложит свой вариант ответа, показал, что материальная мотивация остается предпочтением работников, участвующих в опросе. Называя это по-разному: «заработная плата», «повышение заработной платы», «соответствующий уровень оплаты труда», «достойная оплата труда», «уровень заработной платы», «премиальные вознаграждения», «премирование» 68,1% опрошенных указали это как вариант ответа на поставленный вопрос, из них 14,2% – руководители, 21,1% – специалисты и 32,8% рабочие. Диаграмма, отображающая эти данные представлена на рисунке №2.



Рис. 2. Количество работников, указавших материальную мотивацию отвечая на вопрос «Что для Вас является мотивацией для повышения своей профессиональной квалификации?»

Для проведения анализа статистический данных, полученных в результате анкетирования использован метод корреляционного анализа.

Использование метода корреляционного анализа позволило нам установить существует ли связь между готовностью работников пройти независимую оценку профессиональной квалификации с

количеством часов повышения квалификации работников с отрывом от производства, материальной мотивацией.

Проведя необходимые расчеты были сделаны следующие выводы:

1. Между готовностью работников пройти независимую оценку профессиональной квалификации и затратами Компании на повышение квалификации работников существует умеренная обратная связь, т. е. чем больше списочная численность работников, прошедших курсы повышения квалификации с отрывом от производства, тем меньше работников, желающих пройти независимую оценку профессиональной квалификации.

2. Численность работников готовых проходить курсы повышения квалификации, если их будет необходимо оплатить из личных средств пропорциональна готовности работников пройти независимую оценку профессиональной квалификации.

3. Между готовностью работников пройти независимую оценку профессиональной квалификации и количеством работников уклавших материальную мотивацию отвечая на вопрос «Что для Вас является мотивацией для повышения своей профессиональной квалификации?» существует сильная (тесная) связь, говорящая о том, что материальная мотивация может увеличить количество работников готовых пройти независимую оценку профессиональной квалификации.

Основной идеей проекта по развитию системы профессиональных квалификаций на железнодорожном транспорте является исключить обязательную периодичность в прохождении курсов повышения квалификации и заменить ее мотивацией персонала на саморазвитие.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

2. Постановление Правительства РФ от 27 июня 2016 г. №584 «Об особенностях применения профессиональных стандартов в части требований, обязательных для применения государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственными или муниципальными учреждениями, государственными или муниципальными унитарными предприятиями, а также государственными корпорациями, государственными компаниями и хозяйственными обществами, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной собственности или муниципальной собственности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/71431038/>

3. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. №238-ФЗ «О независимой оценке квалификации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200485/

4. Письмо Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04.04.2016 № 14-0/10/13-2253 о применении профессиональных стандартов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://intrud.rk.gov.ru/ru/structure/140>

5. Методология профессионального общения и выполнения квалификационной работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://poisk-ru.ru/s37275t8.html>

6. Корреляционный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Баладурина Наталья Николаевна

магистрант

Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ»
г. Красногорск, Московская область

DOI 10.31483/r-86116

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: в статье рассматриваются методические аспекты анализа и оценки рисков предприятия. Автор также проводит сравнительный анализ методов и показателей оценки рисков.

Ключевые слова: риски, оценка рисков, качественная оценка рисков, количественная оценка рисков, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость.

Под оценкой рисков на предприятии подразумевается выявление краткосрочных или долгосрочных угроз и опасностей, возникающих в процессе осуществления деятельности, определение масштабов этих угроз с целью выявления способов уменьшения их негативного воздействия.

Чтобы углубиться в понимание культуры возникновения рисков, важно понимать, что входит в особенности деятельности малых и средних предприятий:

- повышенное воздействие факторов внешней среды;
- ограничения по использованию финансовых, материальных и кадровых ресурсов;
- отсутствие дополнительных временных резервов для принятия управленческих решений и др. [5, с. 10].

Реализация технологий оценки рисков организации, в первую очередь направленная на обеспечение стабильности и устойчивости функционирования организации, является основополагающим моментом в системе риск-менеджмента.

Оценка рисков осуществляется в связи с основными принципами, к которым можно отнести:

- комплексность подхода (необходимость оценивать все опасности и их источники в организации);
- зависимость уровня доходности от уровня рискованности деятельности;

– соотношение уровня риска с затратами (предполагаемый объем потерь должен соответствовать доле капитала, обеспечивающего страхование потерь);

– экономическая целесообразность (процесс управления риском должен быть выгоднее, чем затраты на него) [2, с. 53].

Первоначальным этапом осуществления принятой в организации технологии для оценки риска является анализ внешней и внутренней среды функционирования и выявление причин и факторов возникновения тех или иных рискованных ситуаций [7].

Затем на основании выявленных видов рисков осуществляется построение системы рисков организации и устанавливаются возможности использования определенных методов их количественной оценки.

Сравнение фактических результатов с планируемыми является завершающим этапом реализации технологии оценки риска в организации.

Таким образом, разработка системы оценки риска базируется на его предварительной оценке, представляющей собой совокупность причин возникновения, идентификацию факторов и анализ последствий проявления риска. Различают качественную и количественную оценку рисков [1, с. 89].

Качественная оценка позволяет на начальном этапе выявить основные причины, факторы и виды возможных рисков. Результатом такой оценки является система рисков, разработанная на основе таблицы качественного анализа, в которой рассмотрены ранее фиксированные риски и алгоритм действий при принятии решений.

Количественная оценка проводится на основе качественного анализа и позволяет более точно определить размеры отдельных рисков и вероятность их воздействия на показатели деятельности экономических субъектов [6, с. 201].

В зависимости от того с какой позиции рассматривается сущность риска, его влияние на результаты деятельности и от вида данного риска предприятие выбирает один из подходов к оценке риска, каждому из которых присущи свои методы.

Первый подход применяется для оценки «финального риска» и позволяет определить значения показателей, характеризующих влияние риска на деятельность организации. Разница между планируемой и фактической величиной показателей является основным вариантом оценки риска при данном подходе и высчитывается по формуле (1)

$$\Delta\Pi = \Pi_{\text{пл}} - \Pi_{\text{ф}} \quad (1)$$

где $\Pi_{\text{пл}}$ – планируемая величина прибыли при отсутствии повышения негативного воздействия риска;

P_{ϕ} – фактическая величина показателя прибыли.

Коэффициент риска характеризует соотношение ожидаемых величин положительных и отрицательных отклонений показателей деятельности от плана и вычисляется по следующей формуле (2):

$$K_z = M - / M + \quad (2)$$

где $M-$ – ожидаемые величины показателей, меньших «z» в случае их отклонения от «z»;

$M+$ – ожидаемые величины показателей, больших «z».

Действующие риски или риски, которые проявятся в будущем, оцениваются при помощи факторного или экспресс анализа, рассмотренных во втором подходе [4, с. 63]. К факторному анализу относятся такие показатели, как: состояние основных и оборотных фондов, текучесть кадров, число аварий по вине работников и др. Экспресс-анализ основывается на провидении финансового анализа и расчете коэффициентов, отражающих использование, размещение и наличие финансовых ресурсов и определяющих динамику экономического положения организации [3, с. 125].

Особый интерес представляют коэффициенты, характеризующие платежеспособность и финансовую устойчивость организации. Основными являются коэффициенты ликвидности, то есть возможности применения активов в качестве средства платежа или их способности быстро превращаться в денежную форму с целью погашения обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (3):

$$K_{a.l} = C_B / T_o \quad (3)$$

где C_B – стоимость высоколиквидных средств;

T_o – текущие обязательства организации.

Коэффициент текущей ликвидности степень обеспечения текущих потребностей организации ее собственными средствами без привлечения кредитов и рассчитывается по формуле (4):

$$K_{т.л} = (C_B + C_c) / T_o \quad (4)$$

где C_c – стоимость средств средней ликвидности.

В процессе проведения количественной оценки также рассчитываются и другие коэффициенты платёжеспособности и финансовой устойчивости. К ним можно отнести коэффициент маневренности, который рассчитывается по формуле (5):

$$K_m = TA / SK \quad (5)$$

где TA – текущие активы организации;

SK – собственный капитал.

Значение этого коэффициента характеризует способность организации не оказаться банкротом.

Коэффициент задолженности показывает возможность организации погасить обязательства по кредитам или иным заемным средствам. Он рассчитывается по формуле (6):

$$K_3 = ЗК / СК \quad (6)$$

где ЗК – заемный капитал организации.

Применение данных показателей позволит оперативно провести анализ состояния малых и средних предприятий, а также своевременно принять обоснованные управленческие решения, направленные на снижение негативного воздействия рисков.

Список литературы

1. Бадалова А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. – М.: Вузовская книга, 2016. – 234 с.
2. Мак Т. Математика рискованного страхования / Т. Мак. – М.: Олимп-Бизнес, 2016. – 418 с.
3. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: учебник для бакалавров / Л.В. Прыкина. – М.: Дашков и К, 2016. – 256 с.
4. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. – М.: Форум, 2012. – 240 с.
5. Рыхтикова Н.А. Малое и среднее предпринимательство в России: проблемы и возможности повышения эффективности / Н.А. Рыхтикова, М.Ю. Погудаева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №10–2(63). – С. 1000–1005.
6. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 242 с.
7. Мирзабекова М.Ю. Роль финансового анализа в управлении предприятием / М.Ю. Мирзабекова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №10–2. – С. 44–47 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-finansovogo-analiza-v-upravlenii-predpriyatiem>

Богославцева Людмила Викторовна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Аннотация: в статье исследуются особенности государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России в условиях пандемии. Отражены возникшие экономические вызовы и проблемы деятельности малых и средних предприятий. Представлены значимые инициативы Правительства РФ и Банка России по поддержке МСП. Практическое значение статьи заключается в обосновании выбора мер, принятых государством для поддержки российского малого и среднего бизнеса на основе

самостоятельной адаптации их деятельности в новых эпидемиологических условиях.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, экономические вызовы, меры финансовой поддержки, критерии результативности.*

Малый и средний бизнес Ростовской области является активным участником рынка труда. По данным Федеральной службы государственной статистики около 17% от общей численности занятого населения Ростовской области трудоустроено на субъектах малого и среднего бизнеса. По состоянию на начало 2019 года свыше 300 тыс. человек было задействовано на малых предприятиях Ростовской области, 44,9 тыс. человек – на средних предприятиях.

Однако, среднесписочная численность работников занятых в малом бизнесе региона на начало 2019 года была ниже аналогичного периода 2018 года почти на 3 тыс. человек. Особенно снижение численности характерно для малых предприятий, так как в последние годы количество занятых в секторе МСП уменьшается.

Важно отметить, что в целом в стране с начала эпидемии в марте 2020 года прекратили деятельность 66820 индивидуальных предпринимателей. Это на 77% больше, чем в марте 2019 года (37718). По данным Федеральной налоговой службы 64237 предпринимателей сами приняли решение о прекращении бизнеса, а 158 были признаны банкротами. С учетом, что на 1 апреля в стране было 3,899 млн. индивидуальных предпринимателей, за месяц прекратило работу около 2% из них.

К ключевым вызовам для бизнеса в условиях пандемии можно отнести следующие изменения:

- снижается выручка и возрастает недоверие клиентов. На первый план выходят другие каналы продаж;
- сохраняется риск заражения;
- перебои в логистических цепочках ставят под угрозу непрерывность бизнеса и приводят к дополнительным расходам;
- сложнее обеспечить взаимодействие внутри компании, с клиентами и партнерами в условиях удаленной работы;
- финансовая стабильность находится под угрозой в связи с изменением денежных потоков;
- возрастает неопределенность и ухудшается финансовое положение [1, с. 160].

Все вышперечисленное обосновывает необходимость государственной финансовой поддержки малых предприятий, которые играют важную роль в социально-экономическом развитии страны [2].

Проблема реализации форм государственного регулирования малого бизнеса обострилась в новых эпидемиологических усло-

виях. Формы и методы осуществления финансовой политики развития малого предпринимательства исходят, с одной стороны, из мер, принимаемых на государственном уровне, а с другой – определяются задачами развития и спецификой каждого конкретного субъекта РФ и самого предприятия.

В Российской Федерации до 2030 года реализуется государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» и национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», которые направлены на:

- снижение инвестиционных и предпринимательских рисков;
- снижение уровня коррупции;
- снижение избыточных административных и иных ограничений, обязанностей, необоснованных расходов у субъектов МСП;
- повышение гарантий защиты прав субъектов малого бизнеса при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля;
- создание высокотехнологичных производств и отраслей экономики знаний в значимый фактор экономического роста;
- рост экспорта продукции и многое другое.

В условиях пандемии Правительство Российской Федерации предприняло совершенно новые меры для снижения потенциального негативного эффекта пандемии на развитие малого и среднего бизнеса. Среди значимых инициатив Правительства и Банка России по поддержке малых и средних предприятий можно выделить:

- отказ от индексации страховых взносов на период 2021 года, уплачиваемых индивидуальными предпринимателями в фиксированном размере;
- внедрение механизма поддержки ИП, малого и среднего бизнеса в наиболее пострадавших отраслях в связи с расходами на обеспечение соответствия санитарно-эпидемиологическим требованиям;
- установление «переходного» налогового режима для налогоплательщиков, утративших право на применение упрощенной системы налогообложения;
- повышение возможности использования системы быстрых платежей ЦБ для снижения транзакционных издержек;
- временная либерализация правовых последствий банкротства для добросовестных индивидуальных предпринимателей, на которых распространяется мораторий, в целях упрощения повторного вхождения в бизнес; согласно действующим нормам, после признания банкротом ИП не может заниматься предпринимательской деятельностью в течение пяти лет.

Правительством РФ введены меры для следующих направлений бизнеса: все типы предприятий, включая МСП; наиболее пострадавшие отрасли экономики; наиболее пострадавшие малые и средние предприятия; системообразующие предприятия; туристическая отрасль; финансовые организации.

Часть мер распространяется на все типы предприятий, включая МСП. Отдельная категория мер разработана для отраслей экономики, в наибольшей степени пострадавших из-за пандемии коронавирусной инфекции.

Однако, разработанные правительством меры господдержки охватили малую часть бизнеса в России, что следует из результатов еженедельного опроса ЦСР. 75% участвующих в исследовании компаний отметили, что государственная поддержка на них не распространилась, несмотря на необходимость [3]. В тоже время часть предприятий, на которые господдержка распространилась, столкнулись с отказами, что обосновывает необходимость государственного финансового контроля [4, с. 11].

В целом бизнес оценивает достаточность объявленной помощи как среднюю. В малом и среднем предпринимательстве наиболее востребованными формами поддержки оказались: отсрочка при уплате всех налогов, снижение с 30 до 15% страховых взносов, отсрочка при погашении кредитов без начисления процентов, целевые кредиты под 0% на зарплаты, мораторий на банкротства и дополнительные меры кредитования, включая госгарантии.

Дорожную карту по поддержке субъектов МСП разработала корпорация развития ВЭБ.РФ, которая предусматривает формирование системы продвижения продукции российских предприятий через сервисы и инфраструктуру крупных торгово-логистических партнеров, среди которых «Почта России», Wildberries, X5 Retail Group и «Метро кэш энд кэрри Россия». Кроме того, планируется создать специальные финансовые продукты для самозанятых, ИП и предпринимателей, работающих по франшизе. Реализовывать их предполагается при участии МСБ банка и через отделения «Почта Банка». Помимо вышеупомянутых организаций в реализации дорожной карты также участвуют Корпорация МСП, ДОМ.РФ, фонд Моногорода.рф, Фонд развития Дальнего Востока и Арктики, VEB Ventures, а также «Опора России» и Торгово-промышленная палата [5].

Выполненной задачей по восстановлению индивидуального, а также малого и среднего предпринимательства будет считаться, если:

– численность занятых в секторе вернется на докризисный уровень первого квартала 2020 года (на 10 марта, по данным реестра малых и средних предприятий, в нем были заняты 15,3 млн человек);

– темпы роста оборота малых и средних предприятий станут выше темпов роста экономики в целом [6].

Таким образом, в текущей ситуации МСП могут воспользоваться определенными мерами, принятыми государством для поддержки российского бизнеса, включая налоговые льготы, государственное обеспечение кредитов для предприятий, предоставление отсрочки платежей по аренде объектов коммерческой недвижимости, меры поддержки в сфере логистики и таможни, а также мораторий на банкротство и другие специализированные меры поддержки отраслей. Однако, при этом малые и средние предприятия должны самостоятельно адаптировать свою деятельность с учетом условий пандемии.

Список литературы

1. Богданова О.Ю. Пути решения массовой бедности в России / О.Ю. Богданова // Теория и практика экономики и предпринимательства: материалы XVII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Симферополь: Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, 2020. – С. 160–161 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru>

2. Богославцева Л.В. Бюджетная политика как эффективный инструмент социально-экономического развития страны / Л.В. Богославцева // Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве: материалы научно-практической конференции. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru>

3. Господдержку в условиях пандемии смогли получить 10% компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru>

4. Иванова О.Б. Развитие государственного финансового контроля национальных проектов на региональном уровне / О.Б. Иванова, О.И. Карепина // Социально-экономическое развитие России: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции / редкол.: Л.П. Кураков [и др.]. – 2019. – С. 11–15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru>

5. МСБ получит поддержку крупного ритейла и специальные финансовые продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.ru/news/14644-msb-poluchit-podderjku-krupnogo-riteyla-i-spetsialnye-finansovye-produkty>

6. Правительство разработало план восстановления экономики и доходов россиян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru>

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент, декан

ФКОУ ВО «Самарский юридический институт ФСИН России»

г. Самара, Самарская область

МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные вопросы существования малого и среднего предпринимательства в современной России. Дана оценка позиции государства в отношении

сектора МСП. Автор, приняв во внимание ключевые факторы, выделяет основные проблемы в этой сфере. Делается вывод о влиянии пандемии на малый и средний бизнес.

Ключевые слова: экономика, ВВП, предпринимательство, бизнес, пандемия.

Активные малые и средние предприятия (МСП) – являются главным признаком развитой экономики. Сектор МСП вносит значительный вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) и налоговые поступления государства, создает рабочие места и способствует инновациям и росту производительности, так как является наиболее массовой, динамичной и гибкой формой деловой жизни. По данным Института экономики роста им. П.А. Столыпина, средний вклад сектора МСП в ВВП развитых стран составляет 48%, в то время как в России он, к сожалению, вдвое ниже – 21%.

Общая картина выглядит весьма печально, говорит Дмитрий Завьялов, заведующий кафедрой предпринимательства и логистики РЭУ им. Г.В. Плеханова: «По данным Федеральной налоговой службы, реестр МСП в 2019 году потерял 200 тыс. организаций, что можно было бы отнести к улучшению бизнеса, но, тогда как объяснить падение занятости?». По его словам, в 2018 году численность работников, занятых в малом и среднем бизнесе, сократилась на 300 тысяч человек, при этом ставится задача ежегодно увеличивать их численность на 1,5 миллиона человек.

Кроме того, по данным Института комплексных стратегических исследований, наблюдается устойчивая тенденция к «замене» МСП на ИП (микропредприятия). Поэтому в большинстве регионов страны количество малых и средних предприятий сокращается. Здесь следует добавить, что официальная статистика не учитывает долю самозанятых в экономике.

По данным Росстата, большинство малых и средних предприятий работают в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств (60,4% от общего оборота малых и средних предприятий), обрабатывающей промышленности (10,4%) и строительства (7,5%). Оборот малых предприятий (без микропредприятий) в январе – марте 2019 года составил 5,8 трлн рублей (без НДС и акцизов).

В последние годы отношение правительства к МСП значительно улучшилось. Были разработаны пакеты поддержки бизнеса, и сняты многие существующие ограничения. Напомню, что формальное развитие малого и среднего бизнеса стало частью экономической и социальной политики государства только в 2007 году. Целью правительства было поддержание конкурентоспособности

малых и средних предприятий и оказание им помощи в продвижении товаров и услуг на российских и зарубежных рынках.

Законом установлены критерии отнесения бизнеса к малым и средним предприятиям, а также возможные механизмы их поддержки, в том числе введение специальных налоговых режимов, бухгалтерского учета и отчетности, преимущественное право при госзакупках. В 2016 году в России появился первый документ стратегического планирования в области МСП – «Стратегия развития малого и среднего бизнеса до 2030 года», на основе которого был сформирован национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Разработан комплекс мер для удовлетворения потребностей МСП в консультационных, финансовых, имущественных, информационных и образовательных услугах, а также создана инфраструктура для поддержки предпринимателей.

В 2020 году Россия заняла 28-ю строчку в рейтинге Doing Business Всемирного банка, включающем 190 стран. Это место следует из результатов исследования, которое оценивало уровень благоприятности предпринимательской деятельности. В прошлой версии списка (Doing Business 2019) РФ находилась на 31-й позиции.

Предприниматели до 35 лет с оптимизмом смотрят на перспективы развития малого и среднего бизнеса в стране, в отличие от своих старших коллег, переживших сложный период становления современного российского бизнеса. Определенный оптимизм внушает активное развитие социального предпринимательства, которое стало приобретать законодательную основу. Это, безусловно, важнейшее направление развития МСП, поскольку социальное предпринимательство определяется как бизнес, который не только приносит прибыль, но и ведет к социальным изменениям в обществе. В частности, путем развития социального предпринимательства планируется решить глобальную проблему безработицы среди молодежи путем предоставления молодым людям доступа к стартовым фондам, необходимым для открытия бизнеса.

Но мировая пандемия *COVID-19* внесла существенные коррективы в устойчивость развития МСП. Обозначилась основная проблема малого и среднего бизнеса в России, которая особенно остро встала в период неблагоприятных эпидемиологических условий – это способность решать только краткосрочные задачи. Стало очевидно, что большинство малых и средних предприятий не ориентированы на создание резервного фонда или построение долгосрочной стратегии. В результате, по словам главы Торгово-промышленной палаты России Сергея Катрырина: «Под угрозой закрытия сейчас находится порядка 3 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, потерять работу могут 8,6 млн. человек».

Главная особенность некрупного бизнеса с маленьким оборотом в том, что он жизнеспособен, только когда работает. Сам по себе такой бизнес не относится к непрерывно действующим организациям. Так как в России на первом месте торговля и ремонт транспорта среди видов деятельности, характерных для малого и среднего бизнеса, то соответственно главное, в чем нуждается эта сфера – клиенты. МСП всегда критически зависят от общего состояния потребительского спроса в стране, а «спрос просел».

Сегодня для сохранения субъектов МСП приняты следующие меры:

– льготное кредитование. Программа финансирования под 0%.

В качестве основы для его реализации – Постановление Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2020 года №422 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение их недополученных доходов по кредитам, выданным в 2020 году субъектам малого и среднего предпринимательства на неотложные нужды и поддержание занятости населения»;

– снижение страховых взносов. Хотя очевидно, что когда нет клиентов и нет дохода, эта мера не имеет абсолютно никакого практического значения;

– отсрочка платежей для субъектов малого и среднего предпринимательства за имущество, арендованное у государства;

– отсрочка по уплате налогов в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 02.04.2020 №409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики» (вместе с «Правилами предоставления отсрочки по уплате налогов, авансовых платежей по налогам и страховых взносов»). Но, данные меры применимы не ко всем субъектам МСП, а лишь к тем отраслям, которые наиболее пострадали в период пандемии;

– мораторий на проверки бизнеса. Контроль за субъектами малого и среднего бизнеса приостановлен. Все лицензии и разрешения автоматически продлеваются на шесть месяцев. Отменяются практически все проверки: выездные проверки, которые были начаты ранее, онлайн-проверки наличности, проверки соблюдения валютного законодательства. Будут только внеплановые проверки, причиной которых является причинение вреда жизни и здоровью граждан, возникновение чрезвычайных ситуаций природного и искусственного характера. Эта мера действительна до 31 декабря 2020 года и будет применяться ко всем налогоплательщикам;

– кредиты на выплату заработной платы. Малые и средние предприятия могут взять беспроцентный банковский кредит в течение шести месяцев для выплаты заработной платы сотрудникам. Примечательно, что деньги должны быть возвращены с 1 октября 2020 года, по графику, что будет крайне сложно для большинства

МСП (например, в ресторанном бизнесе пока разрешается только работать только верандам).

Малые и средние предприятия наиболее остро переживают последствия кризиса, и, что важно, 80% опрошенных предпринимателей заявили, что им нужна поддержка государства, но речь идет прежде всего не о финансовой поддержке, а об отмене налогов. Правительство должно отменить все налоги для малого и среднего бизнеса, затронутого ограничениями, в 2020 году и не связывать эти льготы с кодами ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности), потому что в нашей экономике многие компании производят сегодня одно, а завтра другое. Такая помощь была бы гораздо более эффективной, чем та, которая предоставляется сейчас, когда государство фактически решает само, кто нуждается в помощи, а кто нет. Было бы также полезно создать механизм акселерации роста МСП, целевую налоговую и финансовую инфраструктуру и инструменты не только для поддержки, но и для увеличения бизнеса и количества рабочих мест, снижения барьеров для входа предпринимателей в бизнес.

Изменения, вызванные пандемией, в значительной степени необратимы и придется к ним приспосабливаться. Удаленная работа станет неотъемлемой частью работы бизнеса. Как показала практика, в форс-мажорных условиях МСП недостаточно жизнеспособны, поэтому они должны адаптироваться к новой реальности, которая диктует переквалификацию и поиск новых инновационных решений.

Иовлева Ольга Владимировна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
аграрный университет»
г. Екатеринбург, Свердловская область

DOI 10.31483/r-86120

ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ МЕСТНОГО РЫНКА

Аннотация: целью исследования является обоснование возможности формирования и функционирования инновационных интегрированных структур на основе местного рынка технологических инноваций, создаваемых предприятиями-участниками. Подчеркивается, что в современных экономических условиях крупные предприятия, имея у себя большое количество ограниченных в

обществе ресурсов, в результате спада выпуска конечной продукции, сталкиваются с проблемой увеличения неиспользуемых средств производства. Приведены субъекты местного рынка технологических инноваций: продавцы – крупные предприятия; покупатели – малые, средние и крупные предприятия, другие хозяйствующие субъекты. Также отмечается, что местный рынок факторов производства является замкнутым рынком технологий, средств производства, рабочей силы, технологической информации и других факторов. Делается вывод о том, что эффект территориально-межотраслевой производственно-технологической конкуренции связан с гарантией качества и минимизацией цен на товары рынка технологических инноваций за счет эффективного использования территориальных, отраслевых и национальных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное преимущество, местный рынок, технологические инновации, виртуальное производство, интегрированные структуры.

Каждый из видов промышленной продукции, развивается циклически, посредством смены поколений. Жизненный цикл поколения продукции начинается с создания и освоения производства базового образца и завершается снятием с производства последней его модификации, на смену которой приходит базовый образец нового поколения продукции. В ходе производства базового образца, его модификаций осуществляется непрерывный рост технического уровня выпускаемой продукции, технического и организационного уровня предприятия.

Говоря о техническом уровне производства, следует в первую очередь иметь в виду уровень его технологических возможностей, иными словами, технологический уровень. Это вытекает из определяющей роли технологии в современном научно-техническом прогрессе. Обновление парка оборудования делает возможным широкое внедрение новой технологии в целях освоения новой продукции, улучшения технико-экономического уровня производства, а также в целях освоения технологического оборудования новых поколений [2].

Любые самые прогрессивные технические идеи и конструкторские проекты не могут быть осуществлены, если они не будут переведены на язык новой и новейшей технологии, если не будут разработаны способы их воплощения в деталях машин, если не будут разработаны прогрессивные, экономичные технологические процессы и использовано прогрессивное оборудование.

Традиционно общая цель предприятия-производителя конечной готовой продукции состояла в том, чтобы произвести как можно

больше продукции. В настоящее время и на перспективу преимущества рынка технологических инноваций особенно важны. Сегодня в эпоху производства, ориентированного на индивидуального клиента, она заменяется более сложной целью: обеспечить полное удовлетворение заказчика за счет своевременного изготовления высококачественного товара. При этом само понятие качества становится более субъективным, формируется в процессе взаимодействия производителя и потребителя, а уровень качества определяется степенью соответствия характеристик товара тому набору требований, который предъявляет потребитель. При помощи рынка технологических инноваций заказчик как производитель собственной конечной готовой продукции получает возможность быстрее и легче адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, предложить новые продукты раньше своих конкурентов, т. е. реализовать главный «козырь» в бескомпромиссной конкурентной борьбе [1].

При решении проблемы удовлетворения потребностей рынка предприятиями следует ориентироваться на повышение степени неопределенности внешней среды по мере развития рыночной экономики. Это связано с развитием конкуренции, ускорением смены технологий для эффективного производства высококачественных товаров, насыщением рынка и появлением новых требований потребителя и новых потребностей.

Конкуренция заставляет предпринимателя постоянно искать новые виды продуктов и услуг, улучшать качество продукции, расширять ее ассортимент, снижать издержки производства, оперативно реагировать на изменения желаний потребителей.

При модификации товаров выделяются две рыночные стратегии изменения производства: стратегия уменьшения цены и стратегия возрастания функциональности товаров. Производственная реакция, имея целью снижение себестоимости, реализует стратегию уменьшения цены. Конкурентная реакция, имея целью повышение конкурентоспособности, реализует как стратегию уменьшения цены, так и стратегию возрастания функциональности (качества) товаров. Модернизация технологического оборудования и технологических процессов осуществляется в размерах, обеспечивающих реализацию указанных стратегий.

Общеизвестно, что в условиях плановой экономики активная отраслевая дифференциация, создание и наращивание министерствами производственного потенциала сопровождались универсализацией производственной структуры предприятий. Практически все машиностроительные предприятия сформировались как комплексные, предметно-замкнутые и располагающие полным составом технологических производств – сварочных, металлургических, механообрабатывающих, инструментальных и т. д. Развитие отраслевой специализации дополнялось концентрацией производства во

всех ее формах: заводская концентрация привела к расширению промышленных предприятий, агрегатная – способствовала наращиванию мощности оборудования, технологическая – мощности специализированных производств, цехов, участков [2]. Отдельные специализированные технологические производства по мощности достигли размеров достаточно крупного предприятия.

В условиях трансформируемой экономики РФ большая часть ограниченных в обществе ресурсов продолжает быть сосредоточена на крупных предприятиях. К ограниченным ресурсам специалисты относят: капитал – свободные или слабосвязанные финансовые активы; кадры – люди, группы, коллективы, непосредственный потенциал их знаний, умений, навыков, уровень исполнительской, организационной, предпринимательской и технологической культуры; объекты и предметы собственности – средства производства и неотчуждаемые природные ресурсы.

В результате спада выпуска конечной продукции и диверсификации предприятия сталкиваются с проблемой увеличения неиспользуемых средств производства.

В условиях трансформируемой экономики крупные предприятия заинтересованы в новых формах интеграции, в том числе в технологической интеграции на мезоуровне предприятий.

Обратимся к современной парадигме организации, согласно которой смысл организации не в том, что она из себя представляет внешне и внутренне, а в том, что она делает в системе, в которую она включена как элемент. Если организация стремится сохранить себя, она заботится в первую очередь не о сохранении своего внутреннего порядка, а о своем предназначении, о выполнении своей системной бизнес-функции. Внутренний порядок, поддерживаемый организацией, становится нецелесообразным, когда теряется ее функциональная полезность. При этом функциональная полезность того, что делает предприятие определяется не им самим, а его внешним окружением, рынком [3].

Преимущества совместного производства территории для предпринимателей независимо от размера предприятия также в том, что помимо основных факторов производства на них «работают» и многочисленные сопутствующие факторы, на создание которых собственными силами необходимо затратить много времени и средств. К ним относятся: материалы, приспособления и инструменты, энергоносители, грузоподъемные и транспортные средства, оснастка и оборудование для выполнения сопутствующих операций и т. д. На предприятиях сложились налаженные технические и организационные системы по обеспечению техники безопасности, пожарной безопасности, санитарных норм в производстве и окружающей среде и т. д.

Таким образом, в условиях трансформируемой экономики крупные предприятия предоставляют в распоряжение предприятий-заказчиков «высокотехнологичное производство территории виртуального типа». Термин «виртуальный» (лат. – *virtualis*) означает «возможность», а также «который может или должен проявиться» при наличии рыночного спроса. Термин «виртуальное производство» может интерпретироваться еще и как «расширенное за счет совместных ресурсов». В более конкретном контексте «виртуальное производство» означает наиболее эффективную рыночную форму рационального использования потенциала предприятий в условиях перехода от высокоцентрализованной экономики к рыночной [4].

Высокотехнологичное производство территории формируется как местный рынок факторов производства в два этапа.

На первом создается его потенциал. Этот процесс включает, с одной стороны, оценку факторов высококвалифицированными экспертами из числа непосредственных работников различных видов производств всех предприятий-участников, а с другой – сравнительный анализ качественных параметров и отбор факторов производства для предложения. Результатом первого этапа становится формирование производственно-технологического потенциала территории для его использования на рыночных принципах.

На втором этапе формирования высокотехнологичного производства территории предприятия дают информацию о размере производственного потенциала рыночного предложения, в первую очередь, по тем факторам производства, которые прошли отбор на конкурсной основе на первом этапе. Рыночный потенциал равен величине незагруженных производственных мощностей и других факторов. Итогом второго этапа служит информация о величине производственного потенциала предложения.

Местный рынок факторов производства является замкнутым рынком технологий, средств производства, рабочей силы, технологической информации и других факторов. Это рынок, формируемый по собственной инициативе множеством крупных предприятий одной или более отраслей экономики на муниципальном или региональном уровне.

Товары местного рынка технологических инноваций можно разделить на 3 группы.

Первая группа – инновационно-технологическая продукция, к которой относятся полуфабрикаты, детали, узлы и другие элементы готовой продукции, изготовленные по новым передовым технологиям с использованием новой техники.

Вторая группа – разработка, освоение и внедрение специального оборудования, материалов.

Третья группа – технологические научно-исследовательские, опытно-производственные и другие виды услуг. К ним относятся:

- техническая и технологическая экспертиза и консультационные услуги;
- обучение и повышение квалификации рабочих;
- разработка и внедрение новых техпроцессов и комплексных технологий;
- передача научно-технологических разработок с доработкой по требованию заказчика;
- разработка проектов модернизации, механизации и автоматизации сварочных производств, участков, линий.

Функционирование местного рынка технологических инноваций начинается с того момента, когда приходит хозяйствующий субъект (малое, среднее или крупное предприятие, индивидуальный предприниматель, специалист, ученый, научная организация) и предъявляет спрос на инновационно-технологическую продукцию и услуги.

Субъекты местного рынка технологических инноваций: продавцы – крупные предприятия; покупатели – малые, средние и крупные предприятия, другие хозяйствующие субъекты. Местный рынок технологических инноваций – это свободный рынок, сфера обращения на территории одной или более административно-территориальных единиц.

Определяющим фактором отношений между продавцами и покупателями служат специфические признаки товара [4].

Рынок технологических инноваций – это рынок услуг и товаров, выполненных по индивидуальным заказам. Как известно, услуга – это полезное действие, направленное на удовлетворение определенных потребностей и осуществляемое в обмен на деньги; услуга является особой формой товара.

Предприятия-организаторы высокотехнологичного производства территории обеспечивают потребителям технологических инноваций ряд преимуществ за счет:

- отбора требующихся для выполнения заказа адекватных производственно-технологических ресурсов из совместного потенциала рыночного предложения предприятий;
- объединения ресурсов, традиций и опыта нескольких предприятий различных отраслей;
- обеспечения сотрудничества лиц и коллективов, пространственно удаленных друг от друга;
- координации деятельности предприятий при выполнении заказов;
- быстрого образования рабочих групп и их развития или формирования в соответствии с заказами клиентов [4].

Особое значение преимущества местного рынка технологических инноваций имеют для малых предприятий.

Во-первых, функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная взаимосвязь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом – все эти черты малого предпринимательства являются его достоинствами, повышающими устойчивость на внутреннем рынке, но при определенных условиях они становятся недостатками, сдерживающими его развитие.

Во-вторых, быстрое реагирование малых предприятий на изменение условий функционирования, с одной стороны, делает его более мобильным и приспособляемым, а с другой – зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий. Относительно небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных ресурсов: инвестиций, инноваций, труда, инвестиционных товаров.

Как известно, управление любым достаточно сложным объектом представляет собой взаимосвязанный комплекс множества частных видов управленческой деятельности. Их количество, масштаб и характер определяются, прежде всего, свойствами управляемого объекта. Чем сложнее объект, чем больше в нем связей и отношений, тем больший объем управленческой деятельности необходимо выполнить в интересах функционирования объекта и обеспечения желаемых направлений его развития. Каждая частичная деятельность имеет свои особенности, которые необходимо учитывать или использовать при реализации управленческих решений, осуществлении различных действий, организации взаимодействий и необходимой координации.

В условиях местного рынка технологических инноваций формируется новый вид конкуренции – территориально-межотраслевая производственно-технологическая конкуренция.

Территориально-межотраслевая производственно-технологическая конкуренция имеет следующие особенности:

1. Если известные виды конкуренции хозяйствующих субъектов связываются преимущественно со сферой обращения товаров, то применительно к территориально-межотраслевой производственно-технологической правомерно говорить о двух уровнях формирования конкуренции:

– о сфере производства, где предприятия осуществляют на конкурсной основе отбор дифференцированных факторов производства при создании высокотехнологичного производства территории, и;

– о сфере функционирования рынка инноваций.

2. Производственно-технологическая конкуренция формируется на основе самооценки и саморегулирования специалистами технологических производств предприятий-организаторов местного рынка, что обеспечивает объективный характер оценки конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта.

3. Территориально-межотраслевая производственно-технологическая конкуренция имеет синтетический характер, объединяя специфические черты чистой конкуренции, монополистической конкуренции и олигополии.

Эффект территориально-межотраслевой производственно-технологической конкуренции связан с гарантией качества и минимизацией цен на товары рынка технологических инноваций, что является фундаментом повышения ценовой и неценовой конкурентоспособности конечной продукции предприятий как потребителей товаров местного рынка технологических инноваций.

Список литературы

1. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика // Д.А. Ендовицкий; под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2001.

2. Ершова Г.Е. Эффект инноваций: виды и методика расчета / Г.Е. Ершова, О.В. Иовлева. – Екатеринбург: НОУ ВПО «Уральский финансово-юридический институт», 2012.

3. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 2001.

4. Иовлева О.В. Конкурентные преимущества местного рынка технологических инноваций / О.В. Иовлева // Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем: сб. ст. по материалам XV-XVI Междунар. науч.-практ. конф. – М.: Интернаука, 2018. – №9–10 (15). – С. 51–55.

Керженцев Федор Александрович

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»

г. Самара, Самарская область

DOI 10.31483/r-86066

РАЗВИТИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Аннотация: рассматриваются направления, связанные с развитием товарной политики предприятия в сторону поддержки сельскохозяйственных направлений организаций Самарской области. Используя имеющийся производственный потенциал, предприятие, специализирующееся на выпуске строительных материалов, способно эффективно работать и выпускать подкормку для

животных, используя сырьевую составляющую основных поставщиков и по оптимальным ценам, реализовывать полученный новый продукт заинтересованным сельскохозяйственным предприятиям.

Ключевые слова: *товарная политика, эффективность, рациональное предложение, производство минеральной подкормки, животноводство.*

Сущность процесса совершенствования товарной политики заключается в том, чтобы, эффективно сочетая имеющиеся ресурсы предприятия с внешними и внутренними факторами и возможностями, разработать и осуществить такую товарную стратегию, которая смогла бы обеспечить стабильное финансовое положение предприятия за счёт роста сбыта высокоэффективных конкурентоспособных товаров [2]. Производство извести – это динамично развивающееся производство со значительным потенциалом. В связи с тем, что рынок сбыта данной продукции имеет большую степень насыщения, возникает острая необходимость в поиске новых направлений развития (например, увеличение ассортимента выпускаемых товаров).

На основе результатов проведенного комплексного анализа ООО «Минерал Групп», был сделан вывод, о имеющемся потенциале развития товарной политики предприятия в сторону новых, нетрадиционных направлений производства, а именно производство минеральной подкормки – кормового мела для сельскохозяйственных животных и птиц.

В Самарской области животноводство и птицеводство являются одними из наиболее динамично развивающихся направлений. Вместе с тем, по оценкам информационно-консультационной службы ГБУ ДПО «Самара – аграрная региональная информационная система» экономический ущерб в птицеводстве и животноводстве в нашем регионе, как правило, возникает именно за счёт гибели, отставания в росте, частичной или полной потери продуктивности, повышения восприимчивости к иммунодефицитам и другим заболеваниям, а также финансовых потерь, появляющихся в ходе борьбы с подобными явлениями. В этой связи производство минеральной подкормки будет актуальным и рациональным предложением, пользующимся значительным спросом.

Для сельскохозяйственных организаций приобретение минеральной подкормки влечёт за собой следующие преимущества:

1. Данный вид продукции является оптимальной основой для приготовления разнообразных видов комбинированного корма.

2. Не содержит вредные вещества, а напротив: употребление способствует пополнению в организме нужных запасов минеральных веществ как у птиц, так и у животных.

3. Простота применения: известняковая крупа засыпается в кормушки, и добавляется по мере убывания.

Стоит отметить, что в качестве минеральной подкормки в животноводстве, как правило, применяют кормовые мела. В этой связи, ассортимент ООО «Минерал Групп» может быть дополнен следующими видами товаров(таблица 1):

Таблица 1
Расширение ассортиментного ряда ООО «Минерал Групп»

№ п/п	Вид товара	Технические условия соответствия качества
1	Мел молотый для животных и птиц сорт 1 и 2 (ММЖП1/2)	ТУ 5743-001-18856977-2014
2	Мел молотый для животных и птиц сорт 3 (ММЖП3)	ТУ 5743-001-18856977-2014
3	Карбонатно-известняковая мука (КИМ)	ТУ 5443-004-1885697-2014

Производство товаров осуществляется путём помола природного мела, при этом отличие данных видов продукции между собой состоит лишь в соотношении входящих в них элементов: углекислого кальция и углекислого магния, а также железа, меди, алюминия и т. д. в соответствии с характеристиками ГОСТа, установленными техническими условиями, а также санитарными и другими нормами. Технология производства минеральной подкормки практически не отличается от существующей на предприятии ООО «Минерал Групп» состоит из следующих этапов: добыча мела, предварительное дробление (размер крупиц не должен превышать 2,5±0,5 мм), просушка при температуре 40–45°С с обязательной конвекцией и перемешиванием до общей влажности не более 10–12%), а затем организация тонкого помола. Производство мела требует отлаженной сбытовой сети, поэтому в качестве одного из приоритетных направлений в области совершенствования товарной политики предприятия является всесторонний анализ и разработка мероприятий по продвижению и доставке товара на рынок [1]. Для производства мела требуется специальное технологическое оборудование: сушильный барабан, трапециевидальную мельницу соответствующей производительности, систему пневмотранспорта и пылесосаждения, среднерыночная стоимость которых указана в таблице 2.

Суммарный объём инвестиций в основные средства
ООО «Минерал Групп»

№ п/п	Наименование оборудования	Среднерыночная стоимость, тыс. р.
1	Сушильный барабан	285
2	Трапециидальная мельница	601,375
3	Система пневмотранспорта	630
4	Система пылеосаждения	372,120
5	Итого	1.888,495

Стоит отметить, что для размещения этого оборудования, организации складов и бытовых помещений понадобится площадь в 1000 квадратных метров.

Основными потребителями кормового корма являются сельскохозяйственные организации, специализирующиеся на животноводстве и птицеводстве. В этой связи продвижение продукции на рынок планируется осуществлять с помощью личных продаж, публикации подробной информации на сайте предприятия, а также размещения контекстной рекламы с помощью специализированных маркетинговых сервисов. Проанализировав стоимость комплекса необходимых услуг, было принято решение воспользоваться услугами агентства «BondSoft», так как данная компания обладает хорошей репутацией по взаимодействию с сельскохозяйственными организациями и сравнительно низкой ценой оказываемых услуг.

Стоит отметить, что одновременное производство и реализация кормового мела ООО «Минерал Групп» является важным преимуществом, так как позволяет покупателю заказать товар, обладая при этом полной информацией об особенностях технологии производства, влияющих на параметры продукта. Организация такого крупного промышленного производства требует от предприятия предоставления потребителю возможности получать товар в таре, которая будет наиболее удобной для него. В этой связи организации ООО «Минерал Групп» следует рассмотреть возможность реализации кормового мела как в мешках бумажных или полипропиленовых по 34–35 кг, так и в упаковках по 1 тонне, что повысит уровень клиентоориентированности и, соответственно, конкурентоспособности.

Исследование рынка конкурентов позволяет определить среднерыночную стоимость 1 тонны кормового мела, которая составляет

3,075 тысяч рублей. В среднем, объём реализации аналогичных предприятий составляет 1,667 тысяч тонн кормового мела различных видов в месяц и примерно 20 тысяч тонн в год. Это позволяет сделать предположение о том, что прогнозная годовая выручка при реализации данного товара в год составит примерно 61.500 тысяч рублей. Однако стоит учитывать, что определить прогнозный объём реализации на основе предыдущих периодов не представляется возможным, так как в современных условиях хозяйствования объём реализации может оказаться значительно ниже. С учетом влияния различных внешних факторов был проведен сценарный расчет срока окупаемости данного направления (таблица 3). Окупаемость от запуска производства кормового мела составит 2–3 месяца, что, несомненно, является положительным моментом для деятельности ООО «Минерал Групп». Иными словами, начиная со второго-третьего месяца предприятие будет получать дополнительную прибыль в размере 8–10 тысяч рублей.

Таблица 3

Прогнозирование срока окупаемости от производства кормового мела ООО «Минерал Групп» на 2020 г.

№ п/п	Наименование показателя	Прогнозные значения		
		2020 г. (-)	2020 г. (0)	2020 г. (+)
1	Выручка, тыс. р.	59 655	61 500	62 115
2	Полная себестоимость, тыс. р.	49 650	49 650	49 650
3	Валовая прибыль (стр.1-стр.2), тыс. р.	10 005	11 850	12 465
4	Чистая прибыль (стр.3*0,8), тыс. р.	8 004	9 480	9 972
5	Инвестиции в основные средства, тыс. р.	1 889	1 889	1 889
6	Срок окупаемости (стр.5/стр.4*12), месяцев	2,83	2,39	2,27

Таким образом, проведенные мероприятия по запуску производства кормового мела, организации его упаковки и доставки, а также продвижению с помощью контекстной рекламы являются эффективными инструментами продвижения продукции и компании ООО «Минерал Групп» на рынке, что позволяет своевременно информировать потребителей о расширении ассортимента и ценах на предлагаемые изделия предприятия, а также способствует увеличению заинтересованности потребителей и росту конкурентоспособности предприятия.

Список литературы

1. Алексанова Т.Н. Роль и значение маркетинга в товарной политике предприятия / Т.Н. Алексанова, А.А. Гончаров, Е.Г. Линькова, Л.А. Щекотихина. – Экономическая среда. – 2015. – №1. – С. 59–75.

2. Семёнова Т.В. Товарная политика предприятий в современных условиях / Т.В. Семёнова, А.В. Сучко. – Херсон: Региональная экономика и управление, 2016. – С. 141–144.

Кириллова Анна Алексеевна

магистрант

Московский областной филиал

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»

г. Красногорск, Московская область

DOI 10.31483/r-86112

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ И МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

***Аннотация:** статья посвящена анализу системы и механизмов слияния и поглощения компаний и методов оценки эффективности данных процессов. Выявлены основные особенности, этапы, и параметры успешного слияния и поглощения компаний. По результатам исследования были разработаны рекомендации по совершенствованию вышеуказанной системы и методов оценки ее эффективности в России.*

***Ключевые слова:** слияние, поглощение, оценка эффективности, механизм, методы, компания, процесс, сделка.*

На сегодняшний день для надлежащего и эффективного развития бизнеса в условиях являются широко распространенными новые тенденции для организаций, связанные с их внезапной интеграцией во многих сферах экономической деятельности, что особенно ярко выражено именно в настоящий момент в условиях глобальной конкуренции, уровень которой подвержен существенному росту, вследствие чего в свою очередь в различных организациях происходят процессы слияния и поглощения, что с точки зрения экономики понимается всевозможными исследователями в качестве одного из методов организации контроля над предприятием и, соответственно, его активами.

Именно поэтому во всевозможных научных исследованиях данные термины упоминаются все чаще и чаще и подвергаются тщательному изучению со стороны ученых, среди которых, например, понятие «поглощение» имеет противоположные толкования, в

качестве одного из которых осуществляется использование термина «присоединение», что по смыслу и в рамках синонима применяется в трудах отечественных исследователей.

В сущности, в рамках данной терминологии речь идет об осуществлении сделок для организации контроля над предприятием и получением его активов в размере 30% акций, однако с учетом сохранения его самостоятельности с юридической точки зрения [6].

В противоположность рассматриваемому понятию второй термин, определяемый как «слияние», с точки зрения экономики представляет собой организацию единой корпорации посредством объединения нескольких в рамках осуществляемой сделки [2].

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики следует указать на некоторые характерные особенности отечественного рынка, где производятся вышеуказанные сделки, а именно: отсутствие объективности государственных органов при мониторинге данных сделок; отсутствие как таковых инструментов фондового рынка в процессе осуществления этих сделок; высокая доля принудительных сделок.

К тому же, следует также отметить наличие позитивных и негативных характерных особенностей анализируемых сделок, где неизменные достоинства представлены: высокой вероятностью достижения поставленных целей с надлежащей степенью эффективности; наличием уже заранее приобретенной и результативно функционирующей торговой инфраструктурой. мгновенной покупкой доли рынка; высокой вероятностью незамедлительного приобретения необходимых активов, включая также нематериальные, имеющие более высокую значимость по сравнению с материальными, а также приобретение недооцененные активы; охватом предприятием новых рынков.

Если же говорить о негативных характерных особенностях исследуемых сделок, то они главным образом представлены: существенными затратами по выплатам всевозможных бонусов, как владельцам компании, так и незначительным сотрудникам; значительной сложностью интеграционного процесса при работе предприятий в различных сферах; высоким риском при неверной оценке предприятия; появлением всевозможным проблемных вопросов с персоналом приобретенного предприятия после осуществления сделки.

Отметим также, что исследуемые нами сделки обладают существенными этапами, самые значимые из которых представлены следующим:

1. Важность определения самых значимых стратегических целей компании, достижение которых является для руководства предприятия более приоритетным в рамках последующего эффективного и надлежащего развития компании.

2. Успешность осуществления анализируемых сделок в большей степени зависит от наличия хорошо подготовленной и слаженной команды, представленной разными специалистами, включая юриста, аудитора и пр.

3. Знание и стремление к достижению поставленных целей, которые выступают в качестве итоговых при реализации осуществляемых сделок.

4. Приобретение предприятия происходит в соответствии с четко выбранными критериями, где нужно определить и отраслевую принадлежность организации, и объем продаж, и вид деятельности, и многие другие немаловажные параметры, которые берутся в качестве основы, и которым приобретаемое предприятие должно полностью соответствовать.

5. В процессе определения ключевых параметров согласно вышесказанному, необходимо также искать кандидата, что чаще всего осуществляется с помощью посредника.

6. Определение соответствия предприятия выбранным критериям и параметрам в ходе ведения переговоров с организацией.

7. Определение целесообразности заключения сделки посредством проведения анализа выбранной организации (финансовое состояние, риски и пр.).

8. Получение разрешения контролирующего органа для юридической регистрации.

9. В процессе интеграции предприятий происходит создание новой структуры предприятия с соответствующими кадрами и производством.

10. Наконец, оценка результативности и эффективности осуществляемой сделки, что выступает в качестве важнейшего финального этапа.

Поскольку слияние и поглощение все же разные процессы, рассмотрим отдельно механизмы этих двух процессов, в результате первого из которых осуществляется объединение нескольких предприятий в одно предприятие. Более того, как правило, есть одна «приобретающая» компания, которая инициирует такую сделку и имеет более мощный экономический потенциал. Также слияние можно разделить на слияние форм и слияние активов.

В первом случае появляется новый участник, а во втором ситуация развивается совершенно по-другому.

Для проведения реорганизации в форме слияния необходимо выполнить следующие основные этапы в соответствии с обязательными правилами, установленными нормативными актами:

1. Заключение договора о слиянии обществами, участвующими в слиянии.

2. Принятие решения общим собранием компаний, участвующих в слиянии, о реорганизации в форме слияния, об утверждении договора о слиянии и об утверждении передаточного акта.

3. Утверждение устава и выбор совета директоров вновь возникшей компании на совместном общем собрании.

4. Государственная регистрация юридического лица, возникшего в результате слияния.

5. Государственная регистрация выпуска ценных бумаг, разрешаемых при слиянии, и отчета об итогах выпуска ценных бумаг.

Если говорить о механизме поглощения компаний, то его следует разделить на следующие виды интеграционных процессов: частичное поглощение; полное поглощение.

Первое обусловлено главным образом неизменностью числа участников процесса и отсутствием должного уровня устойчивости корпоративного контроля, что является свойственным именно для частичного поглощения, которое производится через контроль на уровне совета директоров.

Наоборот, во втором случае предприятие полностью прекращает свое функционирование и осуществляет передачу собственных прав и обязанностей другому предприятию, а также в рамках данного процесса контрольный пакет акций после скупки переходит другому предприятию, при этом в самом процессе не меняется число предприятий.

Следует отметить явное различие дружественного и враждебного поглощений, поскольку при первом тендерное предложение от покупателя поступает руководителю приобретенного предприятия, но во втором случае оно поступает напрямую собственникам без участия руководителя, что в сущности выступает в качестве одного из признаков враждебного поглощения, где в качестве второго фигурирует отсутствие тендерного предложения как такового без участия согласования с вышеуказанными лицами с учетом приобретения контрольного пакета акций и без уведомления вышеназванных лиц.

Для наибольшей результативности и эффективности проведения и осуществления анализируемых сделок следует соблюдать некоторые правила, а именно, осуществлять определение организационной формы сделки, позаботиться о наличии требуемого количества финансовых средств, проводить сделки строго в соответствии с законами, обеспечить участие в сделке всех видов управленческого персонала.

Слияние и поглощение компаний может быть как эффективным, так и не эффективным. Эффективность представляет собой индикатор развития того или иного процесса, той или иной системы. В

основном эффективность определяется такими показателями как: рентабельность, производительность труда и т. д.

Для более точной оценки эффективности используются различные методы:

- 1) методы, включающие дисконтирование;
- 2) методы, не включающие дисконтирование.

К методам, которые основаны на дисконтировании, можно отнести: индекс доходности; метод аннуитета; метод внутренней нормы прибыли; метод чистой приведенной стоимости.

К методам, не включающим дисконтирование, относятся: метод сравнения прибыли; метод, основанный на норме прибыли на капитал; метод сравнительной эффективности; метод, основанный на разности суммой доходов и единовременными затратами.

Говоря о вышеуказанных методах, которые используются в современном мире, можно выделить следующие: метод событий; метод анализа финансовой отчетности; метод стоимостного подхода.

Первый метод обусловлен тем, что в его рамках анализируются изменения доходности акций в пределах конкретного события, а именно, объявления о проведении исследуемых нами сделок, главным образом на протяжении очень незначительного временного промежутка. В процессе осуществления анализируемых сделок, согласно эмпирическим исследованиям, демонстрируется повышение результативности, однако, вместе с этим согласно другим исследованиям, вместе с положительными были отмечены и отрицательные эффекты, либо же их полное отсутствие.

Исследования, применяющие показатели денежных потоков в качестве финансовых показателей предприятий, главным образом, отражают увеличение операционной эффективности предприятий в результате осуществляемых сделок, которые анализируются нами в настоящем исследовании. В свою очередь при анализе в исследованиях прибыльности предприятий отражается уменьшение за счет транзакций.

Исходя из вышеизложенного, на предприятиях может встречаться искажение показателей эффективности из-за правил бухгалтерского учета, что в свою очередь приводит к отрицательной оценке осуществляемых сделок, анализируемых в настоящем исследовании.

Использование стоимостного подхода осуществляется при надлежащей доказанности затрат на создание нематериального актива, при недоступности информации о сопоставимости торговых операций, при единственности стоимостного подхода.

Тем не менее, данный подход не всегда может быть использован в силу ряда причин и существования некоторых ограничений,

например, при старых нематериальных активах, при отсутствии подтверждения рыночными данными оценок стоимости, появившимися в процессе применения настоящего подхода.

Посредством данного подхода к управлению предприятием, которое будет участвовать в анализируемой нами сделке, можно проанализировать результативность и эффективность деятельности такого предприятия, модели оценки которой представлены следующими:

- 1) модель экономической прибыли;
- 2) модель экономической добавленной стоимости;
- 3) модель остаточной прибыли.

В некоторых ситуациях анализ на данном подходе приводит к разрушению стоимости с помощью осуществляемых сделок, анализируемых в рамках настоящего исследования.

Связь и сравнение результатов возможно при использовании всевозможных методов на одинаковой выборке. Полноценная оценка исследуемой сделки возможна при расчете определенных показателей.

Применение конкретного метода оценки результативности и эффективности анализируемых нами сделок зависит от исследуемого рынка капитала. Нельзя использовать одни и те же методы одновременно на развитых и развивающихся рынках из-за возможного возникновения ряда ошибок в оценках, и в свою очередь использование разных методов позволит нам выявить вполне конкретные эффекты, не учитывая при этом другие.

То есть наибольшая точность в исследованиях является возможной в процессе применения одновременно нескольких методов оценки эффективности транзакций.

Проведенное исследование позволило выявить следующие проблемы:

1. Неправильная оценка поглощающим предприятием рыночной привлекательности и конкурентной позиции поглощенного предприятия.

2. Использование неэффективных и устаревших подходов для оценки эффективности процесса слияния или поглощения предприятия.

3. Недооценка суммы инвестиций, требуемых для полного осуществления анализируемых сделок.

Можно выделить несколько методов, позволяющих снизить риски слияний и поглощений.

1. При оценке эффективности слияния или поглощения использовать не один метод, а их комбинацию.

2. Как к оценке суммы инвестиций и рыночной привлекательности компании-цели, так и в принципе оценке эффективности в целом, следует привлекать экспертов в компании, которые перед

заключением сделки будут представлять полный детализированный отчет по предполагаемым инвестициям.

3. Создание новых, уникальных методов оценки эффективности слияния и поглощения внутри компаний.

Эффективность слияний возможна только при улучшении благосостояния акционеров и достижении определенных конкурентных преимуществ.

Важными аспектами, определяющими результативность сделок слияний и поглощений, являются применение специализированных методик оценки стоимости бизнеса и учёт факторов риска персонала, осуществляющих применение данных методик. Так, следует отметить, что уровень профессиональной компетенции, предопределяет операционные риски [7], связанные с реализацией указанных видов сделок.

Реализация сделок слияний и поглощений зачастую связана с ситуацией неопределенности, а, следовательно, с различными видами рисков [8]. Что требует применения специализированных методик оценки сделок и соответствующих им рисков.

Объективная необходимость совершенствования методологии оценки стоимости бизнеса при слияниях и поглощениях с учетом специфики российского законодательства обусловлена как увеличением количества и масштаба транзакций, так и увеличением их сложности.

Необходимость разработки и совершенствования методологии оценки бизнеса для слияний и поглощений российских компаний создает спрос на теоретические исследования по этой теме.

Список литературы

1. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Г. Динз, Ф. Крюгер, С. Зайзель, пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 252 с.
2. Калашников А.Г. Слияния и поглощения акционерных обществ по праву ЕС и России: процедурные вопросы / А.Г. Калашников, Т.Ф. Шарипов // Слияния и поглощения. – 2015. – №2 (24). – 66 с.
3. Молотников А.Е. Слияния и поглощения. Российский опыт / А.Е. Молотников. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вершена, 2017. – 344 с.
4. Назарова Е.В. Антикризисное управление кредитными организациями: учебное пособие / Е.В. Назарова. – М: ЕАОИ, 2017. – 237 с.
5. Рид С.Ф. Искусство слияний и поглощений / С.Ф. Рид, Л.А. Рид. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 375 с.
6. Игнатишин И. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы / И. Игнатишин. – СПб.: Питер, 2015. – 208 с.
7. Рыхтикова Н. Риски персонала организации: особенности оценки и управления / Н. Рыхтикова, С. Лысова // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №6. – С. 92–96.
8. Рыхтикова Н.А. Преодоление ограничений экономического роста на основе реализации систем управления рисками: материалы VII Международного научного конгресса «Новое в развитии предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции» / Н.А.Рыхтикова; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – 2019. – С. 252–259.

Клепикова Анна Максимовна

магистр экон. наук, студентка

Высшая школа аэронавигации ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский
государственный университет гражданской авиации»

г. Санкт-Петербург

DOI 10.31483/r-86000

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ И ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА

***Аннотация:** статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме – рациональной оптимизации организационной структуры и численности персонала без весомого ущерба для предприятия. Цель исследования – раскрыть понятие оптимизации; рассмотреть необходимость принятия управленческих решений по грамотной оптимизации, с получением максимального эффекта при меньших затратах; проанализировать каким образом это достижимо, на что это может повлиять, за счёт чего можно и нужно принимать решения об оптимизации организационной структуры и численности персонала. Научная новизна заключается в том, что условия настоящего мирового кризиса новые и для его преодоления нужны нестандартные подходы к принятию ключевых решений руководителями предприятий. В результате выявлены основные подходы оптимизации организационных структур, кратко структурирован процесс оптимизации численности персонала и указаны популярные, качественные методы, за счёт которых процесс оптимизации может пройти «безболезненно» для любой организации.*

***Ключевые слова:** оптимизация, организационная структура, численность персонала, управление, управленческие решения, конкуренция.*

Потребность в оптимизации организационной структуры и численности персонала предприятия возникает в целях повышения управляемости большого количества подразделений и необходимости адекватно реагировать на обостряющуюся конкуренцию, а также в связи со стремлением к организационному развитию и получением максимального эффекта при наименьших затратах.

Оптимизация организационной структуры должна проводиться с учетом стратегии функционирования предприятия.

Реализация проекта оптимизации предполагает принятие управленческих решений по регламентированию взаимодействия подразделений и их зон ответственности, устранению дублирующих функций,

эффективному распределению полномочий, обеспечению соответствия численности и квалификации персонала, выполняемым функциям, регламентированию процедур выполнения работ, централизацию либо децентрализацию функций управления [1, с. 97].

Чаще всего при оптимизации организационных структур руководители компаний используют функциональный, организационный и проектный подходы [3, с. 127].

При функциональном подходе в рамках одного подразделения несколько функций объединяются в одной должностной позиции, которые ранее дублировались или выполнялись несколькими сотрудниками.

Организационный подход предполагает сокращение уровней подчиненности, укрупнение нескольких подразделений в одно.

Проектный подход предполагает оптимизацию системы управления на основе опыта аналогичных компаний.

Оптимизации организационной структуры должна предшествовать комплексная диагностика функционирования предприятия и, в частности, анализ существующей организационной структуры. Сущность анализа организационной структуры предприятия заключается в исследовании существующих организационно-структурных единиц и их взаимосвязей.

При оптимизации организационной структуры должна учитываться ее ясность, то есть каждый сотрудник должен знать, куда ему обращаться за информацией, помощью, решением; организационная структура должна способствовать самоконтролю и мотивации, расходы на управленческий аппарат должны быть в известном соотношении с финансовыми результатами деятельности компании; она должна быть гибкой (быстро реагировать на изменения внутренней и внешней среды), способствовать непрерывному обучению, содержать минимум уровней управления.

Процедура оптимизации численности персонала начинается с его планирования. Проводится детальное сопоставление потребности и наличия рабочей силы, выявленное несоответствие ложится в основу плана оптимизации, который предполагает легитимные способы высвобождения персонала путем сокращения численности, предоставления отпусков без сохранения заработной платы, перевод на неполный рабочий день или неделю, несоответствие занимаемой должности в результате аттестации сотрудников. Поощряется активизация естественного выбытия персонала уходами на пенсию [2, с. 206].

Сокращение численности так же достигается путем прекращения приема на работу, создание портрета идеального сотрудника при отборе и найме персонала, чтобы избежать принятия лишних

кандидатов, обучение и возможности ротации кадров без найма дополнительного персонала.

В условиях экономии кадровых и финансовых ресурсов предприятия закрывают отдельные подразделения и получают возможность сконцентрировать ресурсы и усилия на ключевых видах деятельности, повышая производительность труда. Они передают ключевые обязанности внешним исполнителям – аутсорсинговым компаниям.

Оптимизация работы является единственно правильным способом приспособить численность работников предприятия к быстроизменяющимся, экономическим, современным условиям. Сокращение числа работников, как вариант решения проблемы, нехватки финансирования фонда оплаты труда, является некомпетентным. В настоящий момент, многие организации прибегают именно к этому варианту решения всех своих проблем. Лучшим решением в такой нестандартной ситуации будет провести глубокий анализ финансовых средств, оценить риски и возможности предприятия, разделить персонал на «ядро» и «периферию». «Ядро» – один из видов сегментации персонала, который приносит максимальную прибыль предприятию, то есть это работники, которые выполняют основную деятельность предприятия, связанную с производством продуктов и услуг. Они являются своеобразным «мотором» организации, без него все остальные группы не имеют смысла.

«Периферия» – один из видов сегментации персонала, выполняющая вспомогательные функции, для поддержания нормального состояния и развития предприятия, их доля в принесении прибыли предприятию не является основной.

Оптимизация персонала на предприятии должна сводиться к перераспределению работников, некому делению на группы. Группа работников с отрицательной прибылью и группу, которой присуща положительная прибыльность. Данное перераспределение заключается в следующем:

- следует выявить на «периферии» работников, у кого условная убыточность больше остальных;

- провести анализ должностных инструкций всех работников данной группы. Желательно провести максимальную унификацию их общих позиций;

- далее, следует проанализировать у кого индивидуальных трудовых обязанностей меньше, чем у других.

В данной ситуации нельзя принимать во внимание только лишь количественный показатель обязанностей и производительности труда персонала. Здесь важен исключительно индивидуальный подход к каждому работнику;

– выделить перечень «уникальных» обязанностей, у каких работников они есть и у кого их больше.

Целью проведения анализа трудовых обязанностей группы «периферии» заключается в том, чтобы выявить те должностные инструкции, «уникальные» обязанностями которых можно распределить среди других работников [4].

Руководство предприятий не должно полагаться на массовое увольнение и запускать процесс оптимизации только в том ключе, если перераспределить трудовые обязанности, произвести ротацию кадров, то образуются человеческие ресурсы. Как раз из них и можно в дальнейшем вырастить ту самую группу «ядро» и при этом не потерять квалифицированных многофункциональными кадры. «Ядро» понимается как ключевая группа работников, генерирующая валовую прибыль предприятия. При рациональном подходе предприятие не плодит безработных, а как раз-таки увеличивает количество уникальных генераторов прибыли за счёт избавления от неэффективной деятельности.

Оптимизация организационной структуры и численности персонала призвана упростить за счет уменьшения количества связей и подчинения процесс принятия управленческих решений, а значит повысить эффективность функционирования менеджмента организации.

Список литературы

1. Лафта Дж.К. Теория организации [Текст]: – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 416 с.
2. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст]: – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 492 с.
3. Петров А.А. Основы управления [Текст]. – М.: Проспект, 2013. – 212 с.
4. Оптимизация работников и труда на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arprime.ru>

Манафов Тельман Сахибович

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации»

г. Санкт-Петербург

СУЩНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация: в статье рассматриваются понятия «инвестиция», «инвестиционная деятельность», «инвестиционный проект». Изучаются показатели, основанные на учетных и дисконтированных оценках, такие как срок окупаемости инвестиций и индекс рентабельности инвестиций. Также, статья посвящена

вопросам целесообразности и доходности осуществления краткосрочных и долгосрочных инвестиций. Автор подчеркивает, что оценка эффективности проекта в связи с этим производится путем динамических и статических методов.

Ключевые слова: инвестиции, методика, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект.

Предпринимательская деятельность является многосторонним процессом получения прибыли, который тесно связан с инвестиционной деятельностью. Вложения разных видов ресурсов, как финансовых, так и каких-либо иных, являются неотъемлемой частью предпринимательской деятельности, без которых дело не будет развиваться. Именно поэтому инвестиционную и предпринимательскую деятельность можно назвать смежными отраслями, которые являются неразрывными процессами, переплетающимися между собой.

В Федеральном законе от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее – Закон об инвестиционной деятельности), рассматриваются следующие понятия:

Под инвестициями понимаются финансовые активы и иное имущество, а также права, имеющие денежную оценку, которые вкладываются в объекты хозяйственной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иных положительных эффектов;

Под инвестиционной деятельностью подразумевается вложение инвестиций и осуществление иных действий, направленных на получения прибыли и (или) достижения иных положительных эффектов.

Главную роль в решении инвестиционных задач занимает оценка целесообразности и экономической эффективности инвестиций. Одним из важных и актуальных вопросов является разработка и применение методик расчета экономической эффективности инвестиций. Разработкой методик оценки экономической эффективности инвестиций занимались как зарубежные, так и отечественные ученые.

В разработку методик расчета оценки эффективности инвестиционных проектов внесли вклад многие отечественные ученые, такие как Д.А. Ендовицкий, П.Л. Виленский, К.И. Воронов, А.Б. Идрисов, В.В. Ковалёв, В.Н. Лившиц, И.В. Липсиц, Е.С. Стоянова, Е.М. Четыркин, В.Д. Шапиро, В.В. Шеремет и др.

В ходе реализации инвестиционного проекта, инвестор преследует некоторые заранее поставленные цели. В экономической теории исторически сложилась и укрепилась классификация целей,

которые преследует инвестор в ходе реализации того или иного инвестиционного проекта. Данные цели можно разделить на две большие категории: цели, связанные с удовлетворением растущих потребностей инвестора, и цели, связанные с развитием и оптимизацией, имущественного и экономического положения фирмы.

Также цели могут быть отражены в стоимостном выражении (через различные показатели), например: максимизация прибыли; увеличение объемов реализации товаров; рост объемов товарообращения; минимизация издержек; оптимизация инвестиционных расходов и т. д.

Рассматривая инвестиционную деятельность как некую сущность или же объект приносящих доход, отечественная наука рассматривает понятие эффективности капитальных вложений с точки зрения соотношения результатов деятельности к затраченным ресурсам на их получение.

На текущий момент Министерством финансов Российской Федерации утверждены методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций и их классификации по рискам для финансирования.

Согласно утвержденным методическим рекомендациям, показатели подразделяются следующие группы: показатели коммерческой эффективности, отражающие финансовые результаты реализованного проекта для его участников; показатели бюджетной эффективности, демонстрирующие финансовые результаты в ходе реализации проекта для всех уровней государственного бюджета; показатели экономической эффективности, учитывающие результаты и затраты, возникшие в результате реализации инвестиционного проекта, не являющиеся прямым отражением финансовых интересов участников проекта и допустимые в виде стоимостного измерения.

Ссылаясь на методические рекомендации, в инвестиционном проекте должна рассчитываться система показателей демонстрирующая эффективность инвестиции и отражающая соотношение затрат и результатов в ходе реализации проекта, и позволяющая говорить об экономической целесообразности выбора инвестиционного портфеля.

Показатели эффективности инвестиций можно классифицировать на основе нижеперечисленных признаков:

- 1) по функции обобщающего критерия, выступающего в роли показателя экономической эффективности инвестиций;
- 2) по способу сопоставления денежных затрат и результатов, полученных в разные временные периоды:

Статистические показатели, основаны на учетных оценках, а динамические – на дисконтированных оценках.

К статистическим показателям можно отнести:

– срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP);

– коэффициент эффективности инвестиции (Accounting Rate of Return, ARR).

Динамические показатели включают в себя:

– индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI);

– чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость – Net Present Value, NPV);

– внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, IRR);

– модифицированная внутренняя норма рентабельности (Modified Internal Rate of Return, MIRR);

– срок окупаемости для дисконтируемых денежных потоков инвестиции (Discounted Payback Period, DPP).

Необходимо отметить, что осуществляется учет критериев, по принципам на которые они отвечают, непосредственно при оценке эффективности инвестиционного проекта:

– изменение стоимости денег во времени;

– расчет альтернативных издержек; расчет на основе возможных изменений параметров проекта;

– расчеты на основе существующего денежного потока, а не бухгалтерских и статистических показателей;

– отражение и учет прогнозируемой инфляции в отчете;

– расчет возможных рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта.

Принять взвешенное, оптимальное инвестиционное решение поможет совокупность методов и критериев оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, как на уровне микро-, так и на уровне макроэкономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/

2. Лаптева А.М. Инвестиционное право: учебник для бакалавриата и магистратуры / А.М. Лаптев – М.: Юрайт, 2019. – 535 с.

3. Аскинадзи В.М. Инвестиции. Практикум : учеб. пособие для академического бакалавриата / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова. – М.: Юрайт, 2016. – 399 с.

КОНСТИТУЦИОННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРАВО

Гарифуллина Алсу Ринатовна

канд. юрид. наук, доцент

Юн Лариса Владимировна

канд. юрид. наук, старший преподаватель

Казанский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет правосудия»

г. Казань, Республика Татарстан

О КОНСТИТУЦИОННОМ ПРАВОСУДИИ В АВСТРИИ И БЕЛЬГИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы организационно-правовой структуры в Австрии и Бельгии. Подчеркивается, что Конституционный суд каждого из рассматриваемых европейских государств обладает своими индивидуальными, уникальными чертами и характерными признаками. Делается вывод о том, что организационно-правовая структура осуществляемого конституционного правосудия в данных государствах отличается как внутренней специфической организацией, так и компетенциями, возложенными как на судей, так и на аппарат конституционных судов, что позволяет говорить о высокой значимости осуществления конституционного правосудия.

Ключевые слова: конституционное правосудие, Конституционный суд, права и свободы человека и гражданина.

Вопросам конституционного правосудия уделяется достаточно серьезное внимание в связи с тем, что оно является важнейшим элементом для судебной системы в любом государстве мира [3]. В данной статье мы рассмотрим вопросы организационно-правовой структуры Конституционных судов в таких европейских странах как Австрия и Бельгия.

В октябре 2020 года в Австрии отметит свое 100-летие Основной закон государства. В связи с этим масштабным событием предполагается ряд мероприятий (издание Конституции Австрии в виде журнала, проведение лекций для школьников и прочтения ими текста Федеральной Конституции и другие важные события). 30 января 2020 г. на итоговой презентации в VERFASSUNGSGERICHTSHOF Австрии были подведены итоги за время деятельности суда и

сообщено о том, что австрийские граждане должны знать Основной закон государства.

Конституционный суд Австрии состоит из 14 конституционных судей (президент, вице-президент и двенадцать других членов). Есть также шесть «заместителей», которые помогают в решении вопросов по рассматриваемым делам, если один из участников не сможет принять участие по причине болезни. Члены и заместители членов назначаются федеральным президентом. Федеральное правительство имеет право предлагать пост президента и вице-президента. Федеральное правительство Конституционного суда Австрии назначает шесть конституционных судей и трех заместителей членов. Других шесть членов и трех заместителей членов предлагают по 1/2 Национальный и Федеральный советы. Также, как и во всех конституционных судах в мире, их назначение является политическим решением, конституционные судьи действуют полностью независимо после вступления в должность, а не по партийным политическим принципам. Все члены и заместители членов Конституционного суда Австрии должны иметь соответствующую квалификацию, которая приобретается при помощи многолетней профессиональной практики в должности (судей, профессора одного из университетов, федеральные чиновники, юристы) [5].

Правосознание, внутренне убеждение, сложившееся на базе жизненного опыта, а также в ходе рассмотрения конкретного дела, имеет существенное значение при осуществлении судебной власти, – справедливо отмечает В.Е. Чиркин [2]. Безусловно в правоприменительной деятельности судей наличие высокого уровня правосознания и жизненного опыта являются важнейшими элементами при осуществлении правосудия, в том числе конституционного.

Заседания Конституционного суда назначаются Президентом по мере необходимости. Сессии проводятся, как правило, четыре раза в год (март, июнь, октябрь и декабрь). В период между сессиями проводятся обсуждения и консультации по ряду юридических дел. В случае необходимости Президент Конституционного суда Австрии организует однодневную или же многодневную «промежуточную сессию». В основном Конституционный суд Австрии принимает решение полностью, т. е. в присутствии президента, вице-президента и других двенадцати членов. Президент распределяет поступающие дела докладчику, устанавливает консультативные правила, организует переговоры, председательствует на переговорах и обсуждениях и подписывает решения, а также протоколы [5].

Как отмечает С.А. Белов: «Прецеденты как в виде обязательных отдельных решений, так и в виде обязательности сложившейся последовательной практики вызывают много возражений и споров.

Однако, многие конституционные суды Центральной Европы признают обязательность следования сложившейся практике» [1]. Как видно из осуществления конституционного правосудия в Австрии прецедентное право по мнению Президента Конституционного суда Австрии активно используется в практике данного европейского государства.

Анализируя модели современного конституционного судебного контроля, С.Э. Несмеянова подчеркивает, что: «После Второй мировой войны возникает европейская модель судебного конституционного контроля» [4], главной особенностью которой является рассмотрение споров о конституционности актов.

В сферу компетенции VERFASSUNGSGERICHTSHOF Австрии входят также вопросы по рассмотрению жалоб на решения органов управления, в том случае, если гражданин, подавший жалобу, заявляет о том, что решением данного органа нарушено его право, гарантированное законом. В связи с этим положением все государственные органы и другие учреждения, выполняющие государственные функции, обязаны соблюдать Конституцию. В случае предполагаемого нарушения Конституции Федеральный конституционный орган создает Конституционный суд как орган, который должен принять окончательное решение и, при необходимости, исправить неправомерную ситуацию. Именно по этой причине его часто называют «хранителем Конституции».

В отличие от Конституционного суда Австрии Конституционный суд Бельгии является судебным органом, состоящим из двенадцати судей, назначаемых королем на всю жизнь из списка двух кандидатов, которые выдвигаются Палатой депутатов и Сенатом большинством не менее двух третей голосов присутствующих членов, которые следят за соблюдением конституции и законодателями в Бельгии. Шесть судей ведут судопроизводство на голландском языке и шесть – на французском. Один из судей должен иметь достаточные знания немецкого языка.

Для назначения на должность судьи Конституционного суда Бельгии предъявляются следующие требования (достижение гражданином 40 лет, наличие высшего юридического образования, прохождение конкурсного экзамена). Судьи могут занимать свои должности до семидесяти лет. Должность судьи не совместима с осуществлением иных функций. Судьи двух языковых групп избирают своего президента; поочередно, два президента действуют в качестве «действующего президента» в течение одного года с 1 сентября. Суду помогают спикеры, наполовину говорящие по-голландски и наполовину говорящие по-французски. Конституционный суд Бельгии имеет голландскоязычного и франкоязычного

регистратора, назначает административный персонал, работающий в различных департаментах, имеется собственная годовая система финансирования, которая призвана позволить ему функционировать в условиях полной независимости. Конституционный суд Бельгии может аннулировать неконституционные и отменять законы, указы и распоряжения за нарушение Раздела II Конституции (статьи 8–32 о правах и свободах бельгийцев), статьи 170 и 172 (законность и Равенство в вопросах налогообложения) и 191 (защита иностранцев), а также против правил о разделении обязанностей, содержащихся в конституции, законов, реформирующих институты, и против пункта 1 статьи 143 Конституции (принцип федеральной лояльности) [6].

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что организационно-правовая структура в таких европейских государствах как Австрия и Бельгия отличается своими уникальными особенностями, которые в свою очередь определяют процесс осуществления конституционного правосудия судебными органами конституционного контроля.

Список литературы

1. Белов С.А. Вызовы прецедентного права конституционным судам Центральной и Восточной Европы / С.А. Белов // Журнал Конституционного правосудия. – 2020. – №1. – С. 32–39.
2. Конституционное право зарубежных стран: учебник / В.Е. Чиркин. – 9-е изд. перераб. и доп. – М.: Норма: Инфра-М, 2019. – 528 с.
3. Лебедев А.Б. Взгляды на конституционализм в истории российской и зарубежной философско-правовой мысли / А.Б. Лебедев, Р.Ф. Степаненко, Г.Н. Степаненко // Образование и право. – 2019. – №3. – С. 214–218.
4. Несмеянова С.Э. Конституционный судебный процесс: учеб. пособие / С.Э. Несмеянова. – 2-е изд. – М.: РИОР: Инфра-М, 2018. – 200 с.
5. Verfassungsgerichtshof: Überblick [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vfgh.gv.at/verfassungsgerichtshof/verfassungsgerichtshof_ueberblick.de.html (дата обращения: 11.06.2020).
6. Constitutional Court of Belgium [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.const-court.be/> (дата обращения: 12.06.2020).

Гарифуллина Алсу Ринатовна

канд. юрид. наук, доцент

Юн Лариса Владимировна

канд. юрид. наук, старший преподаватель

Казанский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет правосудия»

г. Казань, Республика Татарстан

СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ КОНСТИТУЦИОННЫХ СУДОВ В АВСТРИИ И ПОРТУГАЛИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

***Аннотация:** в статье рассматривается исторический процесс развития судебных органов конституционного контроля в Австрии и Португалии. Авторы подчеркивают, что интересным аспектом является зарождение Конституционного Суда в Австрии, так как именно он является самым «старейшим» органом конституционного контроля. Отмечается, что Конституционный Суд Португалии, несмотря на свой не очень длинный период функционирования отличается поэтапным зарождением органа конституционного контроля. Изначально функции по осуществлению конституционного контроля были возложены на Конституционную комиссию, которая в свою очередь была подведомственна Национальной Ассамблеи Республики Португалия.*

***Ключевые слова:** конституционное правосудие, проверка конституционности законов, историческое развитие судебных органов конституционного контроля.*

История развития конституционных судов уходит «в глубь» своих исторических корней. Анализу конституционной юрисдикции в различных зарубежных государствах уделяется достаточно серьезное внимание.

Создание конституционных судов было продиктовано необходимостью защиты прав и свобод человека и гражданина высшим судебным органом конституционного контроля, укреплением правопорядка в ряде зарубежных государств путем проверки законности принимаемых нормативно-правовых актов и приведение их в соответствие с Основным законом многих европейских государств [5].

Первым конституционным судом был Конституционный Суд Австрии, созданный в 1920 г., идея создания которого принадлежит австрийскому юристу Гансу Кельзену.

«Особый институт высшего судебного надзора и контроля возник в Австрии с целью урегулирования отношения императорской администрации с администрациями имперских провинций в период введения в действие Конституции 1848 года» [3], – отмечает С.Э. Несмеянова.

По мнению В.Е. Сафонова, Е.В. Миряшевой «европейская (австрийская) модель, родоначальником которой является Австрия (1920 г.) опирается на взаимосвязь принципов верховенства конституции и верховенства парламента» [4].

Это, по существу, определило обязанности Конституционного Суда Австрии, которые находятся в сфере его компетенции и в настоящее время. Президент, Вице-президент и половина его членов и заместителей были избраны пожизненно Национальным советом, а другая половина – Федеральным советом.

В период длительного исторического периода формирования Конституционного Суда Австрии каждый небольшой исторический период времени отличался своими уникальными особенностями. Вначале в Австрии был создан Административный Суд в лице судей, осуществляющих полномочия в сфере австрийского судопроизводства. Впоследствии был сформирован судебный орган конституционного контроля, на который был возложен ряд соответствующих полномочий (ответственность за проверку законности международных договоров, пересмотр законов и постановлений и др.).

Одним из нововведений которое вступило в силу 1 января 2015 г. была так называемая «юридическая жалоба» (заявка стороны на контроль стандартов). Это средство правовой защиты позволило любой стороне разбирательства в обычном (уголовном или гражданском судопроизводстве) обратиться в Конституционный Суд с апелляцией против судебного решения, принятого в первой инстанции, для удаления правовых норм, применимых в соответствующем судебном разбирательстве. В то же время круг лиц, имеющих право подать заявление, был расширен, поскольку в будущем законы могут быть оспорены любым обычным судом – даже если он обладает юрисдикцией в первой инстанции – из-за неконституционности в Конституционном суде [7].

Например, право на «подачу заявления о проверке конституционности законодательных актов могут использовать федеральное правительство, правительства субъектов федерации или 1/3 депутатов федерального или регионального представительного органа. В этих случаях речь идет об абстрактном конституционном контроле» [2].

Конституционный Суд Австрии, будучи ответственным за пересмотр нормативных правовых актов в смысле объединяющей конституционной юрисдикции, играет ключевую роль в ее развитии и на современном этапе своего существования. Важным этапом в деятельности конституционных судов является проведение всевозможных конференций, форумов, дебатов где судьи конституционных судов ряда европейских государств могут обменяться опытом по рассмотрению вопросов в сфере охраны и защиты прав и свобод человека и гражданина, обсудить актуальные вопросы, связанные с соблюдением, охраной и защитой прав и свобод человека и гражданина, вопросами соотношения принимаемых законов на территории того или иного государства с конституционными нормами Основных законов, разрешение ряда политических, экономических и социальных вопросов во взаимоотношениях с органами государственной власти и главами государств. Одним из таких органов является Венецианская комиссия Совета Европы.

Венецианская комиссия Совета Европы существует более 30 лет. Одной из приоритетных задач является оказание помощи различным государствам мира в модернизации их правовых систем в соответствии с международными стандартами в области демократического развития прав человека и верховенства права. «Комиссия позиционирует себя как «независимый форум по обмену идеями в сфере конституционного права», – справедливо отмечает Т.Я. Хабриева [6].

Под эгидой комиссии проходит Всемирная конференция конституционного правосудия, Венецианский форум конституционных судов, Совет по демократическим выборам. Будучи консультативным органом, Венецианская комиссия является и единственным органом Совета Европы, разрабатывающим научно-практические заключения по вопросам конституционного права [6].

В отличие от конституционного правосудия Австрии история развития конституционной юрисдикции в Республике Португалии начинается свое существование только с 1982 г. Проанализировав историю зарождения Конституционного Суда Португалии, хотелось бы отметить, что в начале XIX в. монархические конституции, в частности Конституция Португалии, не предусматривали какой-либо формы обеспечения конституционными судами. На основании этого можно сказать о том, что оценка конституционности носит исключительно политический характер, так как органы, которые отвечали за конституционный контроль, являлись политическими. Однако проблемы конституционного контроля обсуждались в начале XX в., как диктаторские указы, имевшие силу закона с целью роспуска судов.

Переход от монархии к республике отразился и на процессе формирования и организации конституционного правосудия в Португалии. 1 июля 1907 г. была введена система «концентрированного контроля» конституционности, целью которого являлось недопущение судебного пересмотра законов. Впервые принцип юрисдикционного контроля находит свое закрепление в Конституции 1911 г. Португалии. В статье 63 Основного закона Португалии была закреплена норма о том, что в случае возникновения споров судебная власть будет опираться на нормы и принципы Конституции. В начале зарождения конституционного судопроизводства предлагались идеи о том, что разрешение споров о конституционности законов будут рассматриваться обычными судами, однако суды отказывались от выполнения данной функции, считая ее неофициальной. Впоследствии поступали предложения о возложении полномочий по контролю конституционности в Верховном суде, но эти идеи также были отклонены [8].

В постреволюционный период наряду с юрисдикционным контролем существовал и политический контроль конституционности под ответственностью Национальной ассамблеи Португалии. Позднее появляется специальный орган конституционного контроля – Конституционная комиссия. С одной стороны, это был вспомогательный орган Революционного Совета Португальской республики, с другой – высшим судебным органом конституционного контроля. Хотелось бы отметить, что фактически апрель 1983 г. является первоначальным этапом зарождения конституционного судопроизводства в Португалии. Конституционный Суд Португалии прошел множество этапов для того, чтобы на территории Португалии было сформировано конституционное правосудие, которое и по сей день охраняет конституционные права и свободы граждан Португалии [8].

Важным аспектом в деятельности Конституционного Суда Португалии на первом этапе своего существования является его вступление в Конференцию европейских конституционных судов, ассоциацию, созданную в начале 70-х гг. с целью углубления отношений между германским, итальянским, швейцарским, австрийским и югославским конституционными судами, и с тех пор Португальская Республика стала площадкой для проведения форума, посвященного вопросам европейского конституционного правосудия.

Впервые вопрос об образовании европейской комиссии был озвучен на VII Европейской конференции конституционных судов в г. Лиссабон (Португалия) в 1987 г [6].

Помимо активного участия в развитии конституционного правосудия в Европе Конституционный Суд Португалии внимательно

следит за созданием иберо-американского пространства для сотрудничества в сфере конституционного контроля.

Конституционное правосудие направлено, прежде всего, «на охрану национальных интересов, в том числе государственного суверенитета как важнейшей основы конституционного строя, а также на обеспечение верховенства конституционных ценностей (вытекающих из положений национальной конституции и концепции конституционализма), таких как демократия, права и свободы человека, гарантии их защиты, в том числе с помощью наднациональных механизмов, международное право как часть права страны» [1].

Резюмируя вышеизложенное, хотелось бы отметить, что Конституционные Суды Австрии и Португалии, имея интереснейший процесс исторического развития, и сегодня являются активными участниками осуществления конституционного правосудия. В настоящее время эти два органа судебного конституционного контроля создают новые актуальные проекты, заключают соглашения, проводят различные конференции, форумы, дебаты, коллоквиумы, на которых решаются важные вопросы, связанные с осуществлением конституционного правосудия, разрешением спорных вопросов с определением конституционности либо не конституционности принимаемых законов на территории того или иного европейского государства, направленных, прежде всего, на соблюдение, охрану и защиту конституционных прав, свобод и гарантий предоставляемых гражданам.

Список литературы

1. Грачева С.А. Конституционное правосудие и реализация решений Европейского Суда по правам человека: научно-практическое пособие / С.А. Грачева. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ; Юридическая фирма «Контракт», 2012. – 240 с.
2. Хольцингер Г. Некоторые особенности конституционного правосудия в Австрии. Конституционный контроль: доктрина и практика: материалы международной конференции, посвященной 20 летию Конституционного Суда Российской Федерации (Санкт-Петербург, 28–29 октября 2011 г.) / Г. Хольцингер; под ред. В.Д. Зорькина. – М.: Норма, 2012. – 464 с.
3. Несмеянова С.Э. Конституционный судебный процесс: учеб. пособие / С.Э. Несмеянова. – 2-е изд. – М.: РИОР; Инфра-М, 2018. – 200 с.
4. Сафонов В.Е. Конституционное право зарубежных стран. Общая часть: учебник для вузов / В.Е. Сафонов, Е.В. Миряшева. – М.: Юрайт, 2020. – 351 с.
5. Лебедев А.Б. Взгляды на конституционализм в истории российской и зарубежной философско-правовой мысли / А.Б. Лебедев, Р.Ф. Степаненко, Г.Н. Степаненко // Образование и право. – 2019. – №3. – С. 214–218.
6. Хабриева Т.Я. Венецианская комиссия как субъект интерпретации права: монография / Т.Я. Хабриева. – М.: Статут, 2018. – 334 с.
7. Сайт Конституционного Суда Австрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vfgh.gv.at/medien/Vortraege_Wiederin_und_Jabloner.de.php (дата обращения: 13.05.2020).
8. Сайт Конституционного Суда Португалии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tribunalconstitucional.pt/tc/home.html> (дата обращения: 14.05.2020).

Лавицкая Марина Ивановна

д-р ист. наук, доцент, профессор
ФГБОУ ВО «Российский государственный
гуманитарный университет»
г. Москва

ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА

Аннотация: в статье автором рассматривается генезис конституционно-правового механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина в исторической ретроспективе. Автор приходит к выводу, что на протяжении всех эпох он проходил трудный путь развития и, соглашаясь с тем, что само наличие механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина свидетельствует о социальной зрелости государства, постулирует, что уровень зрелости государства должен коррелировать с уровнем зрелости самого общества для проведения эффективных реформ, а также с правильным социальным восприятием и функционированием конституционно-правового механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина.

Ключевые слова: достоинство личности, права и свободы человека и гражданина, конституционно-правовой механизм обеспечения прав и свобод человека и гражданина, органы внутренних дел.

По справедливому замечанию Р. Ягудина, само наличие механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина свидетельствует о социальной зрелости государства [12, с. 1]. Дополним его мысль: как нам кажется, уровень зрелости государства должен коррелировать и с уровнем зрелости самого общества, которому тоже могут быть непонятна необходимость и потребность не то, что в наличии этого механизма, но даже сам факт существования прав и свобод. Поэтому необходимо поступательное его внедрение, которое следует соотносить с самой идеей и практикой распространения прав человека в различных сегментах общества.

С какого момента можно говорить о наличии в нашем государстве складывающегося механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина – вопрос в науке дискуссионный. Вышеупомянутый Р.А. Ягудин, будучи приверженцем формационной концепции, рассматривая, правда, более узкую тему (механизм обеспечения защиты конституционных прав и свобод человека и гражданина), полагает, что этот процесс делится на три этапа, которые он связывает с разными типами общественных отношений, обозначая

первый из них как период от рабовладения до становления капиталистических отношений, рамки второго временного периода он ограничивает октябрьской революцией 1917 года, затем из его исследования полностью выпадает советский период (возможно, потому что он не считает возможным рассматривать механизм обеспечения защиты прав в тоталитарном государстве, в котором они, во многом, были сугубо формальными, хотя и официально продекларированными на конституционном уровне). Начало развития третьего этапа, по его мнению, ещё незаконченного, он связывает с постсоветской историей нашей страны, и началом его он считает принятия её Основного закона, т. е. 1993 год.

Тогда как другие исследователи не придерживаются такой периодизации, больше связывая её этапы с состоянием общественного сознания. Например, С.В. Рыбак, полагая, что конституционно-правовой механизм обеспечения прав и свобод человека и гражданина прошел в нашей стране долгую, трудную историю своего становления и развития и был трагичен, первым этапом зарождения не самого механизма, а его некоторых элементов, считает период правления императора Александра II, ознаменовавшегося проведением ряда реформ разной степени полноты и завершенности, и либерализацией общественного сознания. Затем, с установлением советской власти, с ее точки зрения, этот процесс значительно затормозился, в том числе, из-за складывания административно-командной системы, и только в современный период этот механизм получил возможность полноценно оформиться и окончательно сложиться [10, с. 172]. До эпохи «великих реформ», по её мнению, права и свободы в Российской империи практически игнорировались. Это утверждение представляется весьма спорным и не соответствующим действительности.

Вестернизация, проведенная Петром Первым, фактически являлась насаждением на славянскую ментальность западного образа жизни и элементов устройства западного общества. Процесс был сложным, не всегда удачным во всех реформируемых областях и сферах. Восприятие перемен обществом, которое было весьма консервативным, было, скорее, негативным, что делало необходимым проведение преобразований авторитарными методами, чего Петр I и сам совершенно не скрывал. Так, например, в указе от 27 октября 1699 г. было прямо сказано: «Буде волей не похотят, хотя в неволю». Методы принуждения использовались не только при образовании купеческих компаний по западному образцу, чему был посвящен вышеупомянутый указ, но и во всех сферах. В таких условиях антропоцентричность и гуманизм, составляющие сущность античной цивилизации, на которой западная цивилизация и основывается, остались за рамками внимания царя-реформатора. Кроме того, состояние общественного сознания не позволяло применять

гуманистические методы и принципы, включая принципы обеспечения прав человека. Общая жестокость нравов приводила к тому, что первый император, проектируя свои нормативно-правовые акты, в качестве наказания за большинство преступлений предусматривал простую и квалифицированную смертную казнь. Попытки как способ получения признательных показаний обвиняемого активно использовались в уголовном процессе.

Некоторое смягчение общественных нравов, инициированное императрицей Елизаветой Петровной, за 20 лет своего правления не подписавшей ни одного именованного указа о применении смертной казни, в целом, качественно не изменило общественного сознания, и не может свидетельствовать о зарождении механизма обеспечения права и свобод, тем более, что её инициатива последующими правителями поддержана не была.

Предпринятая Екатерина II попытка юридически оформить словное общество была удачной только для некоторых из сословий (дворянство, мещанство), а применительно к крестьянскому сословию и предоставлению прав его представителям ее попытки так и остались проектами. «Наказ» её как документ, основанный на идеях французского просвещения, не был воспринят даже представителями дворянства из числа депутатов, обсуждавших этот документ. Его содержание было значительно выхолощено теми поправками, которые они вносили, а идея ответственности власти перед обществом показалась им не только не своевременной, но и фактически крамольной. А.В. Оболонский по этому поводу указывает: «Дворянская цензура вычеркнула более половины документа, в том числе около 20 статей, где говорилось о мерах против злоупотребления властью, целях государственной деятельности и т. д.» [9, с. 45].

В эпоху правления её внука Александра уже признавалась необходимость уважения достоинства личности не только в отношении дворян. Например, именно благодаря очень либеральным воззрениям и просвещенности Александра I в 1801 году произошла окончательная отмена пытки как способа доказывания в процессе (Указ императора от 27 сентября этого года), «как стыд и укоризну человечеству наносящее» [8, с. 7], что привело правоприменителей, отнюдь не обладавших таким уровнем правосознания, как данный император, в растерянность и недоумение.

В советской трактовке восстание декабристов подавалось как прообраз революционного движения, в котором лучшие люди Российской империи были озабочены положением народа, которое признавали нетерпимым. Так в уставе «Союза благоденствия» было отмечено: «Союз старается укрощать и искоренять властолюбие и презрение прав человеческих и убедить всякого в истине, что каждый человек, какого бы сословия он не был, вправе оными пользоваться» [7, с. 245]. Воспринималось это не только как

проявление гражданского сознания, но и первые (пусть и не воплощенные в действительность) попытки подготовки конституционных документов, построенных на гуманистических принципах и призванных изменить государственно-политическое устройство империи. Муравьевский конституционный проект был гораздо более умеренным, чем «Русская правда» П. Пестеля, которая провозглашала первейшим правом право на личную свободу, а целью деятельности правительства считала её обеспечение и служение народу. Несмотря на столь радикальные воззрения, из декабристов только один человек пошел на освобождение своих крестьян от крепостной зависимости, что делает их либеральные воззрения весьма умозрительными, хотя и популярными в вольнодумной дворянской среде. Гораздо более адекватной реальности нам представляется версия про декабристов, в которой они представлены как соратники Константина, проигравшего во внутрдинастической борьбе своему брату, будущему императору Николаю I, а не активные сторонники идей народного освобождения.

С проведением либеральных реформ Александра II, вызванных потребностью в смягчении общественных нравов и приведением в соответствие им нормативно-правовой базы и социально-политических институтов, можно говорить о начале формирования механизма обеспечения прав и свобод личности. Согласно Судебным Уставам 1864 года появилась адвокатура в форме присяжных и частных поверенных, воспринявшая западные элементы этого института, сочетавшиеся с традициями, сложившимися в России. Демократизация общественной жизни дала новый импульс к развитию адвокатуры и поставила перед ней важную задачу: защита клиентов в уголовном процессе и оказывая юридическую помощь, адвокаты, тем самым, укрепляли основы права в стране и способствовали усилению позиций гражданского общества и его развитию.

Несмотря на прогрессивный характер этих преобразований, консервативная часть российского общества и государственная власть до конца 70-х годов относились к адвокатскому сообществу в виде присяжных поверенных довольно настороженно, это, на наш взгляд, было связано с трудностями продвижения в социуме демократических преобразований, что не только вызвало определенное неприятие адвокатуры в виде поверенных, но и попытки контрреформирования (в частности, в виде помещения поверенных под контроль суда) этого демократического института в 80-х гг. XIX в., оправдавшего надежды либеральной и отчасти революционной части общества, но именно этим восстановившего против себя власть. Однако стоит согласиться со справедливым мнением исследователей, полагающих, что «присяжная адвокатура в пореформенный период успела занять почетное место в социально-культурной жизни российского общества» [4], дав целую плеяду адвокатов,

ученых и общественных деятелей, в числе которых можно назвать: В.Д. Спасовича, П.А. Александрова, В.Д. Стасова, Ф.Н. Плевако, В.И. Жуковского, А.И. Урусова и многих других, ученых публицистов: А.И. Стропина, С.А. Муромцева, К.К. Арсеньева, Л.З. Слонимского, Г.А. Джаншиева и ряд других.

Нельзя не отметить, что во многом сознание общества, остававшее по-прежнему инфантильным и полуазиатским, оказалось, как выяснилось, не соответствующим инициированным государством европейским преобразованиям. Ввиду чего либерализация была воспринята как чувство вседозволенной свободы, а поддержание правопорядка – как помеха этому процессу и укрепление деспотичного самодержавия. Именно поэтому с подачи блестящей речи адвоката П.А. Александрова и напутственного слова председателя суда А.Ф. Кони была оправдана террористка В. Засулич, стрелявшая в генерал-губернатора Санкт-Петербурга Ф.Ф. Трепова, что вызвало откровенное ликование среди либеральной общественности и полную поддержку присяжным, внесшим оправдательный вердикт. Однако, несмотря на подобные воззрения интеллигенции и либеральных кругов общества вне зависимости от сословной принадлежности, а может, если рассуждать диалектически, и благодаря им, в Российской империи появляется значительное число исследователей, изучающих сущность правового государства и возможность построения его в Российской империи или привнесения его элементов в реальную действительность.

Б.А. Кистяковский отметил прямую взаимосвязь между функционированием правового государства и развитием идеи прав личности, по его мнению, необходим определенный уровень культуры человека, включая правовую культуру, что привело его к созданию теории правовой личности, которая, с одной стороны, достаточно свободна, чтобы реализовывать предоставленный ей спектр прав, а, с другой стороны, связана принципом законности и соблюдает правопорядок. Этот ученый также полагал, что процесс государственной защиты прав может рассматриваться в позитивном и негативном смысле. Он активизируется, когда нарушение прав уже состоялось, и правам требуется защита, тогда как более важный, позитивный аспект защиты права предполагает постоянное создание условий для их соблюдения.

С.А. Котляревский отмечал необходимость признания идеи естественных прав человека и предоставления возможности для каждого права на достойное существование, не связанного с борьбой за выживание.

В советской историографии было принято считать, что государственные органы, включая МВД, проводили волю государства, конечно же, реакционную, а прогрессивные воззрения оказались замкнуты в узком кругу либеральной общественности и не оказывали

влияния на государственную политику. Вместе с тем нельзя не признать, что это не соответствует реальной действительности: после взятия большевиками власти и отказа от исторического наследия Российской империи, в том числе, и на юридическом уровне, история и практики погибшей империи оказались оклеветаны и весьма демонизированы. Вспоминая пушкинское высказывание о том, что правительство – единственный европеец в России, можно сказать, что прогрессивные преобразования шли как раз «сверху», однако некритично воспринимались либеральной общественностью из-за её инфантильно-незрелого мышления, а на низовом уровне они не воспринимались из-за низкого уровня правовой культуры в целом, часто даже не осознавалась их необходимость. В этом нельзя винить низшие слои общества, поскольку культурогенез всегда происходит путем формирования культуры в высших классах, а потом её дальнейшего постепенного восприятия «сверху вниз» всеми членами общества.

МВД в этот период, поддерживая правопорядок, скорее, выполняло демпфирующую функцию на пути огульно-некритичного восприятия свободы как вседозволенности, не имея при этом и из-за этого хорошей репутации в глазах либеральной общественности, воспринимавшей его как тормоз на пути общественного прогресса. Хотя опыт французской революции мог бы научить тому, что революционные преобразования приводят только к существенному ухудшению положения всего социума по сравнению с предыдущей ситуацией.

В этих условиях даже личная безопасность членов партии большевиков не была гарантирована, их право на жизнь (не говоря уже о правах менее привилегированных граждан) государством не защищалось, несмотря на то, что во всех конституциях советской России, а позднее СССР и его республик это личное право, как и другие права, формально декларировались. Нельзя не отметить, что в советском государстве никогда не признавался на официальном уровне принцип неотъемлемости прав личности [6, с. 5], поскольку считалось, что индивидуальные права и свободы личности должны раствориться в правах коллективных.

Концептуально не соглашаясь в целом с просоветской трактовкой революционных событий, изложенной в диссертационном исследовании С.В. Гунича, поддержим его частное высказывание: «Концепция отмирания государства при коммунизме не содействовала, а наоборот, скорее мешала процессу формирования конституционно-правового механизма обеспечения прав и свобод личности» [5, с. 30]. Можно согласиться и с итоговым выводом Б. Эбзева, который справедливо отметил, что здание свободы большевики стали строить на пустом месте [11, с. 61], имея в виду, что

большевики все теоретические наработки дореволюционных теоретиков права и конституционалистов решительно отвергли.

Причем в процессе строительства личность и её права существенно считались столь несущественными и неважными, что даже в ООН в процессе голосования в 1948 году по поводу принятия Всеобщей Декларации прав человека, СССР при голосовании воздержался.

К 1977 году в советской союзной конституции оказался закреплен целый спектр прав и свобод. Спецификой закрепления экономических прав было принципиальное неприятие права частной собственности на средства производства (личная собственность допускалась, хотя и не могла использоваться в предпринимательской деятельности). КПСС с 1936 года упоминалась в советских конституциях, а с 1977 года была указана в конституции в качестве направляющей и руководящей силы советского общества. При этом КПСС никогда не регистрировалась Министерством юстиции СССР как общественная организация (тоже самое было с ВЛКСМ), то есть, этой организации де-юре не существовало в СССР. Финансы и бюджет КПСС были полностью непрозрачны, и не было известно, куда расходовались довольно большие средства: одними из источников финансирования КПСС были регулярные взносы членов партии (19 миллионов человек на 1988 год), доходы от издательской деятельности, доходы от Советского фонда защиты мира и так далее. Официально советское государство эту деятельность КПСС никак не регулировало и не контролировало. В 1988 году КПСС подала заявку на регистрацию в Минюст СССР как общественная организация. Однако известно точно, что в марте 1991 года КПСС подала другую заявку (вместе с ВЛКСМ). В ходе последующего судебного разбирательства в Конституционном суде РФ в ноябре 1992г. вокруг указа Бориса Ельцина от 25 августа 1991 года [1] и последующего указа о запрете деятельности КПСС и ее «российского отделения» [2] возникла коллизия: невозможно определить, какое имущество принадлежит КПСС, поскольку она не завершила в 1991 году процесс оформления имущества как общественная организация.

Таким образом, в странной государственной советской структуре КПСС имела конституционно-правовой статус «руководящей и направляющей силы», неясный с юридической точки зрения. В СССР как государстве «нового типа», постепенно превращавшемся в обычное государство, механизм обеспечения прав декларировался, но за защитой прав часто приходилось обращаться не в суд, а в партийные органы, что было намного эффективней, при этом сама КПСС, сосредоточив в своих руках контрольно-надзорные полномочия во всех ветвях власти, имела неопределенный правовой статус и неурегулированный юридический статус своего имущества.

Нельзя не отметить, что, несмотря на отсутствие интереса к правам личности, детерминированного коллективистскими ценностями, продекларированными советским государством, уровень обеспечения некоторых групп прав был значительно выше, чем в настоящее время (например, социальных), а ОВД и его центральное звено – милиция вызывали большую степень доверия по сравнению с постсоветским периодом. Авторитетность милиции подтверждалась отсутствием необходимости применять силовой ресурс к добропорядочным гражданам, к ним применялся в основном метода убеждения, а не принуждения. ОВД старательно формировали свой позитивный имидж различными способами (например, признавая важнейшим искусством кино, из-за формирования и поддержания позитивного имиджа А. Росточкину вручили премию МВД за роль положительного милиционера в фильме «Внимание, всем постам...»), однако и сотрудники ОВД в основной своей массе были нацелены именно на идею служения социалистическому обществу и защите прав граждан и действительно отличались подобающими профессиональными и личностными качествами.

Улучшение состояния прав человека на нормативном уровне, выразившееся в принятии 22 ноября 1991 г. Декларации прав и свобод человека и гражданина [3], в которой, во-первых, произошло изменение концепции восприятия системы прав и свобод человека и гражданина с позитивистской на естественную, во-вторых, социально-экономические права по значимости отказались на третьем месте после гражданских и политических (эта модель была практически полностью воспроизведена в Российской Конституции 1993 года, разработчики которой, по воспоминаниям Ю.Ю. Болдырева, вообще планировали поместить конституционную концепцию прав и свобод в первую главу, однако вынуждены были уступить ельцинским замечаниям, отстояв только упоминание о важности прав и свобод на уровне высшей ценности в ст. 2), в реальной действительности сопровождалось из-за разрушения СССР, перехода к новой общественно-политическим отношениям и строительства транзитарной экономики разгулом преступности, падением уровня законности и разрушением правопорядка, а также деформациями облика сотрудников ОВД, что постепенно вызвало со стороны социума по отношению к ним падение уровня доверия, восстановление которого ставил во главу угла Президент РФ Д.А. Медведев, инициируя реформу полиции.

Итак, если рассматривать генезис конституционно-правового механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина в исторической ретроспективе, то следует отметить, что на протяжении всех эпох он проходил трудный путь развития. В императорской России его рассвет пришелся на пореформенный период, но общество даже в это время не готово было к ответственному отношению

к свободе, и, во многом рассматривая ее как данность, требовало еще большего её уровня и усиления либерализма, поэтому, а не из-за реакционности императорской фамилии, вводить этот механизм для всех сословных групп ранее было бессмысленным. Резкое падение обеспечения прав и свобод после большевистского переворота делает невозможным даже существование его отдельных элементов, несмотря на то, что в советской России и позднее в СССР на уровне конституционной основы, которая во многом осталась фиктивной, а не воплощенной в реальную действительность, права и свободы уверенно декларировались, как и система гарантий их обеспечения. В послесталинском СССР произошло смягчение нравов, но некоторые права принципиально не признавались и не обеспечивались, исходя из специфики советского строя, хотя в целом уровень защиты отдельных групп социальных прав был выше, чем в современной РФ, как и уровень доверия к ОВД как субъекту, играющему важную роль в механизме обеспечения прав и свобод.

Список литературы

1. Указ Президента РСФСР от 25.08.1991 №90 «Об имуществе КПСС и коммунистической партии РСФСР» // Ведомости ВС народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. – 1991. – №35. – Ст. 1164.
2. Указ Президента РСФСР от 06.11.1991 №169 «О деятельности КПСС и КП РСФСР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/385>
3. Постановление ВС РСФСР от 22.11.1991 №1920–1 «О Декларации прав и свобод человека и гражданина» // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. – 1991. – №52. – Ст. 1865.
4. Головин А.Ю. Отечественная адвокатура в пореформенный период / А.Ю. Головин, Е.Н. Соломатин // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2013 – №12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otechestvennaya-advokatura-v-poreformennyyu-period> (дата обращения: 15.10.2019).
5. Гунич С.В. Органы внутренних дел как элемент конституционно-правового механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук / С.В. Гунич. – Хабаровск: РГБ, 2014. – 211 с.
6. Дмитриев Ю.А. Правовое положение человека и гражданина в РФ / Ю.А. Дмитриев. – М.: Манускрипт, 1992. – 50 с.
7. Избранные социально-политические и философские произведения декабристов. Т. 2 / общ. ред. и вступит. статья И.Я. Щипанова. – М.: Госполитиздат, 1951. – 568 с.
8. Мещеряков Ю.В. Уголовное судопроизводство России первой половины XIX в.: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Ю.В. Мещеряков. – Л.: РГБ, 1985. – 28 с.
9. Оболонский А.В. Драма российской политической истории: система против личности / А.В. Оболонский. – М.: Изд-во ИГиП РАН, 1994. – 352 с.
10. Рыбак С.В. Органы внутренних дел в механизме обеспечения прав и свобод гражданина: дис. ... канд. юрид. наук / С.В. Рыбак. – Ростов н/Д: РГБ, 1999. – 199 с.
11. Эбзеев Б.С. Конституция, демократия, права человека / Б.С. Эбзеев. – М.; Черкесск: АО ПУД, 1992. – 228 с.
12. Ягудин Р.А. Механизм обеспечения защиты конституционных прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Р.А. Ягудин. – СПб.: РГБ, 2004. – 31 с.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО

Бурукина Ольга Алексеевна

канд. филол. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Российский государственный
гуманитарный университет»
г. Москва

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ГУМАНИТАРНОГО ПРАВА: ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация: автор подчёркивает, что в современном глобальном ландшафте, отмеченном сложными асимметричными конфликтами, а также расширяющимся распространением и использованием автономного оружия, Женевские конвенции 1949 года получают особое значение, отражая растущую актуальность международного гуманитарного права (МГП) в быстро меняющемся мире.

Отмечается, что Женевские конвенции были разработаны для рассмотрения и регулирования поведения негосударственных субъектов в связи с нормами, касающимися ведения военных действий. Однако сегодня международное сообщество не всегда принимает во внимание, как именно негосударственные субъекты понимают, ценят и соблюдают эти нормы.

Делается акцент на сложившуюся новую реальность вооруженного конфликта, возрастающую роль негосударственных субъектов и образовавшиеся лазейки в законодательстве, которые во многом препятствуют применению МГП. При этом сложность новых вызовов затрудняет процесс классификации вооруженных конфликтов и создает дополнительные трудности в определении того, какие именно принципы и правила могут и должны применяться в каждом конкретном случае. Применение новых видов вооружения – беспилотных летательных аппаратов (БПЛА), боевых роботов, военных космических технологий, а также кибертехнологий – поднимает ряд важных правовых вопросов и гуманитарных проблем.

Уделено внимание тому факту, что в сложившейся ситуации в мире возникает недопонимание относительно того, требует ли участие в вооруженных конфликтах негосударственных субъектов и новых средств ведения войны пересмотра МГП или суще-

ствующих норм достаточно, чтобы с уверенностью отвечать на новые вызовы.

Ключевые слова: развитие МГП, асимметричный вооруженный конфликт, ключевые факторы, нарушение принципов МГП, автономные системы вооружений (АСВ), новые сценарии вооруженных конфликтов.

Введение. В настоящее время вооруженные конфликты динамично развиваются, в том числе в силу значительных изменений в методах и способах ведения войн. В большинстве современных вооруженных конфликтов участвует множество субъектов с разным военным потенциалом. Эта асимметрия побуждает уступающую по силе сторону военного противостояния использовать тактики ведения войны, нарушающие принципы МГП*, чтобы компенсировать недостаток материальных средств, ресурсов и боеспособности.

Примечание. * В целях терминологической согласованности в данной статье в основном используется термин «Международное гуманитарное право» (МГП) для обозначения области права, касающейся норм и принципов, регулирующих вооруженный конфликт. Эту область права также часто называют Правом вооруженных конфликтов (ЛОАС), Правом войны, или *jus in bello*.

Это также связано с тем, что современные вооруженные конфликты, или «новые войны» часто характеризуются не только (и не столько) целью завоевания территории или достижения военной победы в классическом смысле (когда одна сторона вынуждена подчиняться превосходящему по силе противнику), но зачастую связаны с обретением независимости, укреплением национальной идентичности, проведением этнической чистки или реализацией террористических актов. При этом традиционные цели разгрома сил противника и получения или сохранения контроля над территорией по-прежнему актуальны, в том числе для негосударственных субъектов. Например, для так называемого Исламского государства (ИГИЛ) территориальный контроль является стратегическим приоритетом.

Цель государств, участвующих в вооруженных конфликтах с такими группировками, часто состоит в том, чтобы сдерживать угрозу, создаваемую подобной тактикой, вернуть и удержать территории, которые могли быть захвачены противниками, снизить их способность проводить эффективные операции и, в конечном итоге, нанести им поражение, что часто уже не ограничивается достижением традиционной военной победы. Более того, в современных асимметричных вооруженных конфликтах ведение боевых действий все чаще осуществляется параллельно с операциями правоохранительных органов.

Таким образом, центральным вопросом является степень, в которой правила, регулирующие ведение боевых действий, нуждаются в уточнении, как с точки зрения сферы их применения, так и их основных характеристик. Хотя некоторые аспекты этого вопроса были исследованы ранее, на сегодняшний день по-прежнему не хватает последовательного и более принципиального подхода к вызовам войн XXI века [1].

В центре внимания МГП находятся фактические правила ведения боевых действий с учетом проблематики, описанной выше. В этом контексте целью данной статьи является не всестороннее рассмотрение всей совокупности разнообразных вопросов, возникающих в связи с ведением боевых действий, а сосредоточение внимания на отдельных вопросах, в изучении которых, по мнению автора, назрела необходимость и/или созданся потенциал для дальнейшего уточнения.

Принимая во внимание тот факт, что сфера применения принципов защиты жертв международных вооруженных конфликтов (АПИ) ограничена Ст. 48 и Ст. 49 Дополнительного Протокола к Женевским конвенциям от 12.08.1949 г., мы разделяем мнение Г. Оласоло, Р. Хайнриха, В. Хайнегга и Я.К. Клеффнера (2017), что нормы обычного права, регулирующие ведение боевых действий, применимы во всех условиях ведения войны [2], т. е. на суше, в воздухе, на море, а также в космосе и киберпространстве**.

*Примечание. ** См. также Doswald-Beck, L. & Henckaerts, J. M. ICRIC, Customary International Humanitarian Law, (vol 1, CUP 2005) Rules 7, 8 (ICRC Customary IHL) p. xxxvi: «Тем не менее, полезными для оценки правил обычного характера, применимых ко всем видам войны, можно считать и общие правила, содержащиеся в руководстве [Сан-Ремо Руководство по военным действиям на море / San Remo Manual on Naval Warfare]; см. также Таллинское руководство по международному праву, применимому к кибервойне (CUP 2013) / M.N. Schmitt (ed), Tallinn Manual on International Law Applicable to Cyber Warfare (CUP 2013) и Программу гуманитарной политики и исследования конфликтов Гарвардского университета / Program on Humanitarian Policy and Conflict Research at Harvard University, «Руководство по международному праву, применимому к воздушной и ракетной войне» (Гарвардский университет, 2009 г.) / 'Manual on International Law Applicable to Air and Missile Warfare' (Harvard University 2009), <http://ihlresearch.org/amw/HPCR%20Manual.pdf> (дата обращения: 4.8.2020).*

Совокупность назревших проблем, связанных с правилами ведения боевых действий, включает в себя значение и толкование терминов «военные цели», «принцип соразмерности», «меры предосторожности», а также «меры предосторожности против последствий нападений/атак» и «запрещение неизбирательных нападений/атак».

Изменившиеся сценарии вооруженных конфликтов. Характер вооруженных конфликтов начал изменяться уже после Второй мировой войны, но еще более масштабные изменения начали происходить после окончания холодной войны. Мы стали свидетелями перехода от классических межгосударственных войн к вооруженным конфликтам, которые больше не характеризуются наличием двух равных армий с каждой стороны. В настоящее время в большинстве конфликтов участвует (в военном отношении) превосходящая сторона, обычно правительственные войска, которым противостоят вооруженные повстанческие группы (борцы за свободу) или террористические ячейки – стороны, традиционно характеризующиеся более слабым положением [3].

Присущая этим конфликтам асимметрия создает для более слабой стороны соблазн использовать военную тактику, нарушающую нормы МГП, дабы компенсировать недостаток денежных средств, материальных ресурсов и комбатантов. Это связано с целью современных вооруженных конфликтов: сегодня «новые войны» по большей части не характеризуются стремлением завоевать территории или достичь военных побед в классическом смысле, а чаще связаны с достижением независимости, укреплении национальной идентичности, этнической чисткой территории, распространением террора и освещением его в глобальных СМИ с целью придания гласности деятельности добывающихся этого террористических группировок [2].

Хотя право вооруженных конфликтов уже определенным образом адаптировалось, установив особые правила для немеждународных вооруженных конфликтов, необходимо иметь в виду, что III Гагская конвенция о законах и обычаях сухопутной войны от 18.10.1907, касающаяся средств и методов ведения войны (также как и остальные Гагские конвенции), была в основном разработана для регулирования межгосударственных войн. Несмотря на то, что в настоящее время считается, что некоторые из этих правил в равной степени применимы к немеждународным вооруженным конфликтам, изначально они не были сформулированы для охвата такого рода конфликтов и поэтому не всегда соответствуют их контекстуальным особенностям. Более того, в современных асимметричных конфликтах ведение боевых действий все чаще пересекается или совпадает с операциями правоохранительных органов [3].

Таким образом, центральный вопрос в данном аспекте заключается в том, является ли МГП, регулирующее ведение боевых действий, по-прежнему адекватным для урегулирования современных конфликтов или оно нуждается в пересмотре или изменении? Хотя некоторые составляющие этого вопроса были исследованы ранее,

в настоящее время по-прежнему не хватает последовательного и более принципиального подхода к вызовам войн XXI века.

Поскольку наряду с национальными вооруженными силами в конфликты нового типа вовлечены негосударственные субъекты, частично сливающиеся с гражданским населением, правовые основы, регулирующие ведение боевых действий, включая принцип проведения различия, запрещение неизбирательных нападений, принцип соразмерности и обязательство принимать активные меры предосторожности при нападении требуют более внимательного изучения [1].

В данном контексте возникают три общие темы: взаимосвязь международного гуманитарного права (МГП) и международного права в области прав человека (МППЧ) при проведении военных операций, технологические проблемы, создаваемые новыми системами вооружений, и функция основных принципов МГП при ведении боевых действий. Внимания также требуют вопросы взаимосвязи МГП с общим международным правом и места МГП в правовом «множестве», окружающем современные многонациональные военные операции.

В рамках МГП в проблематике ведения боевых действий в условиях современной войны в качестве основных также можно выделить следующие вопросы: «военная цель» в проблематике МГП, «меры предосторожности при нападении / атаке» и вопрос «соразмерности согласно МГП» [2].

Политические факторы, детерминирующие развитие МГП. Совокупность политических факторов, детерминирующих развитие МГП в сложившихся на сегодняшний день условиях, включает в себя (1) изменение характера вооруженного конфликта, (2) изменение баланса сил благодаря новым методам и способам ведения войны, (3) рост насилия и усугубление человеческих страданий, (4) политизацию МГП и (5) углубляющееся открытое «неуважение» к принципам и правилам МГП. Рассмотрим эти факторы подробнее.

Вовлечение внешних игроков в военные конфликты приводит к дальнейшей фрагментации политического и военного ландшафта и способствует росту экстремизма и насилия. Хотя глобальная война с терроризмом***, в частности с ИГИЛ, дала ощутимые результаты, умножение активных военных субъектов на местах или групп, поддерживаемых правительствами-марионетками, продолжается и может стать серьезным препятствием на пути к согласованному политическому урегулированию.

*Примечание. *** Заметим, что широкое использование фразы «глобальная война с терроризмом» в первую очередь в американском политическом дискурсе привело к некоторому недопониманию применимости принципов МГП к определенным ситуациям. «Глобальная война с*

террором» – это политизированное словосочетание, а не юридический термин. Таким образом, «глобальная война с террором» вооруженным конфликтом не является, хотя в ее рамках иницируется и реализуется значительное количество вооруженных конфликтов.

При этом необходимо отметить, что сегодня гражданские лица по-прежнему несут на себе основную тяжесть вооруженных конфликтов. Гражданские лица остаются основными жертвами нарушений МГП, совершаемых как государствами – участниками вооруженных конфликтов, так и негосударственными вооруженными группировками. Умышленные нападения на мирных жителей, насильственное перемещение гражданского населения, разрушение инфраструктуры, жизненно важной для гражданского населения, и гражданского имущества – вот лишь некоторые примеры запрещенных действий, совершаемых на регулярной основе [4].

Несмотря на недавние успехи в укреплении способности ООН защищать гражданских лиц, конфликты во всем мире по-прежнему характеризуются «повсеместным неуважением» к основным принципам МГП [5].

Отдельные гражданские лица также стали жертвами таких преступлений и правонарушений, как убийства, насильственные исчезновения, пытки, жестокое обращение и посягательство на человеческое достоинство, а также изнасилования и другие формы сексуального насилия. Участники вооруженных конфликтов использовали гражданское население как живые щиты. Лица, взятые в плен в ходе вооруженных конфликтов, нередко были лишены основных прав, гарантируемых МГП, включая надлежащие условия содержания и обращения во время заключения под стражей, процессуальные гарантии, направленные на предотвращение произвольного задержания, и права на справедливое судебное разбирательство [6].

Медицинский персонал и работники гуманитарных организаций тоже неоднократно становились объектами нарушений МГП. Во многих случаях гуманитарным организациям мешали осуществлять свою деятельность или препятствовали их усилиям по обеспечению эффективности. Это еще больше усугубило тяжелое положение тех, кому они призваны помогать и защищать. Нападения на журналистов и других представителей СМИ также вызывают растущую озабоченность мировой общественности [4].

Обеспечение ответственности за нарушения международного права также остается серьезной проблемой, при этом основная обязанность по расследованию и судебному преследованию виновных в таких нарушениях лежит на национальных властях. Однако относительно небольшое количество судебных преследований на национальном уровне подчеркивает необходимость того, чтобы ООН и

государства – члены ООН увеличили финансовую и организационную поддержку [6].

Несмотря на значительный прогресс в нормативной и политической областях, действительность на местах по-прежнему отражает острую нехватку правовой защиты. Многие вооруженные конфликты сегодня становятся все более затяжными и сложными. В результате человеческие страдания нарастают. Однако «ни сложность и неразрешимость многих сегодняшних конфликтов, ни бремя глобального экономического кризиса не могут служить оправданием для того, чтобы государства игнорировали свою главную ответственность перед людьми, затронутыми этими конфликтами» [5]. Поэтому важнейшей задачей защиты гражданского населения является повышение уважения к МГП со стороны государств и негосударственных вооруженных группировок [там же].

В этой связи в последние годы усилилось внимание общественности к МГП и его основным принципам – и, следовательно, к действиям, которые представляют собой нарушения этих норм. Принципы и стандарты МГП находятся в центре внимания не только привычных дискуссий экспертов, но и все более интенсивного и всестороннего контроля со стороны правительств, академических кругов и средств массовой информации [6].

Тот факт, что вопросы развития МГП сегодня вышли за пределы экспертных кругов и полностью стали достоянием общественности, означает, однако, что риск политизированного толкования и применения его норм также увеличился. Последние несколько лет ярко свидетельствуют об этой общей тенденции. Так, уже в XXI в. имели место случаи, когда государства отрицали применимость МГП к определенным ситуациям, хотя факты ясно указывали на то, что имел место вооруженный конфликт. В других случаях государства пытались расширить сферу применения МГП, включив в него ситуации, которые, исходя из фактов, нельзя было классифицировать как вооруженные конфликты [5].

Помимо разногласий по вопросу о том, как квалифицировать конкретную ситуацию применения насилия с юридической точки зрения, также имело место то, что можно назвать лишь *опportunистически неверным толкованием* отдельных проверенных временем правовых норм. Тенденция одних субъектов указывать на нарушения, предположительно совершенные другими, не демонстрируя при этом никакой готовности признать продолжающиеся нарушения, также наносит ущерб надлежащему применению МГП [6].

Следует подчеркнуть, что политизация МГП противоречит сути этого свода правил. Основными бенефициарами МГП являются гражданские лица и лица *hors de combat**. Сама конструкция МГП основана на идее, что определенные категории лиц должны быть

по возможности избавлены от последствий вооруженного насилия, независимо от того, к какой стороне они принадлежат, и независимо от того, какое оправдание дается тому или иному вооруженному конфликту. Неприменение или выборочное применение МГП, как и неправильное толкование его норм для внутренних или иных политических целей может оказать и неизбежно оказывает прямое воздействие на жизнь и благополучие тех, кто изначально не участвовал или перестал участвовать в вооруженном конфликте [7].

*Примечание. * Комбатанты, вышедшие из боя.*

Фрагментарный подход к МГП противоречит основополагающему принципу гуманности МГП, который должен в равной мере применяться ко всем жертвам вооруженного конфликта для сохранения им своего изначального смысла. Стороны в вооруженных конфликтах не должны упускать из виду тот факт, что, в соответствии с самой логикой МГП, политизированное или иным образом искаженное толкование правовых норм в редких случаях, если вообще когда-либо, может иметь влияние только на противоположную сторону. Нередко наступление событий, когда пагубным последствиям взаимной политизации или преднамеренного искаженного толкования МГП подвергаются собственные захваченные в плен комбатанты и гражданские лица, является лишь вопросом времени [6].

Технологический скачок как детерминант эволюции МГП. В современном мире поляризация властных отношений вкупе со стремительным развитием науки и технологий могут поставить под сомнение способность МГП адаптироваться к регулированию поведения людей, особенно в самых драматических условиях – условиях войны. Однако даже в эту эпоху глобальных изменений и широкомасштабного научного прогресса не должна терять своей актуальности фундаментальная идея, лежащая в основе правил и принципов МГП, – что *даже войны должны иметь пределы.*

Развитие технологий привело к появлению новых методов и средств ведения войны, таких как кибератаки, вооруженные дроны и боевые роботы, что порождает новые гуманитарные и правовые проблемы. При разработке новых средств или методов ведения войны или приобретения любого нового оружия, жизненно важно, чтобы государство оценило, соответствуют ли его цели и действия МГП. Однако применение ранее существовавших правовых норм к новым технологиям может поставить вопрос о том, достаточно ли четко сформулированы правила МГП в свете конкретных характеристик инновационных технологий и их прогнозируемого гуманитарного воздействия.

Новые виды вооружений (БПЛА** и БАРС***) увеличили расстояние между атакующим и целью; поле битвы, кажется, теперь

повсюду. Технологические инновации спровоцировали ряд вопросов: (1) Возможно ли применение военной силы где угодно? (2) Способны ли новые средства ведения боевых действий проводить различие между комбатантами и гражданскими лицами? (3) Способны ли разрабатываемые виды вооружений с интегрированным искусственным интеллектом отказываться от рационального выбора и «проявлять милосердие» по отношению к комбатантам и некомбатантам? и др. Некоторые из этих вопросов уже поднимались в 1990-е гг. в связи с распространением немеждународных вооруженных конфликтов этнического характера, создающих представление о том, что МГП не адаптировалось к «новым формам войны» [8].

*Примечание. ** БПЛА – беспилотные летательные аппараты;*

**** БАРС – боевые автономные роботизированные системы.*

С начала 2000-х гг. МГП столкнулось с новыми вызовами: войной с терроризмом, кибервойной и роботизацией поля боя. Целенаправленные убийства с помощью дронов и подозрения (как обоснованные, так и безосновательные) о проведении государственными и негосударственными субъектами кибератак показывают значимость использования новых средств и методов ведения войны. Эти новые средства и методы ведения боевых действий неизбежно влияют на характер вооруженных конфликтов и создают проблемы для МГП. По мнению некоторых исследователей, они фактически могут привести к развитию такой глобальной ситуации, что МГП не сможет эффективно регулировать их применение [3].

Однако на сегодняшний день лишь несколько стран создали официальные механизмы регулирования нового оружия и три десятка стран выступили за полный запрет автономного оружия*. В 2006 году, чтобы помочь государствам, на основе консультаций с экспертами из десяти стран в области военного и международного права МККК** подготовил Руководство по правовой экспертизе нового оружия, средств и методов ведения войны [9].

*Примечание. * В октябре 2019 г. на заседании Первого комитета Генеральной Ассамблеи ООН по разоружению и международной безопасности в Нью-Йорке Намибия добавила свое имя в список 30 государств, стремящихся запретить полностью автономное оружие.*

*** Международный Комитет Красного Креста (The International Committee of the Red Cross (ICRC)).*

Как известно, Дополнительный Протокол I*** не регламентирует, как именно каждое государство-подписант должно определять законность применения новых видов вооружения, средств и методов ведения войны, которые оно исследует, разрабатывает, приобретает и/или принимает на вооружение. Каждое государство может создать свой собственный механизм проведения экспертизы. Однако это обязательство подразумевает, что должна

существовать постоянная процедура, обязательная для разработок или закупок любого оружия.

*Примечание. *** Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol I), 8 June 1977 / Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12.08.1949 года, касающийся защиты жертв международных вооруженных конфликтов (Протокол I), принят 8.06.1977.*

Хотя Руководство не является окончательно сформированной международной нормой, регламентирующей, как именно следует проводить экспертизу нового оружия, средств и методов ведения войны, оно отражает собственное толкование МККК соответствующих юридических требований, а также опыт и практику тех государств, которые к настоящему моменту установили процедуры проверки вооружений. Есть надежда, что данное Руководство значительно увеличит число государств, создающих национальные механизмы экспертизы новых технологий в области вооружений [там же].

Экономические факторы, влияющие на развитие МГП. В настоящее время растет количество фундаментальных моральных, этических, правовых, технических, эксплуатационных и пр. проблем, вызываемых потенциальной возможностью создания и распространения автономных систем вооружения, а вместе с ними растет и угроза международной стабильности.

Однако на фоне разнообразных проблем и факторов, обуславливающих развитие МГП на современном этапе, помимо политических и технологических, выделяются и экономические причины: несмотря на высокую стоимость, АСВ позволяют сэкономить больше на стоимости подготовки и обеспечения вооруженных сил, страховок комбатантов и на лечении и реабилитации раненых. АСВ, созданные на основе искусственного интеллекта, более четко выполняют приказы, точнее выбирают цели и аккуратнее наносят смертоносные удары.

Тем не менее, 9 июля 2019 Парламентская ассамблея Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе приняла декларацию, в которой содержится призыв к 57 странам – членам ОБСЕ «поддержать международные переговоры о запрещении летального автономного оружия» [5].

На восьми встречах, проведенных ООН в Женеве с 2014 г., государства, принимавшие участие в заседании Конвенции по обычным вооружениям (КНО), обсуждали необходимость и возможности установления контроля над полностью автономными системами вооружений (АСВ).

Большинство государств, участвующих в дипломатических переговорах по АСВ, выразили твердое желание вести переговоры по

созданию нового договора, который позволил бы регулировать растущую автономию вооружений.

Однако экономическая выгода и политическое превосходство, которые сулит обладание АСВ, способны возобладать над доводами рассудка. Так, поскольку и США, и Россия вкладывают значительные средства в разработку АСВ, снижающих контроль человека над важнейшими функциями выбора и поражения целей, представители обоих государств неоднократно отвергали возможность внесения в итоговый отчет заседания КНО любых упоминаний о необходимости «человеческого контроля» над применением силы.

Так, на заседании КНО в июле-августе 2019 г. представитель РФ заявил, что обсуждать потенциальную опасность летальных автономных систем вооружения «до тех пор, пока они не будут произведены, преждевременно». Он также выразил уверенность, что автономия не является характерной или ключевой характеристикой летальных автономных систем вооружения [10].

Если роботы-убийцы станут доступны, например, если сложатся условия, в которых эти технологии будет легко получить и/или изготовить, то последствия, безусловно, окажутся крайне негативными и плохо предсказуемыми [11] – так что уже сегодня необходимо сделать все возможное, чтобы предотвратить их распространение.

Выводы. За последние 150 лет война как конфликт между политическими образованиями (государствами, политическими организациями и т. д.), происходящий в форме вооружённого противоборства – боевых действий – между их вооружёнными силами [12], изменилась, но во многом осталась прежней. Право войны (*jus in bello*), регулирующее чрезвычайные обстоятельства, выдержало испытание временем, претерпев при этом значительные изменения. Будучи главным хранителем человечества во время войны, в современном мире МГП так же актуально сегодня, как и в предыдущие 150 лет. И право вооружённого конфликта сохранит свое значение в будущем столько, сколько будут вестись войны.

Более того, Женевские конвенции 1949 г. сегодня приобрели универсальный характер, сделав договоры в рамках МГП юридически обязательными для всех стран мира. Поэтому мы полагаем, что следует приветствовать и поощрять повышенный интерес к МГП и осведомленность о нем, учитывая тот факт, что знание любого свода правил является предпосылкой для более эффективного их выполнения.

Нормы МГП ограничивают стороны, участвующие в вооружённом конфликте, в выборе оружия, а также в используемых ими средствах и методах ведения войны. При разработке или приобретении нового оружия государства должны определить, соответ-

ствуют ли они этим правилам МГП. Новые технологические достижения означают, что оценка законности нового оружия, с точки зрения МГП, остается жизненно важной.

Хотя МГП направлено на ограничение определенных моделей поведения в вооруженном конфликте, неизбежно будут существовать государства, негосударственные вооруженные группировки или отдельные лица, которых будет трудно или невозможно удерживать от нарушения принципов МГП, независимо от применяемого наказания. Рост числа нападений террористов-смертников, направленных против мирных жителей в условиях вооруженных конфликтов и за их пределами, является вполне актуальным примером.

Другими словами, МГП, если на него полагаются как на единственный инструмент искоренения или сокращения насилия, не следует воспринимать как панацею. Политические, экономические, социальные, культурные и другие факторы, не менее кардинально влияющие на поведение людей, должны также приниматься во внимание при рассмотрении всеобъемлющих решений в отношении любой формы насилия и ограничения его в будущем.

Список литературы

1. Heinsch, R. (2011). The Conduct of Hostilities under International Humanitarian Law – Challenges of 21st Century Warfare. Retrieved from <https://www.universiteitleiden.nl/en/research/research-projects/law/the-conduct-of-hostilities-under-international-humanitarian-law---challenges-of-21st-century-warfare>
2. Olasolo, H.; Heinsch, R.; Heinegg, W. & Kleffner, J. K. (2017). The Conduct of Hostilities and International Humanitarian Law: Challenges of 21st Century Warfare. *International Law Studies*, Vol. 93, 322-388.
3. Paulus, A., & Vashakmadze, M. (2009). Asymmetrical War and the Notion of Armed Conflict – a Tentative Conceptualization, Vol. 91, 873, 95-125.
4. OHCHR (2017). A Report on Violations and Abuses of International Humanitarian Law. Retrieved from <https://www.ohchr.org/Documents/Countries/SS/ReportJuba16Jan2017.pdf>
5. UN Security Council (2019). Geneva Conventions More Crucial Than Ever, Humanitarian Experts Stress, as Security Council Marks Seventieth Anniversary of Key Instruments. 8596th Meeting on 13 August 2019, SC/13917.
6. ICRC (2007). International Humanitarian Law and the Challenges of Contemporary Armed Conflicts. *International Review of the Red Cross*. Vol. 89, 867, 719-757.
7. Ferraro, T. (2013). The Applicability and Application of International Humanitarian Law to Multinational Forces. *International Review of the Red Cross* (2013), 95 (891/892), 561-612.
8. Pomès, E. (2017). Technological Innovations and IHL: Challenges and Tensions. *Polish Political Science Yearbook*, Vol. 46 (2), 205-223.
9. ICCR (2011). Review of New Weapons. Retrieved from <https://www.icrc.org/en/document/review-new-weapons>
10. UN SC (2013). Briefers Highlight «Prevailing Disrespect» for IHL as SC Considers Protection of Civilians in Armed Conflict. SC/11097 7019th Meeting. Retrieved from <https://reliefweb.int/report/world/briefers-highlight-%E2%80%98prevailing-disrespect%E2%80%99-international-humanitarian-law-security>
11. Müller, V. C. (2015). Gun control: A European perspective', *Essays in Philosophy*, 16 (2), 247-61.
12. Walsh, M. N. (1971). *War and the Human Race*. Elsevier Pub. Co, 95 pp.

ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

Чиркин Сергей Александрович

канд. ист. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Вятская государственная
сельскохозяйственная академия»
г. Киров, Кировская область

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ВЯТСКОМ КРАЕ

Аннотация: в статье рассматривается ранний этап развития капиталистической кредитной системы в Вятской губернии. Подчеркивается, что как и повсюду в России в XIX – начале XX веков потребность представителей всех сословий в мелком кредите удовлетворялась на Вятской земле как средствами местных ростовщиков, так и вновь создаваемыми кредитными учреждениями.

Ключевые слова: Вятка, купечество, займы, ростовщичество, Государственный банк, коммерческий кредит.

В течении XVIII – XIX веков в России усилиями правительства и частных лиц создавалась разветвлённая и прочно связанная с потребностями экономики система доступного кредитования. В этот процесс постепенно втягивались все регионы страны, среди которых особое место по праву принадлежало Вятской губернии [1].

На Вятской земле развитие банковского дела берёт своё начало в 1810 году, когда, на основании грамоты императора Александра I, в городе Слободском открыл свои операции городской общественный банк. Учредителем его стал купец К.А. Анфилатов, пожертвовавший для этого 25 тысяч рублей.

Банк Анфилатова стал третьим по счёту банком в стране и первым городским общественным кредитным учреждением в России. Долгое время его устав брался за образец для всех вновь создаваемых в России общественных банков. До 60-х годов XIX века этот банк являлся единственным в Вятской губернии.

По постановлению Слободской городской думы, банк Анфилатова ежегодно производил отчисления из прибыли на «общественные надобности» (содержание реального училища и женской гимназии, содержание городского врача и оспопрививателей, оплата почтового сообщения между Вяткой и Слободским) и на «дела благотворительного характера» (улучшение быта рабочих и служащих, отчисления на страхование, пенсии и пособия). Часть прибыли отчислялась в пользу наследников К.А. Анфилатова.

Развитие капиталистических отношений после отмены крепостного права, а также издание «Положения о городских общественных банках», в котором был значительно упрощён порядок их учреждения, способствовали появлению в Вятской губернии новых городских общественных банков [2].

Начиная с 60-х годов XIX века, они открываются ещё в 10 городах губернии. При этом почти половина из них была обязана своим появлением частной инициативе. Так, банк в городе Вятке был открыт мануфактур-советником П.Ф. Веретенниковым, пожертвовавшим 10 тысяч рублей на его учреждение. В городе Котельниче банк был открыт на средства купца М.И. Кардакова, в городе Нолинске – купца И. Лихачёва, в городе Орлове – купца Я.Ф. Шамова.

Стимулируя хозяйственную жизнь губернии, городские общественные банки одновременно являлись источником доходов и для городского самоуправления. Ежегодно в пользу городов ими отчислялась та или иная сумма, в зависимости от успешности банковских операций.

Одним из крупнейших банков Вятской губернии к началу XX века стал Вятский городской общественный Фёдора Веретенникова банк, открытый 1 ноября 1862 года, – первый банк в городе Вятке. Веретенников основал его в память о своём отце – вятском уроженце Фёдоре Веретенникове [3].

Банк производил приём вкладов, учёт векселей, выдачу ссуд под залог товаров, драгоценностей и недвижимости. До конца 80-х годов XIX века банк не занимался благотворительной деятельностью, и это позволяло его кредиторам получать больший доход, чем в Слободском, а самому банку – увеличивать свои обороты. Лишь с конца века, в соответствии с новым уставом, часть прибыли стала направляться и на благотворительные цели.

Вятское отделение Государственного банка было открыто в 1865 году и имело своей целью «оживление промышленности и кредита», т. е. выкупные операции и кредитование промышленных предприятий. Процентная ставка в Государственном банке была чуть ниже, чем в коммерческих банках, но его надёжность привлекала наиболее крупных предпринимателей региона.

К началу XX века отделение вышло на первое место среди всех вятских банков по оборотам и прибыли. К 1916 году его оборот превысил 6 миллионов рублей, причём свыше миллиона приходилось на самую крупную компанию Вятской губернии – Вятско-Волжское пароходство [3].

При отделении Государственного банка действовал Учётный комитет по торгово-промышленным кредитам, в состав которого входили крупные вятские купцы и почётные граждане. Он следил за целевым использованием привлекаемых средств на развитие промышленности и кустарного производства, а также их правильным

бухгалтерским оформлением. По требованию вкладчиков комитет предоставлял сведения о зарплате сотрудников банка [4].

В 70-х годах XIX века стали заявлять о себе и коммерческие банки, зачатками которых являлись лишь частно-инвестиционные кредитные операции. В отличие от Государственного банка или общественных банков, коммерческие не имели права брать в залог казённое, государственное или городское имущество или вести с ним какие-либо операции. Однако они могли принимать на хранение или коммерческое использование денежные вклады городских сообществ, общественных организаций, частных лиц, фирм, торговых домов и т. д. Коммерческие банки, в отличие от общественных, возникали лишь в местах ведения крупных торговых операций или промышленного производства, поэтому количество их было крайне ограничено.

В Вятке до начала 70-х годов XIX века не было необходимости в открытии подобного банка. Первым на вятском частном кредитном рынке появился Волжско-Камский коммерческий банк. Он обслуживал транспортные перевозки по рекам Вятке, Каме и Волге, осуществлявшиеся несколькими вятскими пароходными компаниями, прежде всего Т.Ф. Булычёва. Открытие отделения банка в Вятке было приурочено к значительному расширению транспортной фирмы Т.Ф. Булычёва и состоялось в 1873 году. Первоначально банк обслуживал лишь транспортные операции компании, однако уже вскоре вынужден был искать пути и возможности привлечения других денежных средств. В 1879 году банк поднимает процентную прибыль по вкладам до 6–7%, а также привлекает под такие же проценты вклады ряда городских общественных и кредитных организаций, в т. ч. от Вятского общества взаимного кредита. В результате, общая годовая прибыль банка оставалась стабильной до середины 80-х годов XIX века, что позволяло значительно поднять зарплаты служащим. Однако в 1885–86 годах происходит дальнейший отток капиталов из банка, и последующие годы, вплоть до 1891 года, становятся для него кризисными. В 1891 году у банка появился новый управляющий. В результате принятых им экстренных мер финансовое состояние банка вновь стало устойчивым. К примеру, в 1905 году прибыль отделения составила 16 000 рублей [5].

Помимо общественных и коммерческих банков, кредитными операциями на территории Вятской губернии занимались страховые общества. В годы экономического бума (1891–1896) здесь действовали следующие страховые фирмы: «Северное», «Якорь», «Второе Российское», «Россия», «Волга», «Коммерческое», «Русское», «Саламандра», «Российское». С 1903 года к ним прибавилось Московское страховое от огня общество «Надежда», Санкт-Петербургское страховое общество, банкирские конторы «Нелькен» и «Урбэн» (в г. Уржуме), «Русский лloyd» (в г. Сарапуле), «Эквитебль», контора «И.В. Юнкер и Ко», «Вавельберг», Взаим-

ного страхования общество «Нью-Йорк». При этом, коммерческие и кредитные операции страховых компаний не подлежали обязательной публичной огласке, и лишь косвенные данные позволяют судить о деятельности этих обществ.

В сельской местности во второй половине XIX и в начале XX веков финансовые и кредитные операции чаще всего осуществлялись через общества взаимного кредита и сберегательные кассы. Первое такое общество в Вятской губернии открылось в городе Глазове в 1870 году. Подобные кассы получали значительные ссуды от земства. При этом целевая направленность кредитов (выкуп земли, покупка сельскохозяйственного и ремесленного инвентаря) делала риск кредиторов минимальным.

Помимо реально существовавших кредитных учреждений, в Вятской губернии были и учреждения, существовавшие лишь в проектах, например, Крестьянский кустарно-хозяйственный банк.

19 декабря 1897 года губернское земское собрание XXX очередной сессии решило основать Вятский крестьянский кустарно-хозяйственный банк. Целью банка объявлялось оказание кредита кустарям, ремесленникам и земледельцам, проживающим в пределах Вятской губернии [6].

Кредит кустарям и ремесленникам должен был производиться из сумм основного капитала и не мог превышать его; сельскохозяйственный кредит осуществлялся из специальных сумм, ассигнованных губернским земством. Кредит должен был быть дешёвым и доступным, т. к. планировалось привлечение «свободных капиталов края» на удовлетворение нужд беднейшей части населения (особенно подчёркивалось – «трудовых элементов деревни»).

Основной капитал должен был формироваться из различных средств земства, организаций, фирм и частных лиц, но контролировать его могло только губернское земство. Банку разрешалось передавать сельским кассам и банкам на те же нужды (т. е. на кредиты, которые оказывал и сам банк), а также оказывать кредит уездным земствам, учреждающим склады кустарных изделий, вплоть до предоставления льготного и даже беспроцентного кредита на закупку сельхозмашин, орудий и семян (но в размере, определённом уездным и губернским собраниями).

Гласные, составляющие правление и совет банка, могли состоять лишь из специалистов, разбиравшихся в специфике кредитного дела. Кроме того, в совет, как контрольный орган, должны были входить все члены губернской земской управы. Уставной капитал банка был определён в 100 000 рублей [7].

Однако недостаток специалистов и пассивность уездных земских управ вынудили губернское земство вести эти операции с 1902 года через городские общественные банки. Так закончилась история замечательного проекта по созданию учреждения дешёвого кредита для кустарей и крестьян, рассчитанная на решение

важнейшей российской проблемы – искоренение нищеты в сельскохозяйственной державе путём наделения землёй и орудиями труда наиболее активных трудовых элементов деревни.

В годы первой мировой войны система кредитных учреждений Вятской губернии оказывала определённую поддержку действующей армии, продолжая, тем самым, историю благотворительности в регионе [8].

К 1917 году в Вятской губернии действовали Вятское и Сарапульское отделения Государственного банка, Вятское общество взаимного кредита, Вятское отделение Волжско-Камского коммерческого банка, Вятское отделение Русского для внешней торговли банка, Вятское отделение Сибирского торгового банка, Елабужское отделение Русского торгово-промышленного банка, Агентства Волжско-Камского коммерческого банка в гг. Котельниче и Уржуме, Сарапульские отделения Соединённого банка и Сибирского торгового банка, Воткинский сельский общественный банк, Кукарское общество взаимного кредита, Ижевский Заречно-Нагорный сельский общественный банк. Кроме того, в городе Вятке работал агент Нижегородско-Самарского земельного банка, а в городе Малмыже – агент Петроградского торгового банка. Этот перечень кредитных учреждений во многом свидетельствует о состоянии торгово-промышленного развития региона в рассматриваемый период.

Декретом ВЦИК СНК РСФСР от 1 декабря 1917 года банковское дело было объявлено государственной монополией. В соответствии с ним, все банки Вятской губернии были национализированы.

Таким образом, в XIX веке в Вятской губернии была создана система кредитных учреждений, отвечавшая современным стандартам финансового дела. Сочетание в ней работы коммерческих и общественных банков, а также ссудо-сберегательных товариществ, не только стимулировало развитие местных торговли и промышленности, но и позволяло использовать свободные средства населения на нужды благотворительности.

Список литературы

1. Чиркин С.А. Вятская земля в годы Петровских преобразований // В мире научных открытий. – 2013. – №5 (41). – С. 290–298.
2. Чиркин С.А. Факторы становления и развития кредитной системы Вятской губернии (XIX – начало XX вв.) // В мире научных открытий. – 2015. – №7–4 (67). – С. 1355–1365.
3. ГАКО. Ф. 616. Оп. 1. Д. 55. Л. 19.
4. Вятская речь. – 1909. – №42. – С. 3
5. Вятская речь. – 1915. – №202. – С. 5
6. Чиркин С.А. Развитие крестьянских промыслов Вятской губернии в конце XIX – первой четверти XX вв.: Автореф. дис. ... канд. ист. наук / С.А. Чиркин; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Н. Новгород, 2009.
7. Материалы по статистике Вяткой губернии. Т. XII. Общая сводка по губернии. – Вятка, 1900. – 529 с.
8. Цеглеев Э.А. Пополнение конноартиллерийских резервов русской армии в 1807–1808 гг. / Э.А. Цеглеев, С.А. Чиркин // Власть истории и история власти. – 2020. – Т. 6, №2 (20). – С. 234–238.

ГРАЖДАНСКИЙ И АРБИТРАЖНЫЙ ПРОЦЕСС

Курбанов Дени Абасович

канд. юрид. наук, доцент

Пономарёва Екатерина Владимировна

канд. юрид. наук, доцент

ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»

г. Уфа, Республика Башкортостан

DOI 10.31483/r-86043

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ С УЧАСТИЕМ РЕБЕНКА

Аннотация: в статье раскрывается сущность и значение определения порядка осуществления общения родителя с детьми на период до вступления решения суда в законную силу, приводятся доводы в пользу характеристики данного института в качестве обеспечительной меры, посвященной данному вопросу.

Ключевые слова: ребенок, родитель, несовершеннолетний, обеспечительная мера, исполнительный лист, порядок общения с ребёнком, определение места жительства ребенка.

Анализ судебной статистики показывает, что количество гражданских дел, в которых затрагиваются права несовершеннолетних увеличивается с каждым годом. К тому же возрастает число дел о порядке общения с ребенком и (или) определении места жительства ребенка. При рассмотрении данной категории дел, судам особенно часто приходится сталкиваться с ситуацией, когда один из родителей препятствует на время рассмотрения гражданского дела общению несовершеннолетнего со вторым родителем. Такие действия со стороны родителя, у которого проживает ребенок могут быть вызваны с связи с защитой интересов самого несовершеннолетнего, как и, впрочем, в связи с получением иной материальной выгоды родителем (к примеру, с целью получения в личную собственность квартиры, приобретенной в период брака, выставления требования о взыскании алиментов и пр.).

При этом возникает неопределенность в порядке реализации прав ребенка на общение, проживание и воспитание в семье, что в свою очередь может нанести серьезный урон его благополучию, развитию, а возможно, и психическому здоровью. Указанные выше вопросы остаются нерешенными, в результате чего страдают интересы самого маленького участника спора – ребенка, что нельзя признать правильным [4, с. 77].

Важно отметить, что при рассмотрении дела, затрагивающего права и законные интересы несовершеннолетнего, судам необходимо правильно определить обстоятельства, имеющие юридически

важные обстоятельства, подлежащие доказыванию сторонами. При этом обязательным является дача мотивированной оценки тому или иному обстоятельству в итоговом решении по делу. Так по одному из гражданских дел, суд удовлетворяя требования отца двоих несовершеннолетних детей (истец по делу) формально перечислил причины, по которым доказательства, приведенные ответчиком, не влияют на обстоятельства дела. При этом вынося решение суд первой инстанции исходил из того, что дети 6 месяцев проживали совместно с отцом, для них созданы все необходимые жилищно-бытовые условия. Такие выводы подтвердил акт жилищно-бытовых условий истца, согласно которому истец проживал в двухкомнатной квартире совместно с супругой и четырьмя несовершеннолетними детьми (три сына и одна дочь): детям выделена отдельная комната, которая оборудована спальными местами, двумя столами для письменных занятий, шкафом для одежды, имеется большое количество игрушек. При этом суд не дал равную правовую оценку акту жилищно-бытовых условий матери детей, согласно которому ответчик проживала в двухкомнатной квартире с двумя несовершеннолетними детьми, им также была выделена отдельная комната, пригодная для содержания и воспитания детей. Судом также не учтено, что площадь выделенной истцом для воспитания четырех разнополых несовершеннолетних детей комнаты составляет 12 кв. м, что не соответствует нормам. Оставлен без внимания и тот факт, что ранее в течение 10 лет истец занимался воспитанием и уходом за детьми. Исходя из материалов дела, а именно из заключений в отношении несовершеннолетних, составленных директором муниципального бюджетного учреждения – центра психолого-педагогической поддержки несовершеннолетних, имеющей образование психолога, следует, что дети имеют доверительные отношения больше с матерью, нежели с отцом, желают проживать совместно с ней. Кроме того, отмечено, что несовершеннолетние негативно относятся к отцу и его новой семье. Все данные обстоятельства не были учтены при вынесении решения судом, который по формальным основаниям пришел к выводу о необходимости удовлетворения иска. Более того, суд апелляционной инстанции оставляя решение районного суда в силе не нашел нарушений норм материального права. Однако кассационная инстанция не согласилась с выводами суда, отмечая что указанные выше вопросы не были поставлены судом на обсуждение и не исследовались, а заключение органа опеки и попечительства, на основании которого был сделан вывод о соответствии проживания детей с отцом их интересам, принято во внимание без учета всех юридически значимых по делу обстоятельств [2].

Гражданский процессуальный кодекс РФ предусматривает, что при рассмотрении споров о детях по требованию родителей (одного из родителей) в предварительном судебном заседании суд с обязательным участием органа опеки и попечительства вправе

определить место жительства детей и (или) порядок осуществления родительских прав на период до вступления в законную силу судебного решения [3, ст. 152].

При этом возникает закономерный вопрос о сущности данной нормы, в частности о том, носит ли она обеспечительный характер или обладает признаками иной правовой природы. Представляется, что данная норма, устанавливающая место жительства ребенка и порядок общения с ним, является обеспечительной мерой в соответствии с ч. 1 ст. 139 ГПК РФ.

Обеспечение иска допускается во всяком положении дела, если непринятие мер по обеспечению иска может затруднить или сделать невозможным исполнение решения суда. В связи с этим отметим, что институт обеспечения иска является средством, гарантирующим исполнение будущего судебного решения [1, с. 243].

Статья 140 ГПК РФ устанавливает открытый перечень мер по обеспечению иска, в числе которых значится и запрещение ответчику совершать определенные действия. Отсутствие обеспечительной меры поименованной как «определение места жительства детей и (или) порядка осуществления родительских прав на период до вступления в законную силу судебного решения» не является основанием для отказа в обеспечении так как в силу абзаца 2 п. 5 вышеназванной статьи в необходимых случаях судья или суд может принять иные меры по обеспечению иска, которые отвечают целям, указанным в статье 139 ГПК РФ.

Анализ судебной практики подтверждает, что по своей сути определение места жительства детей и (или) порядка осуществления родительских прав на период до вступления в законную силу судебного решения является разновидностью такой меры как запрещение ответчику совершать определенные действия – то есть препятствовать общению ребенка со вторым родителем.

По завершении судебного разбирательства суд выносит окончательное решение, которое после вступления его в законную силу отменяет действие определения о порядке общения родителей и несовершеннолетнего ребенка.

При этом стоит отметить, что необходимость незамедлительного разрешения такого рода ходатайства ставить судью в некое затруднительное положение, поскольку до вынесения итогового решения ход взаимоотношений между участниками судебного разбирательства не определен и до конца не урегулирован. При этом стоит отметить, что заявление такого ходатайства одновременно с подачей иска об определении места жительства несовершеннолетнего усугубляет ситуацию. В силу положений ГПК РФ судья рассматривает такое заявление в день его поступления, и из доказательственной базы приведена позиция только истца. Так как такое заявление подлежит рассмотрению без извещения сторон судопроизводства, представляется затруднительным в данном случае выяснить мнение

ответчика по делу, органа опеки и попечительства, психолога. Существующее положение дел в проявлении и осуществлении данного института, по нашему мнению, не соответствует задачи гражданского судопроизводства. Существует высокая вероятность судебной ошибки, и помещения ребенка в неблагоприятную для него среду, в связи с чем данное положение законодательства нуждается в более детальной проработке судебной практикой в ключе неукоснительного соблюдения прав и интересов несовершеннолетнего.

Немаловажной проблемой также является правильное составление и изложение мотивировочной части определения суда, в которой подлежат подробному описанию обстоятельства, установленных судом, приведены прошедшие с точки зрения относимости и допустимости контроль доказательств. При этом немаловажным является изложение мотивов, по которым суд принял одни доказательства и опроверг другие, но в результате того, что определение выносится только на основании искового заявления, без проведения судебного разбирательства контраргументов просто не приведены на день вынесения определения. Наиболее распространенным недостатком такого судебного акта выступает и резолютивная часть, в содержании которой фактически невозможно предугадать и описать все сложности, касаемо предмета судебного разбирательства – права на общение с ребенком. Все это является причиной, по которой семейный конфликт не исчерпывается даже после вынесения итогового решения по делу, существует высокая вероятность того, что в будущем стороны вынуждены будут обращаться в орган правосудия с заявления о разьяснении решения суда, возникнут трудности у судебных приставов-исполнителей на стадии исполнительного производства.

Таким образом, сущность института порядка осуществления родительских прав на период до вступления в законную силу определяется по характеру как обеспечительная мера, соответственно данное определение подлежит немедленному исполнению, вне зависимости от того, будет ли подана на данное определение частная жалоба. Именно такой порядок обеспечивает наиболее полную и своевременную защиту прав несовершеннолетнего, который в данном случае является наиболее уязвимым участником судопроизводства.

Список литературы

1. Абушенко Д.Б. Гражданский процесс: учебник для студентов высших юридических учебных заведений / Д.Б. Абушенко, К.Л. Брановицкий, В.П. Воложанин [и др.]; отв. ред. В.В. Ярков. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2017. – 702 с.
2. Апелляционное определение Верховного суда Удмуртской Республики от 15.08.2018 по делу №33–3811/201.
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 №138-ФЗ (ред. от 24.04.2020).
4. Демкина А.В. Споры о детях: место жительства ребенка и порядок осуществления родительских прав / А.В. Демкина // Журнал Российского права. – 2012. – №5. – С. 76–84.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

Исаев Ильяс Ширзаид оглы

заместитель начальника, полковник полиции
Полицейская Академия МВД Азербайджанской Республики
г. Баку, Республика Азербайджан

Ханагаев Давид Сергеевич

магистрант
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения»
г. Санкт-Петербург

УЩЕРБ КАК КОНСТРУКТИВНЫЙ ПРИЗНАК ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы понимания и толкования ущерба как уголовно-правовой категории.

Ключевые слова: ущерб, вред, общественно опасное последствие, преступления, финансовая деятельность, уголовная ответственность.

Одним из наиболее важных последствий совершения преступлений является причинение ущерба. Следует отметить, что единодушия в понимании ущерба как правовой категории не наблюдается. В литературе можно встретить разные трактовки термина «ущерб».

Г.С. Шкабин полагает, что уголовно-правовой термин «ущерб» исходит из более широкой категории «вред» и, по сути, является одной из форм материального вреда, что означает связь между ними в виде соотношения как между целым и частью [1, с. 62]. Исходя из данной позиции, можно сказать, что «вред» является родовым понятием к термину «ущерб».

С позиций К.В. Ахтареевой и А.Б. Щадовой, деловая репутация как уголовно-правовая категория является одним из видов ущерба и должна включаться в категорию последствий от преступных действий. Попутно стоит отметить, что в гражданском праве, термин «деловая репутация» является отдельной категорией и зачастую никак не связана с ущербом.

В своей монографии А.С. Тулупов под ущербом подразумевает отрицательный эффект в результате того или иного вида негативного воздействия. Определяя ущерб с позиции эффектов как оценочных величин каких-либо последствий в результате воздействия, учитывая, как положительный, так и отрицательный характер

возможных оценок, автор подразумевает совокупность положительных и отрицательных эффектов при условии доминирования отрицательных [2, с. 78].

По мнению О.А. Пешковой уголовно-правовой термин «ущерб» законодателем не применяется, а используется только термин «вред». Однако это не означает, что при причинении имущественного вреда у потерпевшего не могут возникать реальный ущерб и (или) упущенная выгода (неполученные доходы) [3, с. 8].

В национальной юридической энциклопедии под ущербом предлагается понимать:

1) убытки, непредвиденные расходы, утрата имущества и денег, недополученная выгода;

2) вред, наносимый деятельностью одного субъекта другим субъектам или природе, окружающей среде, людям [4].

Современный толковый словарь Т.Ф. Ефремовой закрепляет, что ущерб есть – убыток, урон, потеря [5, с. 699].

Наиболее распространение в литературе получила точка зрения, согласно которой ущерб – это категория, отражающая свойства преступного деяния и объекта посягательства, наносимая виновным поведением, от причинения которого соответствующее общественное отношение охраняется уголовным законодательством [6, с. 192].

Проведенный выше анализ показывает непрекращающийся диспут о толковании термина «ущерб». Доктрина так и не смогла выбрать единого согласованного подхода по данной проблематике.

Вместе с тем основываясь на изложенном, считаем, что ущерб составляет сущность преступления, отличающего его от вреда (ущерба), причиненного правонарушением, ответственность за которое предусмотрена иными нормами права (гражданским, административным). Ущерб является одним из оснований разграничения преступлений и служит критерием дифференциации уголовной ответственности.

Различают имущественный ущерб в виде потери имущества юридических и физических лиц из-за причинения вреда или неисполнения взятых по отношению к ним обязательств, а также моральный ущерб в виде ущемления прав, оскорбления чести и достоинства, подрыва репутации, причиненных противоправными действиями иных лиц.

В качестве одного из преступных последствий в главе Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК) о преступлениях против финансовой деятельности выступает причинение ущерба. Так, такой ущерб назван в диспозициях ст.:

- 1) преступления в сфере налогообложения (ст. 198, 199 УК РФ);
- 2) уклонения от уплаты таможенных платежей (ст. 194 УК РФ);

3) незаконный экспорт из РФ или передача сырья, материалов, технологий, информации, а также незаконное оказание услуг, необходимых для создания оружия массового поражения и другой военной техники (ст. 189 УК РФ);

4) невозвращение в РФ культурных ценностей (ст. 190 УК РФ);

5) незаконный оборот драгоценных металлов, камней, а также жемчуга (ст. 191 УК РФ);

6) приобретение, хранение и использование в целях сбыта незаконно добытой древесины (ст. 191.1 УК РФ);

7) нарушение правил сдачи государству драгоценных металлов и камней (ст. 192 УК РФ);

8) уклонение от исполнения обязанностей при возвращении в РФ денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ (ст. 193 УК РФ);

9) совершение валютных операций по переводу денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ на счета нерезидентов и использованием незаконных документов (ст. 193.1 УК РФ);

10) неисполнение обязанностей налогового агента (ст. 199.1 УК РФ).

В отечественной уголовно-правовой доктрине общепризнанно, что ущерб, в преступлениях против финансовой деятельности подлежит суммарной денежной оценке независимо от того, причинен такой ущерб организации (коллективному образованию) или гражданину. При этом речь должна идти о прямом (непосредственном) ущербе (вследствие определенных действий против интересов службы), причинение которого не обременено иными обстоятельствами и целями противоправного поведения должностного лица.

Однако коллизии, имеющей ситуации состоит в том, что установленная УК категория «причинение ущерба в ... размере» не соответствует гражданско-правовой категории «ущерб». Соответственно, сумма крупного (особо крупного) размера как обязательный признак составов преступлений, предусмотренных ст. 198, 199, 194, 189, 190, 191, 191.1, 192, 193, 193.1, 199.1 УК, не может быть приравнена к сумме ущерба (крупного, особо крупного) в его гражданско-правовом значении.

Известно, что в гражданско-правовом значении, под ущербом понимается совокупность убытков, как в реальном, так и косвенном выражении. Так, согласно ст. 15 Гражданского Кодекса РФ упущенная выгода (косвенный ущерб) – это неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено [7, ст. 3301].

Современное уголовное законодательство, к сожалению, не акцентирует внимание на косвенном ущербе, который по своей природе присущ преступлениям в сфере финансовой деятельности.

Хотя, как показывает анализ судебной практики, например громкое дело «Шефлера», обвиняемого по ст. 180 УК РФ, упущенная выгода может выступать в качестве конструктивного признака преступлений в сфере финансовой деятельности [8].

В этой связи возвращаясь к основному вопросу «Ущерб как конструктивный признак преступлений в сфере финансовой деятельности», представляется целесообразным и закрепит понятия «ущерб» в УК РФ. Это обеспечит единообразие терминологии языка закона, доктрины и практики, упростит толкование нормативно-правовых актов, регулирующих правоотношения в данном направлении.

Список литературы

1. Шкабин Г.С. Вред в уголовном праве: виды и правовое регулирование // *Lex Russica*. – 2016. – №8 (117). – С. 62–80.
2. Тулупов А.С. Теория ущерба: Общие подходы и вопросы создания методического обеспечения». – М.: Наука, 2009. – С. 78.
3. Пешкова О.А. Соотношение понятий «вред», «убытки», «ущерб» // *Мировой судья*. – М.: Юрист, 2010. – №7. – С. 7–11.
4. Национальная юридическая онлайн энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://determiner.ru/>
5. Ефремова Т.Ф. Современный словарь русского языка три в одном: орфографический, словообразовательный, морфемный: около 20 000 слов, около 1200 словообразовательных единиц. – М.: АСТ, 2010. – 699 с.
6. Мальцев В.В. Проблема уголовно-правовой оценки общественно опасных последствий. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1989. – 192 с.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // *Собрание законодательства РФ*. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
8. Определение Конституционного Суда РФ от 15.01.2016 №4-О «По жалобе гражданина Шефлера Юрия Викторовича на нарушение его конституционных прав пунктом 5 постановления Государственной Думы от 2 июля 2013 года №2559–6 ГД «Об объявлении амнистии» // *Вестник Конституционного Суда Российской Федерации*. – 2016. – №3.
9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.06.2013 г. №19 (ред. от 29.11.2016) «О применении судами законодательства, регламентирующего основания и порядок освобождения от уголовной ответственности» // *Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации*. – 2013. – №8.
10. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 08.06.2020) // *Собрание законодательства РФ*. – 1996. – №25. – Ст. 2954.
11. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 №174-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // *Собрание законодательства РФ*. – 2001. – №52 (Ч. 1). – Ст. 4921.

Казанцев Дмитрий Андреевич
бакалавр юрид. наук, магистрант
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА, РОБОТОВ И ОБЪЕКТОВ РОБОТОТЕХНИКИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: в статье рассмотрены основные проблемы, связанные с применением искусственного интеллекта, роботов и объектов робототехники в сфере финансового контроля, в числе которых: проблема правосубъектности искусственного интеллекта; проблема ответственности искусственного интеллекта и роботов за причинение вреда; проблема деанонимизации искусственным интеллектом персональных данных; проблема стандартизации и сертификации искусственного интеллекта, роботов и объектов робототехники и другие.

Ключевые слова: искусственный интеллект, робототехника, роботы, финансовый контроль, правовое регулирование, стандартизация, сертификация, правосубъектность.

Введение

Контроль – это то, без чего нельзя обойтись при управлении какими-либо экономическими объектами и процессами. Любой процесс управления предполагает наличие определённых результатов управленческой деятельности. И чтобы проверить, насколько наблюдаемый объект или процесс соответствует желаемому состоянию необходимо наблюдение за данными объектом или процессом, то есть контроль. Финансовый контроль – это контроль в сфере финансов, то есть в сфере формирования, распределения и использования фондов денежных средств.

В современном мире ускоряются процессы перемещения финансовых средств. Если тридцать лет назад для перевода денег с одного счета на другой надо было посетить банк, десять лет назад – найти банкомат, то сейчас достаточно одного SMS-сообщения для перевода денежных средств. Платежные карты, вроде Visa и Mastercard, позволяют оплачивать покупки за границей, не озадачивая себе поиском пункта обмена валют. Развиваются новые технологии, ускоряющие сам процесс перевода, вроде Big Data, Blockchain и т. д. Однако прогресс не только облегчает жизнь

обычным гражданам, но дает новые возможности преступникам. Сейчас для злоумышленника не составляет труда в считанные минуты перевести деньги из России за рубеж, затрудняя процесс их возврата обратно, а существующие криптовалюты в разы облегчают процесс легализации средств, полученных преступным путем. Все это требует применения новых технологий и при осуществлении контрольной деятельности, чтобы с одной стороны не тормозить развитие экономических отношений излишним количеством проверок подконтрольных объектов, а с другой стороны пресечь попытки недобросовестного, нецелесообразного расходования финансовых средств и их легализации [5].

Одними из наиболее перспективных и развивающихся технологий в данный момент являются технологии робототехники и технологии искусственного интеллекта. Применение этих технологий может позволить существенно облегчить процесс контроля, в том числе в сфере финансов, но также таит в себе и определенные проблемы. Итак, рассмотрим потенциальные проблемы применения искусственного интеллекта, роботов и объектов робототехники в сфере финансового контроля и надзора.

Использование технологий искусственного интеллекта и робототехники в сфере финансового контроля

Искусственный интеллект и роботы нашли свое применение в сфере финансового контроля относительно недавно. Так, в 2017 году первой об использовании технологий искусственного интеллекта заявило ФНС России, которая запустила чат-бота для общения с налогоплательщиками [12]. Затем в феврале 2019 года ЦБ РФ запустил робота по поиску финансовых пирамид. «Мы используем поисковую модель, запущенную во второй половине прошлого года. Она ведет себя фактически как обычный человек, который ищет, как и куда ему вложить деньги, и мониторит все, что происходит в интернете. На такого посетителя реагируют компании, занятые поиском новых клиентов. Наш робот позволяет работать с достаточно примитивными запросами и с интерактивными формами обмена информацией. После того как зафиксирована компания, проявившая к роботу интерес, регулятор анализирует, является ли организация легальной или нет», – рассказал директор департамента противодействия недобросовестным практикам ЦБ РФ Валерий Лях [14]. В марте 2019 года о намерении использовать искусственный интеллект сообщил и глава Росфинмониторинга Юрий Чиханчин [11]. В сентябре 2019 года Президент РФ Владимир Путин на встрече с главой Сбербанка Германом Грефом предложил использовать наработки банка в сфере искусственного интеллекта для решения задач в области госуправления [10]. В

Информации Банка России «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг.» искусственный интеллект перечисляется в числе технологий, использование которых регулятором позволит повысить эффективность процессов регулирования и надзора за деятельностью участников финансового рынка [8].

Все это говорит о том, что искусственный интеллект и роботы уже сейчас активно начинают применяться органами государственной власти при выполнении своих обязанностей. Более того, планируется и в дальнейшем расширять область их использования при осуществлении государственными органами административно-управленческих функций. И это понятно, ведь искусственный интеллект может ускорить процесс принятия управленческих решений, облегчить процесс контроля за расходованием денежных средств и их перемещениями, повысить эффективность работы государственных служащих и одновременно сократить штат персонала. Однако при использовании новых технологий надо учитывать не только положительные стороны их применения, но и отрицательные.

Потенциальные проблемы применения искусственного интеллекта и роботов в сфере финансового контроля

Первая, и самая главная, проблема, возникающая при использовании технологий искусственного интеллекта, заключается в правосубъектности искусственного интеллекта. Может ли искусственный интеллект получить какие-то права при осуществлении государственного финансового контроля? И как вообще с точки зрения права воспринимать искусственный интеллект? На этот вопрос нет однозначного ответа. Существующие подходы к правосубъектности искусственного интеллекта можно свести к следующим:

– схожая с ограниченной правосубъектностью животных (по аналогии, например, с Новой Зеландии, где были признаны права некоторых высших приматов, или Индией, где признаны права китов);

– схожая с правосубъектностью юридических лиц (введение правовой фикции «электронное лицо» по аналогии юридическим лицом);

– схожая с правосубъектностью ребенка (неполная дееспособность искусственного интеллекта и ответственность «родителей» за причинение вреда);

– схожая с правосубъектностью раба в Римском частном праве (искусственный интеллект, как и раб, не имеет прав и обязанностей; искусственный интеллект, как и раб, может принимать решения, имеющие правовые последствия, в том числе и для собственника; искусственный интеллект, как и раб, способен причинить вред).

Более того, уже на практике существуют прецеденты признания определенных прав за искусственным интеллектом. Так, суд в Шэньчжэне, провинция Гуандун, приказал шанхайской компании Yingxun Technology выплатить 216 долларов США техническому гиганту Tencent за использование статьи, написанной роботом Tencent Dreamwriter [16]. То есть, по сути, суд признал право авторства на статью за роботом.

Однако вышеуказанный случай относится к сфере частного права. Государственный финансовый контроль относится же к сфере права публичного. Так как контроль предполагает наличие публичных полномочий, то наделение искусственного определенными правами в этой сфере видится нецелесообразным и вредным, так как возникает ситуация, при которой уже не технологии находятся на службе у людей, а технологии получают право на управление людьми. Логичнее видится использование искусственного интеллекта исключительно в качестве средства финансового контроля. Но так или иначе существует необходимость правового закрепления рамок применения искусственного интеллекта при осуществлении государственного финансового контроля и государственной управленческой деятельности в целом.

Из проблемы правосубъектности искусственного интеллекта вытекает и проблема ответственности искусственного интеллекта и его юнитов (роботов) за причинения вреда. Причем ответственность может быть, как за причинение вреда подконтрольным объектам (например, проведение искусственным интеллектом некорректного анализа финансового состояния поднадзорного субъекта повлекло неправомерное приостановление его деятельности), так и за причинение вреда самим субъектам финансового контроля и надзора (посредством предоставления недостоверной информации). В Резолюции Европейского Парламента 2017 года «Нормы гражданского права о робототехнике» предлагается два варианта ответственности искусственного интеллекта за причинение вреда: либо объективная ответственность (не требующая вины), либо подход риск-менеджмента (ответственность лица, которое могло минимизировать риски). Однако, данные нормы подходят для частного права, где допустимо объективное вменение, но не соответствуют потребностям публичного права, где объективное вменение допустимо не во всех случаях (например, в уголовном праве недопустимо привлечение к ответственности без установления вины). Можно считать допустимой концепцию риск-менеджмента, но какое лицо подлежит ответственности в случае проведения финансового контроля и надзора? Если говорить о применении искусственного интеллекта как средстве анализа какой-то определенной проблемы, решения определенной задачи, то здесь ответственность

возлагается на лицо, которое решает, как поступить с полученной информацией. Но как быть с данными, собираемыми в автоматическом режиме программами по работе с большими данными? Будет ли здесь вина разработчика программы, который должен был «научить» ее проверять получаемые данные на предмет соответствия действительности? Эта проблема пока не имеет определенного научного и юридического решения.

Из двух вышеназванных проблем следует третья. Она заключается в необходимости правового регулирования применения искусственного интеллекта и роботов в сфере финансового контроля. Решение этой проблемы не является легкой задачей, даже при условии решения двух предыдущих. Дело в том, что в Российской Федерации отсутствует единое законодательное понимание понятий финансовый контроль и надзора. Так, например, в Федеральном законе «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» понятия контроль и надзор объединены в одно, а в Налоговом кодексе Российской Федерации эти понятия разделяются. Не добавляет ясности и то, что понятие «финансовый контроль» определяется в Бюджетном кодексе исключительно через понятие бюджетного контроля. Хотя доктринально бюджетный контроль является лишь частью финансового контроля.

Кроме законодательной неопределенности понятия финансового контроля правовое регулирование применения искусственного интеллекта и роботов в сфере финансового контроля затрудняет также тот факт, что разные виды финансового контроля являются достаточно неоднородными по своему содержанию и предметам контроля. Из этого следует невозможность установления единой нормативной правовой базы применения технологий искусственного интеллекта и робототехники во всех видах финансового контроля (область применения и функционал решений, созданных на основе технологий искусственного интеллекта, применяемых, например, при бюджетном, налоговом и при валютном контроле будут сильно различаться).

Следующая проблема применения технологий искусственного интеллекта и робототехники в финансовом контроле заключается в том, что искусственный интеллект можно атаковать. Известно, что слабым звеном любой системы является человек. Но если доверить искусственному интеллекту единолично принимать решения, то он вполне может стать таким же слабым звеном. Об уязвимости нейросетей (технологий, используемых при разработке искусственного интеллекта) в декабре 2019 года заявил зампред ЦБ РФ Василий Поздышев в интервью «РИА Новости» [13]. Он привел в

пример ситуацию, когда большинство нейросетей, решающих задачу биометрической идентификации, способно отличить мужчину от женщины или одного человека от другого, но если на лицо прилепить кусочек лейкопластыря и написать на нем слово STOP, то некоторые нейросети переведут эту картинку из категории «лица» в категорию «дорожные знаки». Конечно, стоит отметить, что речь идет о, так называемом, слабом искусственном интеллекте, не умеющим мыслить и осознавать себя в мире, как человек в силу того, что сильный искусственный интеллект еще не разработан и о нем пока можно говорить только как о чем-то из разряда научной фантастики.

Проблемой применения технологий искусственного интеллекта является также риск доступа искусственного интеллекта к персональным данным. Дело в том, что в процессе обучения алгоритма искусственного интеллекта используются большие массивы данных, содержащие различную обезличенную информацию (пол, возраст, стаж работы, заболевания и т. д.). Сама по себе такая информация не способна привести к однозначной идентификации личности. Однако искусственный интеллект обучается зачастую не на одной, а на нескольких разных выборках. И в процессе обучения и совместного анализа двух или более баз данных, содержащих деперсонализированную информацию, искусственный интеллект может деанонимизировать содержащуюся в них информацию, то есть установить личность конкретного человека (например, соотнести данные одной базы с данными другой и установить лицо, пол, возраст и заболевания человека, информация о которых до того была анонимной).

Проблема определения личности искусственным интеллектом на основе анонимных данных имеет не только этический аспект, но и правовой. Дело в том, что обработка персональных данных допускается только с соблюдением определенных условий (получение согласия лица на обработку персональных данных, а также информирование лица об операторе, осуществляющем обработку персональных, и целях сбора персональных данных). И, соответственно, в случае если ИИ в ходе обучения сумел деанонимизировать информацию, то происходит нарушение законодательства об обработке персональных данных.

С учетом того, что искусственный интеллект в сфере финансового контроля будет скорее всего проходить обучение на данных о проведенных транзакциях между счетами, сделках на рынке ценных бумаг то ему не составит труда деанонимизировать данные, так как повсеместное использование электронных платежных средств (платежные карты, онлайн-переводы) делает жизнь человека, по сути, прозрачной для банков.

И заключительной проблемой является проблема стандартизации и сертификации искусственного интеллекта, роботов и объектов робототехники в сфере финансового контроля. Здесь опять же невозможен некий обобщенный подход ко всем видам финансового контроля. Практически к каждому виду финансового контроля необходимо разработать свой собственный стандарт применяемых технологий искусственного интеллекта и робототехники.

Более того под вопросом находится вообще возможность стандартизации и сертификации искусственного интеллекта. Технологии искусственного интеллекта строятся на основе принципа саморазвития. А это значит, что искусственный интеллект, вначале соответствующим определенным стандартам со временем может изменить свое поведение и уйти далеко от соответствия начальным требованиям. Не до конца ясным остается вопрос и как будет осуществляться процесс сертификации, возможно ли вообще проверить соответствие «думающего» алгоритма предъявляемым требованиям.

Заключение

Обобщая вышесказанное, хочется отметить, что несмотря на то, что искусственный интеллект и роботы способны значительно упростить процесс финансового контроля, сделать его более эффективным и экономным, необдуманное его внедрение в сферу государственного управления и в сферу финансового контроля, в частности, может повлечь больше вреда, чем пользы. Необходимо учитывать все те проблемы и риски, которые возникают при их внедрении. Искусственный интеллект – это абсолютно новое явление в жизни человечества. Ведь сущность искусственного интеллекта предполагает то, что нечто, созданное человеком, становится в один ряд с ним. А то и выше...

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года №145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – №31. – Ст. 3823.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 года №146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – №31. – Ст. 3824.
3. Федеральный закон от 26 декабря 2008 года №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» // Собрание законодательства РФ. – 2008. – №52. – Ст. 6249.
4. Морозов А.Е. Изменение модели финансового контроля в условиях цифровой трансформации / А.Е. Морозов // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2019. – №7. – С. 22–26.
5. Панасенко С.В. Роль и значение нейротехнологий в цифровой экономике / С.В. Панасенко, С.Ю. Казанцева // Цифровая экономика и образование: сборник статей. – М.: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», 2018. – С. 35–38.
6. Соменков С.А. Искусственный интеллект: от объекта к субъекту? / С.А. Соменков // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2019. – №2. – С. 75–85.

7. Юридическая концепция роботизации: монография / отв. ред. Ю.А. Тихомиров, С.Б. Нанба. – М.: Проспект, 2019. – С. 11–96.
8. Информация Банка России «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71773130/> (дата обращения: 13.04.2020).
9. Нормы гражданского права о робототехнике Резолюция Европарламента от 16 февраля 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gobopravo.ru/riezoliutsiia_ies (дата обращения 13.04.2020).
10. Путин предложил использовать искусственный интеллект в госуправлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/10/09/2019/5d7794759a79472fe4d75e03> (дата обращения: 13.04.2020).
11. Росфинмониторинг будет использовать искусственный интеллект для борьбы с отмыванием денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6205631> (дата обращения: 13.04.2020).
12. У ФНС появится чат-бот, который будет общаться с налогоплательщиками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2017/04/19/u-fns-poiavitsia-chat-bot-kotoryj-budet-obshchatsia-s-nalogoplatelshchikami.html> (дата обращения: 13.04.2020).
13. ЦБ назвал риски использования искусственного интеллект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4198164> (дата обращения: 13.04.2020).
14. Центробанк запустил работа по поиску финансовых пирамид [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/technology_and_media/05/02/2019/5c58f32d9a794742b6d4927a (дата обращения: 13.04.2020).
15. Этические и правовые вопросы искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/eticheskie-i-pravovye-voprosy-iskusstvennogo-intellekta/> (дата обращения: 13.04.2020).
16. Court rules AI-written article has copyright. URL: <https://www.chinadaily.com.cn/a/202001/09/WS5e16621fa310cf3e3558351f.html> (date of access: 13.04.2020).

Мишанина Виктория Евгеньевна

бакалавр юрид. наук, студентка

Научный руководитель

Калашникова Елена Борисовна

канд. ист. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»

г. Самара, Самарская область

DOI 10.31483/r-86005

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные особенности и проблемы правового регулирования цифровой экономики, изучены актуальные вопросы правового регулирования, а так же выделены наиболее яркие этапы развития цифровой среды и ее основные направления с учетом ее специфики. Авторы подчёркивают, что для детального анализа понятия цифровой экономики

важно изучить научные подходы к определению и ее основные структурные элементы.

Ключевые слова: *цифровизация, цифровая экономика, правовое регулирование, глобализация, постиндустриальное общество.*

Выбранная тема является актуальной ввиду значимости экономики в системе функционирования государственной системы, цифровой экономики как одного из ярких явлений информатизации на сегодняшний день, обеспечивающей необходимой оборот продукции на современном этапе развития, на этапе постиндустриального общества, в сфере цифровизации, которая открывает все большее количество возможностей для экономических государственных реформ. Постоянное развитие информационных и коммуникационных технологий затронуло стороны экономики, что привело к ее глобализации и существенным изменениям, что является одним из важнейших стратегических принципов Российской Федерации.

Рассмотрим более подробно понятие цифровой экономики. Важно отметить, что данное понятие используется для обозначения формата экономической деятельности, используемой государством с использованием компьютерных технологий [2]. Цифровая экономика, безусловно, является итогом эволюционного прогресса, в основе которого лежат технологии в виде аналитических данных, вычислений и т. д. [3]. В Российской Федерации понятие цифровой экономики толкуется нормами Указа Президента РФ от 9 мая 2019 года «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» №203 [1], согласно которому, цифровая экономика представляет из себя вид хозяйственной деятельности, в которой основополагающим фактором производства являются определенные данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов традиционными формами хозяйствования, эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг. Данный нормативно-правовой акт регулирует понятие цифровой экономики государства и ее определенные приоритеты формирования. Важно отметить, что важные условия для использования новейших технологий в сфере экономики государства названы в Распоряжении Правительства РФ от 28 июля 2017 года «Цифровая экономика Российской Федерации» [9]. Так же в данной программе дается в большей степени обширное определение, определяющее понятие цифровой экономики. Данный документ определяет изучаемое понятие как ключевой фактор во всех сферах государственной экономики.

На сегодняшний день научные деятели считают неизбежным факт реформирования экономики. Именно вышеуказанный формат экономической деятельности государства еще называют интернет-экономикой, веб-экономикой, а также новейшей экономикой [4]. Здесь можно выделить одну из актуальных проблем в трансформации экономической сферы, заключающейся в отставании России в техническом прогрессе по сравнению со странами Европы, а также еще по ряду причин, к примеру из-за небольшого количества экономических субъектов. Однако, Россия все же делает шаги в реформировании экономической культуры, в целях улучшения качества жизни граждан, экономического роста и национальной независимости. Для Российской Федерации важна адаптация в новом формате экономической сферы, к новым видам правоотношений и юридическому составу. Внедрение и использование цифровой экономики в целях реформирования экономики государства требует изменения российского законодательства, для чего важно использовать формирование понятийного аппарата как первый шаг в направлении внесения существенных изменений в законодательство о цифровых технологиях в сфере экономической деятельности государства.

Одним из примеров стран-конкурентов можно привести Канаду, ставящей развитие цифровизации экономики как одну из важнейших целей государства, по причине того, что такое реформирование – это следующий рубеж развития цифровой экономики и вершина нескольких десятилетий технологических инноваций [5].

Структура цифровой экономики изучается научными деятелями и имеет разные точки зрения по этому вопросу. Рассмотрим одну из них. По мнению ученых США, занимающихся экономическим анализом, в структуру цифровой экономики входят такие компоненты как:

- инфраструктура, представляющая из себя компьютерное оборудование и все составляющие, необходимые для функционирования компьютерных сетей;
- цифровые транзакции – совершение различных сделок между предпринимателями, обмен товарами и услугами и совершение различных действий с использованием цифровой сети;
- контент, доступ к которому получают участники сферы цифровой экономики [6].

Тема правового регулирования цифровой экономики является основной проблематикой научного исследования. Проблема заключается в ежедневной цифровизации и отстающем уровне развития законодательства, регулирующего данную сферу деятельности. Правовое регулирование Российской Федерации все еще

сохраняет традиционные средства правового регулирования. К примеру, можно привести отсутствие в Гражданском кодексе понятия и специфики видов электронных договоров, различные вопросы по защите прав потребителей в интернет-пространстве, не учитывается сектор цифровой экономики в гражданских правоотношениях. Для устранения подобного пробела можно предложить следующее: различные компании для расширения своих функций в рамках цифровизации используют новейшие бизнес-планы, создают новые экономические стратегии для улучшения работоспособности. Государству стоит следовать по такому же пути, т. е. необходимо разработать соответствующие экономические стратегии государственного уровня, способные обеспечить гармоничное развитие экономических сторон государства.

Помимо проблемы использования традиционного правового регулирования и неуспеваемость Российской Федерации за странами Европы можно выделить еще ряд проблем, таких как:

- отсутствие четкого законодательства, регулирующего вопросы цифровой экономики как отдельного сектора направлений государства;

- неразвитая правовая культура участников правоотношений в сфере цифровой экономики государства;

- отсутствие нормативных основ защиты прав персональных данных участников цифровой экономики.

Цифровая экономика является фактором, охватывающей целый ряд направлений государства, к примеру налогообложение и защита данных, а также множество различных правоотношений, и поэтому важно законодательно отрегулировать весь комплекс направлений. Нужно внести законодательные поправки в отрасли арбитражно-процессуального, гражданского, трудового и других законодательств. Для достижения комплексного реформирования и внесения существенных изменений в законодательство цифровой экономической деятельности важно достижение следующих задач:

- оперативное реагирование на изменения в цифровой среде экономики, что подразумевает под собой постоянный мониторинг нормативно-правовой базы с ее изменениями;

- создание специальных правовых институтов, целью которых является нормативно-правовое регулирование цифровой экономики;

- разработка различных правовых рычагов, оказывающих влияние на деятельность цифровой экономики, в основе работы которой лежат компьютерные технологии с использованием сети Интернет;

– гармонизирование подходов в международном нормативно-правовом регулировании цифровой экономики с целью укрепления места Российской Федерации в экономическом пространстве ЕАЭ;

– создание различных методических рекомендаций для специалистов в сфере цифровой экономики, юристов в данной сфере и всех участников цифровой экономической деятельности.

Одним из основных направлений цифровой экономики, мы выделили налогообложение. Здесь важно сказать, что при формировании данной сферы оказывается значительное влияние на функционирование национальных и международных систем налогообложения, по причине разработки новых способов взаимодействия с потребителями, маркетинга товаров и услуг и т. д. Отсюда следует, что необходимо реформировать налоговое законодательство в рамках современной системы налогообложения.

Итак, в заключение можно сделать вывод о том, что цифровая экономика является новейшим явлением на сегодняшний день, поэтому еще нет оптимальных и четких подходов к законодательному регулированию данной сферы. Российской Федерации необходимо разработать национальное законодательство в сфере экономической деятельности на примерах стран Европы, важно комплексно и широко отрегулировать цифровую экономическую деятельность. Необходимо достичь определенного баланса в обеспечении свободного обмена информацией, что на сегодняшний день является весьма сложной, но преодолимой задачей. Такие задачи для представителей государства являются приоритетными, что обязывает отрегулировать законодательство по вопросам информатизации сферы экономики. Это позволит реформировать государственную деятельность, повысит авторитет и конкурентоспособность страны на международной арене.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 №203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».
2. Радица М.Д. Вопросы правового регулирования цифровой экономики / М.Д. Радица, Е.Б. Калашникова // Вестник современных исследований. – 2018. – №11.6 (26). – С. 73–74.
3. Беликова К.М. Цифровая интеллектуальная экономика: понятие и особенности правового регулирования (теоретический аспект) / К. М. Беликова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2018. – № 8 (99). – С. 82–85.
4. Trade and Competition in the era of the digital economy. VII Annual Meeting of the Working Group on Trade and Competition of Latin American and the Caribbean (WGTC), San Salvador, El Salvador, 12–13.10.2017. URL: <http://www.sela.org/media/2755777/sp-vii-dt-comercio-y-competencia-vfingles.pdf>
5. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – №31 (Ч. 1). – Ст. 3448.
6. (2017). The “New” Digital Economy and Development. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). UNCTAD Technical Notes on ICT for Development, 8, 37.

7. Понкин И.В. Искусственный интеллект и право интеллектуальной собственности / И.В. Понкин, А.И. Редькина // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. – 2018. – №2. – С. 35–44.

8. Тюменева Н.В. Правовое регулирование цифровой экономики в России // Взаимодействие власти, бизнеса и общества в развитии цифровой экономики: материалы XI Международной научно-практической конференции (Саратов, 29 июня 2018 г.). – Саратов: Саратовский источник, 2018. – С. 151–153.

9. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 года «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2017. – №32. – Ст. 5138.

Никишкин Александр Владимирович

канд. юрид. наук, член-корреспондент РАЕН,
доцент, подполковник полиции

Степанов Игорь Валерьевич

канд. юрид. наук, доцент, полковник полиции

Ветрова Елена Викторовна

старший преподаватель, майор полиции

ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургский университет МВД России»
г. Санкт-Петербург

ПОЛИГРАФ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ, ПРИМЕНЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** в статье рассматривается важность соискания при расследовании преступления не только материальных, но и идеальных следов. Авторами подчеркивается, что исследование запоминающихся событий памяти проводится с помощью полиграфа. Рассматривается особенность проведения данного исследования, а также права лица при его обследовании.*

***Ключевые слова:** доказательства, преступное деяние, следы преступления, полиграф, полиграфолог, психофизиологическая экспертиза, вина.*

Как известно, любое преступное деяние оставляет следы того, кто его совершил. При расследовании преступлений главную роль играет тот объект, с которым, так или иначе, воздействовал преступник. Его изучение с точки зрения фиксации и обнаружения следов помогает изобличить полностью человека, его пол, телосложение и даже примерный возраст. Безусловно, данные характеристики помогают обнаружить преступника соответственно не по его четкой фамилии и имени, а по его физическим особенностям, которые, как известно, присущи каждому индивидуально. Но как быть

сотрудникам правоохранительных органов, если на месте происшествия таких материальных следов не выявлено? Найти преступника становится намного затруднительно. Как известно, в современном мире существуют различные способы сокрытия преступления. На помощь раскрытию противоправного деяния приходят уже не материальные, а идеальные следы. И те и другие безусловно помогают правоохранительным органам при разоблачении виновных. Отличием материальных и идеальных следов является то, что материальный след остается при непосредственном контакте с каким-либо объектом, идеальный же остается в самой памяти человека. Обнаружение идеальных следов помогает так или иначе узнать врет человек или нет. Такая процедура возможна при применении специальной техники – полиграфа, проводимой специалистом – полиграфологом.

Советский психолог А.Р. Лурия еще в 1920-е годы в своих учениях говорил о важности обращения внимания со стороны следователей на идеальные следы преступления, которые имеют свойства сохранения в самом человеке, который его совершил, отмечая, что «эти следы столь же ощутимы и объективны, как и любые следы внешней среды». Но несмотря на данное изучение, советская криминология на протяжении нескольких десятилетий все же отрицала возможность полного применения каких-либо приборов, в том числе и полиграфа, для обнаружения идеальных следов. Уже более позднее криминология и психология после проведения многих научных работ по обоснованию допустимости применения полиграфа при расследовании и раскрытии различных преступлений создало большой скачек продвижения данной техники в работу правоохранительных органов. И на данный момент применение полиграфа широко используется в органах внутренних дел и носит название «психофизиологическая экспертиза с использованием полиграфа».

Особенностью проведения психофизиологической экспертизы с использованием полиграфа является то, что она проводится только в добровольном порядке. То есть лицо, которому предлагается проведение в отношении него данного исследования, имеет право согласиться либо отказаться. Но при этом данный отказ не может рассматриваться в качестве основания для подозрения данного лица в совершении преступления или в скрывании какой-либо информации, имеющей отношения по расследуемому делу. Необходимо так же отметить, что данный отказ имеет место для фиксации в протоколе допроса.

Доказательствами согласно ст. 74 Уголовно-процессуального кодекса РФ по уголовному делу являются «любые сведения, на основе которых суд, прокурор, следователь, дознаватель в порядке, определенном настоящим Кодексом, устанавливает наличие или

отсутствие обстоятельств, подлежащих доказыванию при производстве по уголовному делу, а также иных обстоятельств, имеющих значение для уголовного дела». При этом, еще 3 апреля 2013 года Президиум Верховного Суда четко указал, что психофизиологические исследования не могут использоваться в качестве доказательств. Исходя из вышесказанного возникает вопрос целесообразности проведения данного исследования.

Многие ученые выступают против использования полиграфа в правоприменительной деятельности. Их мнения направлены на то, что данного рода исследование имеет и свои отрицательные стороны. Суть заключается в том, что лицо, проходящее психофизиологическую экспертизу с использованием полиграфа, может испытывать страх, волнение или даже чувство «запуганности», которое никак может быть связано с преступлением. В свою очередь устройства могут фиксировать данные реакции как в пользу подозрения данного лица. Поэтому нельзя судить о полной достоверности данного исследования.

Полиграф, являясь техническим средством, использующим при психофизической экспертизе, по сути фиксирует психофизиологическую реакцию человека на заданный вопрос полиграфологом. В связи с этим возникает вопрос о том, что же спровоцировало организм данного лица выдать такую реакцию. И как уже отмечалось выше, такое внутренне воздействие может быть связано с любыми факторами, не обязательно значимыми для расследования уголовного дела.

При том, что отказ от прохождения от психофизиологической экспертизы с использованием полиграфа не дает возможности рассматриваться как в качестве основания для подозрения данного лица в совершении преступления или в сокрытии какой-либо информации, имеющей отношения по расследуемому делу данное отстранение может использовать суд или следователь только на основании внутренних убеждений. Соответственно, возникает вопрос у правоприменителей о причастности лица. Ведь невиновный, даже путь и имеющий процессуальный статус подозреваемого, при предложении пройти данное исследование может согласиться на ее прохождение, так как ему нечего скрывать. Но при этом, не стоит забывать и быть категоричным даже на основе внутренних убеждений, так как причины отказ от прохождения психофизиологической экспертизы с использованием полиграфа могут быть различны и не всегда связаны с желанием сокрыть значимую информацию для расследования преступления.

Таким образом, вина человека при совершенном преступлении может доказываться лишь на основе проведения различных про-

цессуальных действий. Применение полиграфа при их реализации носит необязательных характер. Результаты проведения психофизиологической экспертизы с использованием полиграфа в дальнейшем могут использоваться как в качестве доказательств, но для этого необходимо его совершенствование для точности утверждения причастности лица или его вины в преступлении.

Список литературы

1. Грачев Ю.А. Психолого-профессиональные качества в деятельности оперативного сотрудника / Ю.А. Грачев, А.А. Кежов // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2018. – №4 (80). – С. 182–187.
2. Грачев Ю.А. Проблемы формирования профессиональных компетенций в образовательных организациях МВД России / Ю.А. Грачев, М.П. Стародубцев // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2015. – №3 (121). – С. 22–27.
3. Лурия А.Р. Психология в определении следов преступления // Научное слово. – 1928. – №3. – 129 с.
4. Никишкин А.В. Психологическая экспертиза профессиональной пригодности кандидатов на службу и сотрудников органов внутренних дел с использованием полиграфа: возможности и ограничения / А.В. Никишкин, В.С. Бялт, А.В. Демидов // Образование. Наука. Научные кадры. – 2018. – №2. – С. 58–60.
5. Степанов И.В. Основные мероприятия по обеспечению психологической безопасности сотрудников полиции России / И.В. Степанов, А.В. Никишкин, А.В. Вашкевич // Мир политики и социологии. – 2018. – №12. – С. 150–152.

Садыков Искандер Анварович

аспирант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ЦЕЛЬ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы правовой регламентации социально-экономической категории «качество жизни населения». Обосновываются составляющие понятия «качества жизни населения» как право, образование, культура, экономика и др. В статье отмечаются стандарты, по которым условно можно определить качество жизни населения. Делается вывод о том, что обобщающий показатель «качество жизни населения» может и должен стать важнейшим ориентиром и главным приоритетом проводимой правовой политики социального государства.

Ключевые слова: качество жизни населения, правовая политика, право, социальное государство.

В последние годы понятие «качество жизни» заняло важное место в правовых юридических исследованиях наряду с известными

и используемыми в социогуманитаристике понятиями «образ жизни и уровень населения».

Интерес к проблематике качества жизни в правовой науке наблюдается, прежде всего, для изучения не только реализации социальной защиты и поддержки малоимущих слоев населения, но и проблем устойчивого социального развития, при котором каждое следующее поколение людей будет жить в лучших условиях, чем предыдущее. В этом смысле роль права и правореализации является важнейшим условием защиты конституционных прав граждан [5].

Как показывают социологические исследования, качество жизни отражает в полной мере последствия, проводимой в городе, районе правовой политики и таких её важнейших современных направлений как правоохранительная и правозащитная виды деятельности.

В настоящее время в юриспруденции не выработано общепринятого научного определения понятия «качество жизни», и каждый исследователь акцентирует внимание на той или иной стороне этого понятия. В конституционном праве – с точки зрения защиты социально-экономических прав граждан, в финансовом, налоговом, бюджетном и др. отраслях права – с позиции удовлетворения материальных интересов личности и государства. В трудовом и гражданском праве – с позиций соблюдения требований законодательства по недопущению нарушения базовых законных интересов субъектов, участвующих в трудовом процессе или же защиты их личных имущественных и неимущественных прав. В теории права и государства проблемы качества жизни достаточно предметно изучаются исследователями общеправовой теории маргинальности, обосновывающей в качестве приоритетной деятельность государства по поддержке социально-незащищенных слоев населения, от уровня и качества жизни которых во-многом зависит состояние правопорядка и законности [1; 2].

Качество жизни – понятие, отражающее степень удовлетворения материальных, духовных и культурных интересов и потребностей человека, измеряемых компетентными и информированными специалистами по набору объективных показателей, но не всегда являющихся объективными по ряду причин.

Исторически каждый человек стремится реализовать свою первичную необходимость в получении некоего набора благ, которые обеспечат ему здоровую жизнь, доступ к жизнеобеспечивающим ресурсам, реализацию его интеллектуального и трудового потенциала, гарантированность прав и свобод. Реализация этих задач невозможна без проведения правовой политики, которая должна

выстраиваться на всех уровнях власти, всеми компетентными органами и организациями, гражданским обществом.

Отсутствие комплексного и системного подходов к правовому обеспечению качества жизни приводит к тому, что снижается общая эффективность управления общественными отношениями, отстает развитие социальной системы. Человек должен рассматриваться не только как экономический субъект и обладатель рабочей силы а, прежде всего, как индивидуум со своими жизненными потребностями, целями, устремлениями, предпочтениями. Именно такие задачи стоят перед правовой политикой социального государства.

Следует признать, что «качество жизни» стало научной категорией и важным инструментом исследований социально-экономических и правовых систем. Для юридической науки это становится важным, так как от качества жизни населения, как отмечалось, зависят и правовое сознание, и правовая культура. Например, несправедливое распределение природных и иных социально-экономических ресурсов интенсифицируют неблагоприятные процессы маргинализации населения, деформацию представлений о праве, законодательстве, правоприменительной деятельности, искажают внутренние структуры правового сознания граждан [3].

Результаты изучения комплексного показателя жизнедеятельности населения, которым является качество жизни, дают ценную информацию для определения целей права при осуществлении социальной политики и выстраивания ориентиров к достижению которых необходимо стремиться.

«Качество жизни» становится комплексным понятием, характеризующим благосостояние населения, имеющим объективный и более важный характер, чем уровень жизни. Данная категория охватывает все сферы жизнедеятельности общества. В содержание данного показателя можно включить такие составляющие, как уровень образования, культурный уровень, трудовую активность, количество свободного времени, в течение которого человек совершенствует свои способности, осуществляет творческий рост, правовую защищенность и экономическое благополучие.

Повышение качества жизни населения – главная цель проводимой правовой социальной политики и важный индикатор состояния общества. Теория и практика современного социального государства должны выстраиваться на концепции «Ценность жизни выше целей производства», а категория «качество жизни населения» должна иметь правовую регламентацию в нормативной сфере. Качество жизни характеризует различные сферы жизни людей: трудовая сфера, сфера развития человеческих способностей, семейная жизнь, быт, досуг, поддержка здоровья, окружающая

среда, забота о близких, все то, что регулируется и регламентируется нормативной сферой.

Правовая политика социального государства не должна выстраиваться на уровне выживания населения для возможности удовлетворения только самых необходимых физиологических потребностей, а государство должно помогать в получении минимальных социальных стандартов, услуг, гарантий, постоянно увеличивая их.

Важнейшей структурной составляющей качества жизни, как показывает мировая практика, является здоровье населения. Состояние его здоровья оценивается по многим показателям, большая часть которых характеризует структуру и уровень заболеваемости. При оценке условий жизни здоровье рассматривается как базисная характеристика оценки жизнедеятельности и благосостояния населения, которое гарантируется Конституцией России 1993 года и конституционным законодательством многих зарубежных стран [4].

Охрана здоровья жителей предполагает постоянное проведение медицинских профилактических мероприятий, раннюю диагностику заболеваний, лечение и диспансеризацию населения, проведение оздоровительной и реабилитационной работы. Укрепление физического и психического здоровья предполагает осуществление комплексных мер социального, экономического, правового, культурного, научного, санитарно-гигиенического, медицинского характера, направленных на предоставление всем без исключения людям медицинской помощи в случае потери здоровья. Организация медицинской помощи предполагает оказание медицинских услуг на уровне не ниже государственных минимальных стандартов, выполнение которых государство гарантирует при помощи права.

Повышение качества жизни должно рассматриваться как важнейший приоритет всех уровней власти, как общечеловеческая идея, способная существенно повлиять на весь ход развития российской государственности. Приоритетом в обществе и государстве должны стать каждый конкретный человек. Необходимы целенаправленные действия со стороны государства по повышению уровня благосостояния населения, поддержке семьи, детства и материнства, укреплению здоровья населения, его уровня образованности, по возрождению нравственности и духовности. Единый показатель успеха такой правовой политики – это повышение качества жизни населения при эффективной правовой регламентации всех рассмотренных сфер общественных отношений.

Список литературы

1. Степаненко Р.Ф. Причинность, понятие и виды правовой маргинальности / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2014. – №6. – С. 98–103.

2. Степаненко Р.Ф. Социально-психологические и юридические механизмы детерминации правовой маргинальности / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2016. – №5. – С. 35–45.
3. Степаненко Р.Ф. Особенности правового сознания и правовой культуры маргинальной личности / Р.Ф. Степаненко // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2013. – №24. – С. 25–30.
4. Гарифуллина А.Р. Конституционное правосудие в России и Хорватии: сравнительно-правовой анализ / А.Р. Гарифуллина, Л.В. Юн // Российский судья. – 2020. – №5. – С. 39–43.
5. Юн Л.В. Реализация конституционных прав граждан на оказание бесплатной юридической помощи / Л.В. Юн // Конституционализм и власть в России: история, современные проблемы и перспективы: сборник материалов IV Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – 2019. – С. 134–136.

Симомян Кристина Александровна
студентка

Кононова Натали Алексеевна
студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

***Аннотация:** в статье анализируются некоторые установленные действующим законодательством особенности использования земельных участков сельскохозяйственного назначения и распоряжения ими. С учетом особенностей правомочий собственников и землепользователей рассматриваются ключевые ограничения в пользовании данной категории земель, а также аспекты юридической ответственности за нарушение режима ее эксплуатации.*

***Ключевые слова:** земли сельскохозяйственного назначения, целевое использования, земельные участки, ответственность.*

На протяжении всей истории человечества земля была и остается самым ценным природным ресурсом, который обеспечивает людей самым необходимым для жизнедеятельности. Принимая во внимание данный факт, законодательно установлено, что земли, расположенные на территории Российской Федерации, должны использоваться без вреда для природных объектов и окружающей среды.

В отличие от многих иных объектов гражданского оборота, который собственник или владелец может использовать по своему усмотрению, в том числе уничтожить, в отношении земель государство устанавливает ряд жестких правил, связанных и ее исполь-

зованием, за нарушение которых предусмотрена юридическая ответственность.

Вместе с тем, земельное законодательство, в основном регулирующее правоотношения, связанные с владением, пользованием и распоряжением земель, зачастую изучается собственниками и землепользователями не в полном объеме, что влечет за собой нарушение установленных правил и наступление ответственности. Государство следит за тем, чтобы каждый владелец земельного участка использовал земли в соответствии с их назначением [1, с. 68–72].

Часто сложности возникают еще на этапе приобретения прав на земельный участок. И, если при заключении договора аренды категория и вид разрешенного использования земельного участка, а также права, обязанности и ответственность арендатора прописаны достаточно подробно в договоре, то при приобретении земельного участка иным способом, у собственника или землевладельца земельного участка не всегда есть полное понимание установленных действующим законодательством ограничений, связанных с использованием земельного участка.

В первую очередь необходимо четко определить юридический статус земельного участка и правила его использования, в том числе нужно установить, к какой категории он относится и т. д.

Закон подробно определяет виды земель, их назначение, способы использования для каждого случая, с целью использования земельных ресурсов с учетом их ценности. Категории земель закреплены в Земельном кодексе Российской Федерации. Четкая классификация видов земель позволяет эффективно использовать их и сохранить особо ценные территории от уничтожения и порчи [2, с. 1–9].

Земли сельскохозяйственного назначения являются экономически ценной категорией земель, так как находятся вне жилых зон, имеют плодородную почву и выделяются специально для ведения сельскохозяйственной деятельности, в том числе для извлечения прибыли.

Наиболее подробно юридический статус этой категории земель регламентирован в Федеральном законе от 24.07.2002 №103-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» и Земельном кодексе Российской Федерации.

В соответствии со статьей 78 Земельного кодекса Российской Федерации, земли сельскохозяйственного назначения могут использоваться для ведения сельскохозяйственного производства, создания защитных лесных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных связанных с сельскохозяйственным производством целей, а также для целей аквакультуры [3].

Земельным кодексом Российской Федерации определено, что субъектами земельных правоотношений с земельными участками сельскохозяйственного назначения могут быть: граждане, имеющие личные подсобные хозяйства или организовавшие крестьянско-фермерские хозяйства, коммерческие и некоммерческие организации, казачьи общества, а также научные и учебные учреждения, осуществляющие подготовку кадров в сфере сельского хозяйства.

Также необходимо отметить, что в каждом субъекте Российской Федерации органами исполнительной власти устанавливаются пределы размеров угодий сельскохозяйственного назначения (минимальных и максимальных), которые могут принадлежать одному лицу [4].

Принимая во внимание необходимость обеспечения граждан и юридических лиц актуальной информацией, Федеральная государственная служба государственной регистрации, кадастра и картографии предусмотрела возможность получения сведений об объектах недвижимости в «онлайн режиме», посредством использования Публичной кадастровой карты Российской Федерации, которая содержит подробную информацию о земельных участках.

Каждая категория земель имеет свой список видов разрешенного использования, из которого владелец может выбирать наиболее подходящий. Перечень видов деятельности, которые можно осуществлять на землях сельскохозяйственного назначения, закреплён в Классификаторе видов разрешенного использования земельных участков, утвержденном Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 01.09.2014 №540.

Вид разрешенного использования в рамках классификации выбирается собственником или землепользователем земельного участка самостоятельно. Однако следует отметить, что для эксплуатации земельного участка в рамках условно разрешенного вида использования, необходимо обратиться в орган местного самоуправления с соответствующим заявлением. Вспомогательные виды разрешенного использования могут применяться одновременно с основным разрешенным использованием [5, с. 45–53].

Владелец земельного участка, определив его категорию и вид разрешенного использования и юридически закрепив их, обязан использовать принадлежащий ему на том или ином виде права земельный участок в соответствии с требованиями законодательства, установленными для данной категории и вида разрешенного использования.

Использовать землю, отнесенную к сельскохозяйственной категории, можно для организации личных подсобных и крестьянско-фермерских хозяйств (в том числе с целью животноводства, птице-

водства, звероводства, растениеводства, огородничества) организации рыбных и охотничьих хозяйств, пастбищ и сенокосов, складов для хранения продукции, производственных помещений, вспомогательных коммуникаций и дорог.

Помимо вышеназванных форм деятельности, земли сельскохозяйственного назначения также можно использовать научной деятельности в области сельского хозяйства, например для ведения селекционной работы.

Вместе с тем, достаточно часто владельцами земельных участков предпринимаются попытки возведения жилых домов на таких земельных участках, что противоречит целевому использованию. На данных землях допускается возводить исключительно помещения, предназначенные для отдыха людей или размещения растений в емкостях [6, с. 133–138].

Собственник также обязан эффективно использовать землю в соответствии с ее целевым назначением, а также повышать ее плодородие, применять природоохранные технологии, не допускать ухудшения экологической обстановки в ходе своей хозяйственной деятельности.

На него также возложена обязанность осуществления комплексных мероприятий по охране земель: рациональная организация территории, восстановление и повышение плодородия почв, защита от водной и ветровой эрозий, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства, химическими и радиоактивными веществами, других процессов разрушения, защита от заражения сельскохозяйственных угодий вредителями и болезнями растений, рекультивация земель, своевременное вовлечение их в хозяйственный оборот, и т. д. [7, с. 378].

В целях охраны земель разрабатываются и реализуются специальные меры, которые включают мелиорацию и рекультивацию земель, консервацию деградированных земель [8, с. 72–75].

В части распоряжения земельными участками сельскохозяйственного назначения необходимо отметить, что юридические процедуры, которые допускается совершать с сельскохозяйственными землями, и их особенности также закреплены в Федеральном законе от 24.07.2002 №103-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», согласно статье 8 которого органы власти субъекта Российской Федерации имеют преимущественное право на покупку таких земель при ее продаже собственником. Владелец земельного участка обязан сообщить в надлежащий орган власти субъекта в предусмотренном порядке о предстоящей продаже с указанием стоимости, размера и местоположения продаваемого

участка, установив срок для выкупа не более 90 дней. Если государственный орган власти откажется от совершения сделки, продавец имеет право в течение года осуществить продажу земли любому лицу по цене не ниже указанной в извещении. Сделка, совершенная с нарушением процедуры, будет признана ничтожной с применением соответствующих последствий [9].

Таким образом, изучив некоторые аспекты использования земельных участков сельскохозяйственного назначения, можно выделить ряд специфических условий их использования, отличных от эксплуатации земель иных категорий. Особое внимание к указанным землям обусловлено их безусловной ценностью как ресурса, обеспечивающего жизнедеятельность человека, экономическое и экологическое состояние государства.

Собственники и землепользователи, у которых на определенном праве находятся данные земельные участки, должны внимательно изучать положения земельного законодательства, осознавать свою ответственность за использование земель и не нарушать действующих правил, сохраняя этот ценный ресурс.

Список литературы

1. Вершинин В.В. Совершенствование оборота земель сельскохозяйственного назначения // Агропродовольственная политика России. – 2012. – №1. – С. 68–72.
2. Вершинин В.В. Установление видов разрешенного использования сельскохозяйственных земель // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2015. – №2. – С. 1–9.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. №136-ФЗ с изм. и доп. от 25.12.2018 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – №44. – Ст. 4147.
4. Федеральный закон от 24.07.2002 г. №101-ФЗ с изм. и доп. от 01.05.2019 г. «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – №30. – Ст. 3018.
5. Печенкина В.В. Проблемы оборота земель сельскохозяйственного назначения // Киберленка. – 2007. – №12. – С. 45–53.
6. Эртель А.Г. Специфика предмета и объекта договора доверительного управления / А.Г. Эртель, А.Э. Колиева // Современная научная мысль. – 2015. – №5. – С. 133–138.
7. Земельное право: учебник / под ред. Н.Г. Жаворонкова, И.О. Краснова, В.Б. Агафонова. – М., 2016. – 378 с.
8. Аверьянова Н.Н. Некоторые выявления и доказывания порчи земель // Киберленка. – 2010. – №2. – С. 72–75.
9. Федеральный закон от 24.07.2002 г. №101-ФЗ с изм. и доп. от 01.05.2019 г. «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – №30. – Ст. 3018.

Чиркова Елизавета Игоревна

студентка

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРАВОСОЗНАНИЯ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются приоритетные направления современной правовой политики. Автор подчеркивает, что одними из важных сфер разработки теории правовой политики является рассмотрение её как социокультурной основы формирования и развития правовой культуры, и правового сознания.*

***Ключевые слова:** правовая политика, правовая культура, правосознание, законодательство, гражданское общество, государство.*

Современная правовая политика как системная и научно-обоснованная доктрина развития правового демократического государства, базируется на ценностно-мировоззренческих предпосылках права, представляющих из себя общезначимые и общечеловеческие базовые компоненты, закреплённые в Основном законе России. Одними из важных направлений правовой политики являются правообучающая, воспитательная деятельность уполномоченных субъектов и институтов гражданского общества по привитию основ и дальнейшему развитию правовой культуры и правосознания [2].

Следует сказать, что проблемы правовой политики и правовой культуры еще недостаточно изучены в юридической науке. К наиболее значимым теоретическим вопросам, касающимся исследования приоритетов правовой политики и правовой культуры в России можно отнести:

а) философское и общенаучное понимание политики как основы формирования правовой политики и правовой культуры;

б) выяснение особенностей и закономерностей функционирования права как главного условия и генетической основы формирования научно обоснованной доктрины правовой политики и правовой культуры;

в) рассмотрение механизмов взаимодействия политики и права, их взаимопроникновение друг в друга, и под новым ракурсом выявление социокультурного содержания права и аналогично правового содержания политики;

г) вопросы соблюдения прав и свобод граждан, усиление их гарантий как фактора политической стабильности и объединяющей роли права и правовой политики для всех слоев общества;

д) нахождение правовых истоков политической деятельности через развитие процессов правового воспитания граждан, совершенствования их правового сознания и правовой культуры в современных условиях становления гражданского общества.

Существование подобной связи права, правовой культуры с политикой – есть важное условие, благодаря которому предоставляется возможность осмыслить практику, в ходе которой выявляются и проявляются характерные черты правовой политики и открываются ее новые возможности. Основные параметры правовой политики и правовой культуры задаются фундаментальными характеристиками политики государства политической власти, гражданского общества.

Соответственно, воспитательная и правообучающая формы правовой политики проявляются в подготовке юристов нового поколения, готовых творчески действовать в новой современной политико-правовой ситуации. «Это синтез учебного и духовно-нравственного воздействия, направленного на формирование личности, ибо только всесторонне развитая личность сможет полноценно и правильно использовать свои профессиональные знания», [1] отмечает А.В. Малько.

Правовая политика и правовая культура осуществляются на основе взаимодействия всех субъектов, входящих в политическую систему общества, и получают своё выражение в целевых программах, доктринах, концепциях развития, в международных договорах, в законах и иных нормативно-правовых актах, а также в других официальных документах.

Основное назначение правовой культуры заключается в позитивном правовом развитии общества и государства, которые должны достигаться вышеуказанными методами. С помощью правовой культуры можно преодолеть такие явления, как юридическая безграмотность и правовая маргинальность. Неуважение к праву, отчуждение от ценностных оснований права, использование закона в узкокорыстных целях, проявления противоправного характера (правовая маргинальность) формируются на основе пограничного (между правомерным и противоправным) правосознания [3], что крайне негативно сказывается на качестве общественных отношений. С этой целью должно анализироваться состояние действующего законодательства, в том числе нормативно-правовых актов на федеральном уровне, на уровне субъектов, а также на местном и локальном уровне. Если данные акты качественно составлены,

отсутствуют пробелы, неурегулированные моменты, будет возникать меньше споров на практике, что позитивно скажется на развитии правосознания в обществе.

Общезначимые цели в сфере правотворчества и правоприменения невозможно решить при отсутствии постоянного, неизменного и неуклонного повышения уровня правовой культуры как самого законодателя и правоприменителя, так и всего общества. Государство должно проявлять заинтересованность в развитии правовой культуры на всех уровнях общественной жизни. Серьезное влияние на процесс формирования правовой культуры общества оказывает деятельность руководителей и должностных лиц государственного аппарата, участвующих в законодательной и правоприменительной практике.

Еще одним показателем высокого уровня правовой культуры является развитость и совершенство государственного аппарата управления. Без него невозможно справедливое и эффективное осуществление власти, а равно реализация и применение права. В связи с этим к должностным лицам, участвующим в правотворческой и правоприменительной деятельности необходимо предъявление особых этических требований. Данные лица призваны обеспечивать действенность права, осуществлять правовую политику, поддерживать авторитет права и суда, как в системе органов власти, так и среди населения [5].

При этом надо знать сущностные принципы правовой политики и правовой культуры. Принципы правовой политики и правовой культуры – есть то, на чем основаны формирование и динамика их взаимодействия. Это позволяет определить общечеловеческую природу правовой политики и правовой культуры как таковых.

Правовая культура является феноменом исключительно сложным по своей структуре и богатству социально-правовых связей. Она не сводится только к знанию законов, норм права, хотя и предполагает это в качестве обязательного условия. Правовая культура включает, помимо правосознания, еще уровень правоохранительной и правоисполнительной деятельности в интересах обеспечения и упрочения правопорядка и законности [6]. Надо отметить, что правовая культура отражает идеологическое и правовое состояние общества на определенном историческом этапе, характеризует уровень правосознания, знание права, уважение к законам, к органам власти или наоборот. На качество и состояние правосознания оказывает воздействие ряд факторов: социально-политические, экономические, культурные и, конечно же, правовые. Правосознание не только взаимосвязано, но и теснейшим образом взаимодействует с политическим сознанием, моралью, искусством, религией, фило-

софией, наукой, культурой, ментальностью, историческим опытом [4] и т. д.

Правовое сознание и правовая культура, таким образом, выражают, по существу, социально-политическую связь и взаимодействие индивида, общества и государства, и в этом качестве выступают как в целом характеристика правовой культуры страны. При этом правовая культура, по существу, выступает выражением, отражением как сущности содержания и функций правового государства, так и результатом осуществления правовой политики, в основе чего лежит воспитание правовой культуры населения. Глубокое изучение этих и других социокультурных и юридических проблем позволит решать в дальнейшем вопросы правовой политики и правовой культуры. Сегодня перед нашим государством и обществом стоит задача выхода на новый уровень развития правовой политики и правовой культуры через совершенствование политической и правовой системы страны. В современности важно, чтобы решение назревших проблем правовой политики и правовой культуры населения России способствовало объединению и сплочению многонационального, многоконфессионального народа в демократическое и правовое государство.

Список литературы

1. Малько А.В. Правовая политика: актуальные проблемы исследования / А.В. Малько // Труды Института государства и права Российской академии наук. – 2011. – №4. – С. 57–81.
2. Степаненко Р.Ф. Основные направления современной правовой политики России / Р.Ф. Степаненко, К.А. Лягин // Инновационные подходы в системе высшего профессионального образования: материалы итоговой научно-практической конференции преподавателей и аспирантов / под ред. Ф.Г. Мухаметзяновой. – 2015. – С. 382–386.
3. Степаненко Р.Ф. Преступность лиц, ведущих маргинальный образ жизни, и её предупреждение: монография / Р.Ф. Степаненко. – Казань, 2008.
4. Степаненко Р.Ф. Проблемы российского правосознания в контексте общеправовой теории маргинальности / Р.Ф. Степаненко // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – Т. 155, №4. – С. 46–54.
5. Юн Л.В. Профессиональная правовая культура юристов: общетеоретические аспекты / Л.В. Юн // Образование и право. – 2019. – №6. – С. 170–173.
6. Юн Л.В. Правовая культура в противодействии коррупции / Л.В. Юн // Совершенствование деятельности правоохранительных органов и институтов гражданского общества по противодействию коррупции: материалы международного круглого стола / под редакцией С.Н. Миронова. – 2018. – С. 128.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**ПРАВО, ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

Сборник материалов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
(Чебоксары, 21 июля 2020 г.)

Главный редактор *Г.Н. Петров*
Компьютерная верстка и правка *А.А. Кузьмина*

Подписано в печать 14.08.2020 г.
Дата выхода издания в свет 26.08.2020 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Гарнитура Times. Усл. печ. л. 11,8575.
Заказ К-702. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12
+7 (8352) 655-731
info@phsreda.com
<https://phsreda.com>

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru