

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

**ВЕСТНИК  
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

*Выпуск 28*

Двадцать третья межвузовская научно-практическая конференция  
по актуальным вопросам экономики, управления и права

20 марта 2017 г.

Москва  
2017

ББК 74.58  
В38

**Редакционный совет:**

- Плаксий С. И. – ректор Национального института бизнеса, доктор философских наук, профессор;
- Пеньковский Д.Д. – зав. отделом научно-исследовательской работы и формирования у обучающихся профессиональных качеств по направлениям подготовки Национального института бизнеса, доктор исторических наук, профессор;
- Алексеев В. А. – руководитель центра качества и организации учебного процесса, доктор философских наук, доцент;
- Миронова Н. Н. – зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, доктор экономических наук, профессор;
- Шматова Н. И. – декан факультета экономики, управления и права, кандидат исторических наук, доцент;
- Черкасова Е. А. – декан заочного факультета экономики и права, кандидат исторических наук.

Вестник Национального института бизнеса включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке ELIBRARE. RU.

**В38**      **Вестник Национального института бизнеса.** Выпуск 28. Двадцать третья межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права 20 марта 2017 г.. М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2017. — 438 с.

ISBN 978-5-906912-52-7

© Национальный институт бизнеса, 2017

*С. И. Плакий,  
доктор философских наук, профессор,  
Заслуженный деятель науки Российской Федерации,  
Ректор Национального института бизнеса*

## **ПРОЛОНГИРОВАННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Аннотация.** В статье анализируются серьезные изменения, происшедшие в системе высшего образования России за последние годы и реформы, преобразившие ее качественное содержание.

**Ключевые слова:** система высшего образования, реформы, индекс образования, качество, эффективность.

В системе высшего образования России за последние годы произошли важные изменения, связанные с теми реформами, которые постоянно проводились в нашей стране. Данные реформы существенно преобразили всю систему высшего образования в стране.

Что же изменилось в системе высшего образования за последние 10–15 лет, какие тенденции и процессы стали главенствующими?

**Во-первых, утвердился жесткая властная вертикаль в образовании, администрирование и бюрократизация превзошли разумные пределы,** в подавляющем большинстве вузов ректоры не избираются и назначаются сверху, образовательные власти перестали слышать мнения образовательной общественности и экспертов, уверовали в то, что их позиция единственно правильная. Уровень демократии и автономии опустился ниже советского уровня. В результате министерство было бы радо, если бы не было «отсталых» и «непонимающих» преподавателей, а преподаватели — министерства, которое не дает нормально и спокойно работать. **Во-вторых, созданы мегауниверситеты** и так называемые исследовательские университеты, в которых в основном имитируется большая наука, зато много неразберихи, бюрократии и неэффективного использования финансов. **В-третьих, благодаря беспрецедентному давлению властей окончательно утвердился Единый государственный экзамен, в котором больше минусов, чем плюсов.** **В-четвертых, бакалавризация стала всеобщей (а точнее, сокращение высшего образования до четырех лет), но Болонский процесс в целом внедряется в квазиварианте.** Одно реализуется с перегибами, а другое предается забвению. Например, и в помине нет свободного перемещения студентов и преподавателей, а также реальной автономии и вузовской демократичности. **В-пятых, финансирование высшего образования значительно увеличилось,** но с диспропорциями, выделением «любимчиков» в системе в целом и конкретно в вузах. Основные выгоды получают вузовские управленцы. Зарплата преподавателей не росла пропорционально возможностям. Во многих государственных вузах разница в зарплате профессора и ректора достигает 15–20 раз, а на управленческий персонал уходит столько же

средств, что и на весь профессорско-преподавательский состав. **В-шестых, усилилась стандартизация учебных программ, бакалавриат стал урезанным специалитетом, о плюрализме стали забывать, а до педагогики сотрудничества «руки не доходят».** Вместо планомерной, повседневной, вдумчивой, содержательной работы со студентами в первую очередь — планы, описание процедур, отчетность. **В-седьмых, относительная терпимость к негосударственному образованию сменилась созданием условий неблагоприятствования,** которое, накладываясь на сложную демографическую ситуацию, приводит к их «схлопыванию». Через три-четыре года в стране останется несколько десятков негосударственных вузов и в ряде регионов усилится монополизм в сфере высшего образования.

Все, что перечислено выше, Министерство образования и науки в основном рассматривает и подает обществу в позитивном свете (за исключением разницы в зарплатах), как свой успех. Но почти **все это квазиуспехи, потому что к реальной эффективности и к реальному качеству все происходящее не приводит. Поэтому мы и говорим о квазивысотах высшего образования.** Выдающий российский философ А. А. Зиновьев называл такие явления «зияющими высотами».

Конечно, есть и реальные успехи. За десять лет примерно вдвое увеличилось государственное финансирование высшей школы, постепенно крепнет (хотя и не без противоречий и своих квазивысот) вузовская наука. Ряд вузов встали на современный, очень приличный уровень. Как действительно явный успех последних десяти лет можно назвать компьютеризацию, информатизацию, которые стали всеобщими. Наметилась и позитивная тенденция к информационной открытости вузов, которая вместе с тем не перешла в открытость учебного процесса, мобильность.

Однако отдельные ростки позитивного, идущего и от Минобрнауки, и из отдельных вузов, забивается бездумным копированием и желанием «все переделать». В России решили советское образование разрушить «до основания, а затем» копировать США: увидели бакалавриат, магистратуру, тестирование — и давай экспериментировать и насаждать. Причем делается это по хорошо известному в России принципу: «Заставь дурака креститься — он и лоб расшибет». В нашей стране это было уже много-много раз.

В знаменитой книге «Зияющие высоты», написанной в далеком 1976 г., Александр Александрович Зиновьев изобразил ситуацию с экспериментами в образовании в городе Ибанске, которая очень похожа на ту, которую мы наблюдаем сейчас в России. Учитель рассказывает: «Я покажу... два любопытных явления. Первое — лаборатория от Академии педагогики. Изыскивает новые методы обучения. Экспериментирует... Наблюдает. И каковы результаты? Блестящие. Трубят на весь мир... Ищут панацею, а ее нет. И в принципе быть не может. Может быть лишь липа, удобная для отчетов и трескотни пропаганды. Нечто вроде педагогической кукурузы».

В образовательной политике и реальной практике четко просматривается «сдвиг мотива с целей на средства». «На вопрос «Зачем?» нам отвечают: «Так

надо!». На вопрос «Почему так надо?» говорят: «Мы государевы люди и поэтому лучше знаем, что делать, а вы не рассуждайте!»

Реформы в высшем образовании, а также взаимоотношение властей с основными действующими лицами в вузах строятся по известным принципам взаимодействия в городе Ибанске. Там «испытываемые руководствовались такими принципами: 1) а что поделаешь; 2) а что изменится; 3) наплевать; 4) все равно этого не избежать; 5) в конце концов пора; 6) пусть они катятся в... Испытывающие, напротив, придерживались таких принципов: 1) все равно никуда не денутся; 2) сами все выложат; 3) сами все прикончат; 4) сами во всем сознаются... Благодаря изложенным принципам удалось увеличить приток ненужной информации и сократить сроки... Как всякое хорошо задуманное и последовательно проведенное, мероприятие кончилось ничем» [2; С.30].

Ну и что изменилось в российской образовательной сфере в образовательной политике, в действиях властей? Все указанные подходы сейчас поднялись даже на гораздо большую высоту, чем в советский период. При этом старательно искореняем лучшее в советском образовании, считая его и реальных людей из той эпохи устаревшими, препятствием на пути реформ. В действиях Минобрнауки и его руководителей четко просматривается позиция: «лучше знаем, что делать» и «никуда не денутся». В поведении сотрудников и преподавателей вузов преобладает такое настроение: «что поделаешь», «наплевать», «пусть они катятся»...

**Происходящие ряд лет в России кардинальные изменения можно назвать пролонгированной революцией. В ее основе смесь зарубежных заимствований с российской неумеренностью, редким умением довести все до крайности и абсурда, то есть потеря чувства меры. Она включает в себя всеобщую ЕГЭзацию и бакалавризацию (сокращение сроков обучения для существенного большинства и урезание специальных знаний), создание, во чтобы это ни стало, мегауниверситетов, резкое усиление роли и господства государственных структур, бюрократических методов и процедур, насаждение формализма, «силовых методов», «отбрасывание» мнения образовательного сообщества, пренебрежение потенциалом реальных преподавателей вузов, творческой, содержательной стороной образования. Все это ведет к крутому повороту в жизни высшей школы, подчинению ее логике чиновников, а не логике жизни и перспектив XXI века.**

По существу, мы наблюдаем смену тренда в высшем образовании России. И этот тренд при всех заклинаниях о «Болонском процессе» на деле противоречит ему, а во многом даже противоположен. Потому что из «Болонского процесса» и его документов выхватываются и насаждаются отдельные элементы, и при этом наблюдается пренебрежение его сутью. «Сверху» законодательно и административно отменяются «вариативность», «свобода и плюрализм», «автономность образовательных учреждений», провозглашенные в действовавшем до сентября 2013 г. Законе «Об образовании».

В новом Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации», принятом в декабре 2012 г., урезаны, если совсем не обрезаны, автономия

образовательных организаций, права и свободы педагогических работников. «Демократический характер управления образованием», «недопустимость ограничения или устранения конкуренции», как и многие другие требования современного образования, лишь декларируются и механизм их реализации никак не прописан. Но зато максимально в новом законе прописаны надзор, контроль Министерства и его структур, их права, а также необходимость огромного объема отчетности. Образовательные власти идут по пути установления полного контроля над вузами: через финансирование, назначение ректоров, жесткие стандарты на содержание обучения, жесткие правила приема в вузы, пренебрежение мнением образовательного сообщества, принуждение к единообразию, полное подчинение и бездумье.

Образовательное сообщество начиная с уровня вузов, регионов и до страны в целом лишено возможности реально оказывать влияние на процесс принятия государственных решений в сфере образования. Это отчетливо проявляется при разработке и приеме изменений в законодательство. Автору довелось многократно и активно участвовать в обсуждении проектов (их было несколько) Закона «Об образовании в Российской Федерации». Во время обсуждения их в Думе и Совете Федерации подавляющим большинством участников высказывалось много разумных критических замечаний и дельных предложений. Представители Минобрнауки их слушали и почти ничего не использовали. Так же было и на официальных заседаниях Думы. В результате принят закон, удобный чиновникам и в их интересах.

**Современный тренд, который закрепил новый Закон «Об образовании в Российской Федерации», — это тоталитарный подход к образованию.** Тотально всех под ЕГЭ, тотально всех под бакалавриат, тотально всех под единые образовательные стандарты («всех под одну гребенку»). А в стандартах закладываются структура учебного процесса и его содержание (какие предметы, какие темы, сколько часов и т. д.). **В высшей школе под флагом реформ утверждаются принципы единообразия и подчинения.** Никакой вариативности. Сплошное единообразие. Это прямо противоречит прогрессивным мировым тенденциям. ЮНЕСКО не раз подчеркивала необходимость вариативности, плюрализма, автономности в высшей школе.

Нынешние революционные изменения в высшем образовании не дадут необходимого и возможного движения с вектором вверх. Потому что задуманные на основе предложенного англо-американского опыта «вверху» реформы — не продуманные, формальные, подражательские, технократичные, удобные бюрократии. Они не учитывают сложной сути объекта и его субъектов. Потому что через колено ломается все образовательное сообщество. Образовательные власти не хотят считаться с основным его мнением. Но и само образовательное сообщество, ощущая грубое и упрямое принуждение, пассивно сопротивляется, не хочет слышать власти, поскольку значительную часть их решений в сфере образования просто не приемлет.

Мы наблюдаем нечто похожее на «забастовку по-итальянски». Если добросовестно выполнять все нынешние требования Минобрнауки, то на соб-

ственно образование как таковое, действительное, а не формальное повышение эффективности и качества времени, сил и ресурсов остается мало. Заполнение форм, таблиц, планов, составление отчетов и т. д. «съедают» массу времени, и становится не до студентов.

Вектор движения в образовании властями выбран. Он, с нашей точки зрения, ошибочен. Но пока его можно еще изменить. Сейчас можно еще направить реформы образования в оптимальное русло, опираясь на образовательное общество, а не ломая его через колено. **«Переломы», «разломы», «революции» высшей школы не способны ее оздоровить, модернизировать, вывести на траекторию обновления и устойчивого развития, набора нового качества, а могут лишь усугубить прежние проблемы и создать новые, довести всю систему высшего образования до инвалидности.** Мы говорим о системе высшего образования, а не об отдельных вузах, которые имеют привилегии.

**Российское образование изморожено бесконечными реформами и засыпано лавиной нововведений. Его лечение оказывается хуже болезни.** Это происходит хотя бы потому, что подлинные болезни и их причины загоняются внутрь, их просто некогда лечить, надо демонстрировать активность... Все усилия направляются на борьбу с тем, с чем легче бороться и проще отчитаться. Власти напрочь, с ходу отбрасывают любые критические аргументы по данному вопросу, даже не задумываясь об их сути. «Зачем думать? Надо трясти». И трясут, трясут, трясут. Заставляют замолчать думающих критиков.

**Реальные позитивные изменения в образовании преимущественно носили и носят эволюционный характер** и требуют перспективного подхода, глубокого осмысления, десятикратного отмеривания, просчета всех последствий, долгосрочных мер. **Образование не терпит суеты.** Чтобы достичь успеха в преобразовании высшего образования, нужна не его тряска с позиции желания получить некие быстрые результаты, а вдумчивая повседневная работа всех субъектов, понимающих, принимающих и сознательно реализующих необходимые установки, цели и задачи.

Реформаторский порыв, желания российских властей, образовательного сообщества и граждан в области высшего образования, по крайней мере, в лозунгах ныне в целом совпадают и формулируются в самом общем виде так: «доступность — качество — эффективность». Кто против? Все за!!! Но дальше встают вопросы: «Что делать?», «Как?», «За счет чего?», «Кто?», **«Что понимать под доступностью, качеством, эффективностью?»** И здесь уже **согласия нет.** А по многим вопросам мнения даже прямо противоположны. Власти в основном гнут свою линию, которая далеко не во всем соответствует реализации основных целей, научному подходу и здравому смыслу. Сплошные «эксцессы исполнителей» от властей. Так, провозглашаемая и сегодняшняя достаточно высокая «доступность» высшего образования многим чиновникам и идеологам реформ не нравится. Они считают, что в России слишком много вузов, преподавателей и студентов. Поэтому выдвигаются идеи о «перепроизводстве специалистов с высшим образованием», ставится вопрос о целесообразно-

сти резкого сокращения вузов, и прежде всего негосударственных. От теории перешли к практике. Закрывают, сокращают, урезают.

Но цифры — упрямая вещь. Они важнее и ценнее слов, если объективно отражают и характеризуют процессы и тенденции. Что касается уровня образования в России, то цифры просто начинают вопить: «Что вы делаете? Посмотрите на нас, подумайте, прежде чем говорить и делать...» **Россия в 2011 г. заняла 49-е место в мире по индексу образования... Это цифра бедствия. Она подает сигнал SOS... Ведь в 2005 г. мы были на 31-м месте по доступности начального, среднего и высшего образования и на 10-м месте по доле грамотного населения в возрасте 15 лет и старше.**

По индексу образования Россию уже опережают большинство наших соседей: Эстония (13-е место), Латвия (19)-е, Литва (25-е), Украина (31-е), Казахстан (35-е), Польша (37-е), Болгария (42-е место). Население даже таких экзотических стран, как Тонга и Фиджи, оказывается более образованно, чем россияне.

По охвату населения в возрасте 25–64 лет высшим образованием в 2002 г. Россия была на 6-м месте, в 2005 г. (с 7065 тыс. студентов) на 10-м, а в 2012 г. уже сползла на 13-е место (с 6074 тыс. студентов). Максимальное за всю историю количество студентов в России было в 2008 г. (7513 тыс. и 526 на 10 тыс. населения) [4; С.157].

Мы не должны ни преуменьшать, ни преувеличивать реальный уровень образованности россиян. В середине второго десятилетия XXI века мы среднеобразованная страна. Более двух третей населения страны имеют образование не выше среднего профессионального. По индексу человеческого развития в 2013 г. Россия оказалась на 55-м месте из 186 стран, а по индексу образования (средняя продолжительность 11,7) — на 49-м месте (в 2007 г. была на 27–30-м месте). При этом наш показатель — 0,78, а у первой десятки от 1 до 0,92. Развитые страны должны иметь минимум 0,8. Значит, по образованию мы уже не относимся к развитым странам [4].

Общество знаний неизбежно ставит на повестку дня необходимость массового высшего образования при одновременном развитии и элитного, то есть обучения углубленного, фундаментального, более связанного с самой передовой наукой для наиболее способных. Спрос на высокое образование и квалификацию будет возрастать быстрее, чем их предложение со стороны учебных заведений. Естественно, о стопроцентной корреляции уровня образования населения и успехах в экономике, устойчивом развитии страны утверждать опрометчиво. Параллельно должны идти обновление технологий и модернизация всей экономики, увеличивающие спрос на высококвалифицированный труд, реальные действия по повышению качества высшего образования, его адекватности вызовам времени. Мировая тенденция такова: от века в век увеличивалось количество лет обучения, и общество шагало от элементарной грамотности некоторых к начальному образованию большинства, далее — к среднему образованию и в конечном счете — к широкому распространению высшего образования при его всеобщем распространении в наиболее развитых странах. Логично

считать, что эта многовековая тенденция продолжится, и высшее образование станет потребностью большинства людей и общественной необходимостью. **Полноценная жизнь людей в XXI веке будет требовать от них все большей и всесторонней образованности, далеко выходящей за пределы возможностей средней школы.** И не рынок труда должен диктовать масштабы, разнообразие, качество и эффективность образования. Они определяются всей логикой необходимости наращивания человеческого потенциала, самореализации людей в качестве граждан, родителей, субъектов культуры, разносторонней жизни, а не только экономики.

Конечно, дело не только в количественных показателях. Сейчас много рассуждений о качестве высшего образования, и чаще всего сетуют на понижение его уровня в России. Кто, как, на основании какой информации оценивает? В этом царят вкусовщина, субъективизм и спекуляции. Все относительно. Разве это проблема только нашей страны? Многие американцы критически относятся к качеству высшего образования и перспективам его улучшения. Так, опросы, проведенные в 2012 г., показали, что 5–7% американцев считают, что существующая в США система высшего образования не в состоянии дать студентам хороших знаний. А что ждать в будущем? На этот вопрос 39% ответили пессимистически и считают, что и к 2020 г. не будет существенных позитивных перемен. Остальные уверены в существенном прогрессе в высшем образовании. При этом 75% заявляют о слишком большой стоимости обучения [7].

Качество в такой сфере, как образование, — это предмет договоренностей, так как объективных критериев просто-напросто вообще не существует. **Идеальное качество как горизонт — его никто и никогда не достигнет.** К нему стремятся, приближаются, а оно удаляется. Так было и будет всегда.

Сокращение вузов, преподавателей, студентов осуществляется под флагом борьбы за качество. Якобы чем меньше количество, тем выше будет качество. Однако декларируемое стремление к «качеству» входит в вопиющее противоречие с общим сокращением количества лет обучения (бакалавриат), пренебрежительным отношением к преподавателям, слабым их стимулированием, небывалой бюрократизацией вместо содержательной работы, начетничеством при проверке знаний студентов через тестирование, которое при нынешней его абсолютизации и перегибах ведет к натаскиванию старшеклассников и студентов в ущерб развитию творческих способностей и других личностных качеств. Делая упор на администрирование сверху донизу и вал бумажотворчества, реального качества образования добиться нельзя. Можно лишь получить «бумажного тигра». Провозглашаемое повышение эффективности на деле сопровождается резким увеличением финансирования управленческих структур и процедур, узким ее пониманием, когда во главу угла ставятся оценки бюрократов, поставленные по критериям и показателям «с потолка», а также удовлетворенность работодателей (которые в большинстве своем смотрят «из своего окопа» и на короткое расстояние) в ущерб более широкому контексту формирования гражданских, социальных и профессиональных компетенций.

Есть и другая крайность, когда уверены, что с качеством в традиционных и давно существующих российских вузах все хорошо, а проблемы связаны лишь с негосударственными новичками. Но разве частные вузы мешают привилегированным государственным университетам попадать в первую сотню мировых рейтингов?

Где достаточные данные факты? Те, кто говорят о низком качестве высшего образования, вольно или невольно создают стереотип негатива, который затем превращается в аксиому и в итоге «накрывает» всю систему российской высшей школы, подрывает ее мировой престиж. Между тем нет никаких реальных, по крайней мере достаточно обоснованных, доказательств низкого и снижающегося качества российского высшего образования. Точно так же крайне мало фактов и демонстраций действительно высоких качественных результатов деятельности отечественных вузов. Есть лишь мнения отдельных лиц. Однако по косвенным данным можно утверждать, что российское высшее образование ничуть не ниже среднемирового уровня и вряд ли уступит уровню подготовки в подавляющем большинстве вузов США (если исключить там небольшое число университетов, имеющих многомиллиардные долларовые бюджеты) и других развитых стран. А места в рейтингах? Да многие зарубежные вузы занимают в рейтингах высокие места благодаря искусственной «накачке» показателей (известен китайский подход), да и гигантскому по сравнению с Россией финансированию в университетах США и некоторых других странах.

Видимо, при определении стратегии высшего образования, в «верхах» сделан выбор в пользу качества элитарного сегмента. Это видно как из уже предпринимаемых действий Минобрнауки, так и из планов на будущее в виде «дорожной карты» до 2018 г., лейтмотивом которой является сокращение... сокращение... сокращение, которое выдается за повышение эффективности и качества. Многие думающие авторы отмечают, что это как в спорте: развивать массовость, чтобы многие были здоровее, или сосредоточиться на тех, кто будет демонстрировать лучшие достижения для престижа страны, поскольку последнее легче, проще и быстрее виден результат, то на этом варианте в России и останавливаются. Наверное, в высшем образовании мы пойдем по пути отечественного футбола: массовое конкурентоспособное образование забудем; сначала будем покупать зарубежных ученых и преподавателей, а затем и студентов, которые нам обеспечат хорошие показатели.

Наши образовательные власти очередной раз впадают в крайность. Ведь, если смотреть с позиции интересов страны, ее перспектив в XXI веке, то нам нужно качественное высшее образование критической массы специалистов, повышение человеческого потенциала всей нации, а не только избранных. Иначе возрастают риски для перспектив устойчивого развития, политической стабильности, духовно-нравственного состояния общества.

Элиту нужно образовывать, создавать условия для ее формирования и развития. Но если эти процессы носят искусственный характер и они идут в противофазе с образованием подавляющего большинства, то это неизбежно приводит к однобокому развитию самих элит, их противопоставлению себя

обществу, нарастанию разрыва с основной массой населения. Разрыв в качестве элитарного и массового образования — это вернейший путь к одностороннему развитию экономики, к социальному взрыву и политической нестабильности [1].

Проблемы качества высшего образования остро стоят во всем мире, в том числе и в России, поскольку необходим принципиально новый его уровень. И связаны эти проблемы преимущественно с финансами, кадрами и содержанием образования, но еще больше с актуальностью поиска новых подходов. Прежде всего есть необходимость обновления адекватно вызовам времени самих парадигм высшего образования. Иначе говоря, **главная проблема качества высшего образования, неудовлетворенности им во всех странах мира — это обостряющийся дефицит интеллектуального потенциала, сильных и разумных идей, способных поднять его на уровень XXI века.**

Список использованной литературы:

1. Алексеенко В. А. Система управления качеством образовательной деятельности вузов Российской Федерации: содержание, моделирование, оптимизация (социально-философский анализ). М., 2008.
2. Зиновьев А. А. Собрание сочинений. М., 2001. Том 1. С. 30.
3. Ильинский И. М. Прошлое в настоящем. М., 2011. С. 743.
4. Индекс человеческого развития в странах мира 2013 года. М., 2013.
5. Плаксий С.И. Высшее образование: вызовы и ответы. М., 2014. С. 3-52.
6. Россия в цифрах. 2013. Краткий стат. сб. / Росстат. М., 2013. С. 157.
7. Флеганов Л. Будущее высшего образования по-американски. Web in Learnibg // Blog spot.ru

*А. Н. Буянкина,  
д.э.н, профессор Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ*

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

**Аннотация.** Статья посвящена актуальным вопросам государственно-правового регулирования предпринимательства. В современных условиях усиливается государственное воздействие на экономические процессы, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с хозяйствующими субъектами, происходят положительные изменения в целях, механизме, в управлении, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования.

**Ключевые слова:** государство, право, предпринимательство, регулирование, экономика.

Место и роль государства в экономике любой страны определяется эффективностью принимаемых мер и средств государственного регулирования с помощью которых решаются социально-экономические и иные задачи. В современных условиях усиливается государственное воздействие на экономические процессы, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с хозяйствующими субъектами, происходят положительные изменения в целях, механизме, в управлении, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования. Такие изменения характерны для большинства стран с развитой экономикой. При этом основной задачей государственного регулирования предпринимательской деятельности является сочетание публичных и частных интересов.

Для выполнения своих функций государство использует экономические (косвенные) и административные (прямые) методы воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны в целом. Экономическими рычагами государства являются налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы. Административные методы должны использоваться государством в случае, когда экономические методы не эффективны или неприемлемы при решении той или иной задачи.

Для создания условий для предпринимательской деятельности, стабилизации и подъема экономики государство должно проводить соответствующую экономическую политику, состоящую из фискальной, научно-технической, инвестиционной, ценовой, денежно-кредитной и других видов политики, при реализации которых в комплексе используются как экономические, так и административные методы.

Анализируя механизм государственного регулирования процессов, происходящих в различных сферах общества, в том числе предпринимательской деятельности, следует отметить, что необходимость в государственном регулировании в глобальном масштабе, предполагающая ограничение предпринимательской свободы и подвергающей определенной регламентации предпринимательскую деятельность традиционно признается и соответственно используется любым государством, и в зависимости от наличия каких-либо объективных фактов пределы регламентации меняются.

В научной литературе существует достаточное количество трактовок природы государственного регулирования, его объема и диапазона. При этом, усматривается неоднозначность предлагаемых определений. Так, например, это либо установление и обеспечение государством общих правил поведения (деятельности) субъектов общественных отношений<sup>1</sup>, либо императивные и преимущественно административно-правовые способы регулирования, либо единое регулирование в экономической сфере (единые правила, различные режимы, индивидуальные административные акты), либо государственное воздействие, требующее модификации институтов государства. Несмотря на некое

---

<sup>1</sup> Марченко М.Н. Теория государства и права: учеб. - М., 2007.

различие данных формулировок, представляется, что оно заключается в исследовании авторами различных аспектов одного и того же явления и нашедших соответственно свое отражение в предложенных определениях, ибо принципиально суть государственного регулирования, его объем все авторы «выводят» из безусловно публичной природы самого государства, что определяет соответственно органичный его (государства) природе как сам набор видов и типов такого воздействия по классификации, предложенной в вышеуказанных формулировках (установление правил поведения, триединая множественность регулирования), так и их принцип (императивность в реализации).

При этом результатом предпринимательской деятельности в обществе потребления будут являться, в том числе удовлетворение потребностей граждан этого общества в товарах, работах и услугах, а также создание для производства этих товаров и услуг рабочих мест. Кроме того, этой деятельностью создается экономическая основа существования любого государства в виде налогов, взимаемых в казну государства и обеспечивающих возможность выстраивания со стороны государства системы социального регулирования, посредством перераспределения полученных государством налогов исходя из текущих и перспективных социальных приоритетов.

Государственное регулирование – объективно необходимое направленное воздействие государства на весь спектр социально-экономических процессов, происходящих в организованном обществе, непосредственно осуществляемое органами государственной власти и реализуемое в интересах всего общества как органичной совокупности социальных групп с целью социальной гармонизации этого общества и осуществляемое посредством коррекции саморегулируемого рыночного механизма.

Соответственно и регулирование предпринимательской деятельности, как специфичной составляющей рыночной системы хозяйствования, может быть определено как система мер со стороны государства, регламентирующих предпринимательскую деятельность с целью удовлетворения социальных потребностей общества и государства как управленческой системы.

При регулировании предпринимательской деятельности для государства основной задачей является установление оптимального баланса между основным частным интересом (получением прибыли) предпринимательского сообщества и интересами всего общества, которое заинтересовано в получении качественных, безопасных товаров, рабочих мест, предполагающих достойную оплату и т.д., так как предприниматели в своем стремлении оптимизировать доходы и расходы объективно стремятся сэкономить, а цель государства как этого не допустить.

Рассматривая национальное законодательство предпринимательской деятельности частного-публичного характера, следует отметить, что публично-правовая составляющая регулирования данной деятельности является необходимым условием прогрессивного развития как самой предпринимательской деятельности, так и условием органичности ее функционирования в системе социума. При этом, возросшая регламентация данной деятельности является про-

цессом закономерным и неизбежным, обусловленным причинами глобального характера, отражающими общемировые тенденции развития мировой экономики, политики и социальной сферы, что неизменно и неизбежно приводит (учитывая уровень интегрированности в мировую экономику) к формированию адекватного новым реалиям национального законодательства о предпринимательстве.

Для отслеживания специфики рассматриваемых явлений в сфере развития правовой базы государственного контроля предпринимательских отношений, которые позволили бы говорить о них как о тенденциях данного процесса, необходим детальный анализ соответствующих нормативно-правовых актов, который позволил бы однозначно констатировать имеющую место быть действительную либерализацию процесса государственного контроля за предпринимательской сферой и начать следует с Налогового кодекса РФ.

Оценивая НК РФ<sup>1</sup> как правовую базу для проведения одного из важнейших для государства и общества в целом – налогового контроля следует отметить, что ряд положений Налогового кодекса напрямую корреспондируются с правовым актом высшей юридической силы – Конституцией РФ, закрепляя и развивая конституционные гарантии прав субъектов экономической деятельности. Так, конституционное положение о невозможности лишения кого-либо имущества иначе как по решению суда (ч 3 ст. 35 Конституции РФ)<sup>2</sup> нашло свое отражение в ст. 104 НК РФ<sup>3</sup>, предусматривающей исключительно судебный порядок взыскания налоговых санкций, положение о праве каждого на возмещение вреда, причиненного незаконными действиями (равно как и бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц (ст. 53 Конституции) корреспондируется с соответствующими положениями налогового законодательства (п. 1,2 ст. 35 и п. 2 ст. 103 НК РФ). Кроме этого, важнейшие конституционные положения, касающиеся невозможности повторного наказания за одно и то же правонарушение (ст. 50 Конституции) и придания обратной силы нормативным актам, ухудшающим положение (касаемо налоговых отношений) налогоплательщиков (ст. 57 Конституции), нашли свое отражение, соответственно, в п.2 ст. 108 и п. 2 ст. 5 НК РФ.

Таким образом, значение Налогового кодекса как базового нормативного акта регламентирующего контрольную деятельность в сфере важнейших для государства публичных налоговых отношений является определяющей.

Еще одной важнейшей гарантией предусмотренной ст. 87 Налогового кодекса стало установление нижней границы «глубины» налоговой проверки – три года предшествующих году проверки, что фактически на тот момент для многих предприятий означало налоговую амнистию их деятельности вне указанных временных сроков, а учитывая, что их сферы налогового контроля со стороны государства выпал период, включавший в себя 1993-1995 года, то есть

---

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации. М., 2016.

<sup>2</sup> Конституция Российской Федерации. – М., 2016.

<sup>3</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации. – М., 2016.

период, ставший для многих нынешних финансово-промышленных групп периодом так называемого «первоначального накопления капитала» и сопровождавшийся максимальными оборотами прибылями, то трудно переоценить ценность такого подарка со стороны государства налогоплательщикам, ибо немалые средства, не изъятые в этом случае в казну в результате неизбежных до начислений налоговых платежей, подлежащих уплате в бюджет и потому оставшиеся в распоряжении предприятий оставались в обороте.

Следует отметить, что взаимодействие обоих правопорядков наиболее показательно проявляется на примере гражданского и налогового права, что обусловлено, в свою очередь непосредственно среди регулируемых данными отраслями отношений. Кроме того, такая взаимосвязь является и взаимообусловленной: с одной стороны налоговые отношения производны от гражданско-правовых как непосредственно оформляющих хозяйственный оборот и в определенном смысле вторичны по отношению к ним, а с другой стороны налоговое регулирование является одним из самых существенных и действенных регуляторов в системе государственного регулирования предпринимательской деятельности. Поэтому представляется целесообразным исследование и анализ взаимодействия именно гражданского и налогового отраслей, как двух наиболее значительных массивов регулирующих предпринимательскую деятельность. Внешним, формальным признаком такой значительности и значимости является кодифицированность данного законодательства.

Взаимодействие налогового и гражданского права происходит в рамках развития общеправовой тенденции и является ее отражением и проявлением, что и отмечается рядом авторов: «...тенденцией развития современного права является взаимопроникновение и сближение различных правовых отраслей, издание комплексных нормативных актов, рост межотраслевых институтов».<sup>1</sup>

Доказательством указанного взаимопроникновения и взаимодействия являются следующие аспекты. Во-первых, налоговые отношения в значительной степени производны от гражданско-правовых отношений, что и обуславливает характер и специфику их возникновения, развития и прекращения. То есть, динамика налоговых правоотношений (от возникновения до прекращения) обусловлена изначальным возникновением, изменением и прекращением гражданско-правовых отношений соответственно. Например, регистрация юридического лица, заключение им хозяйственных договоров в процессе ведения предпринимательской деятельности, приобретение имущества, занятие деятельностью, подлежащей лицензированию, то есть правоотношениям гражданско-правового характера корреспондирует налоговые отношения, связанные с уплатой соответствующих налогов.

Вторым моментом рассматриваемого взаимодействия, требующего констатации, является тезис об исключительной императивности налоговых отно-

---

<sup>1</sup> Чудинов О.Р. Конституционное право на свободу предпринимательской деятельности и необходимость модернизировать федеральное законодательство о пересечении актов недобросовестной конкуренции // Права человека в контексте российской модернизации. Материалы межрегиональной научно-практической конференции (17-18 мая 2006 г., г. Пермь).

шений и такой же диспозитивности гражданско-правовых отношений и что данное сущностное различие самой природы отношений, определяющее модели поведения субъектов этих отношений приводит к неустранимому антагонизму указанных правоотношений. Однако гражданское законодательство содержит достаточное количество ограничений для участников отношений именно императивного плана (в том числе, касаемых различных аспектов вступления субъектов в договорные отношения и регламентации данных отношений) и вместе с тем имеется достаточное количество примеров иллюстрирующих диспозитивность именно налоговых отношений (возможность налогоплательщика самостоятельно выбирать налоговую и учетную политику, использовать налоговые льготы, обжаловать действия налогового органа).

Следующим аспектом необходимым для формирования целостного представления о характере взаимодействия, является то, что налоговое право восприняло и широко использует целый ряд институтов и понятий, присущих гражданскому праву, а именно: юридическое и физическое лицо, залог, представительство и т.д.

Рассматривая взаимодействие частных и публичных начал в сфере регулирования предпринимательской деятельности необходимо подробнее остановиться на общей характеристике правовой природы налоговых отношений с точки зрения обусловленности их публичности.

Необходимо констатировать, что любой налог с точки зрения субъективных интересов отдельного, частного субъекта является абсолютно несправедливым, ибо предполагает изъятие части заработанного этим субъектом имущества в денежной форме (или приобретенным каким-либо иным легитимным образом, например полученным в дар или унаследованным) в некие общие, консолидированные, централизованные фонды. При этом, «уплата налога не порождает встречной обязанности государства совершить в пользу данного, персонально определенного налогоплательщика конкретные действия. Какая-либо прямая материальная выгода для налогоплательщика здесь отсутствует»<sup>1</sup>. То есть, выгода, которую может получить конкретный налогоплательщик является подчас не персонифицированной, скорее потенциальной, нежели реальной, ибо она (эта выгода) не носит обязательного, конкретно-определенного характера и поэтому с точки зрения данного плательщика носит скорее абстрактный характер. Таким образом, проявляется безэквивалентность налога, то есть уплата налога плательщиком не корреспондируется соответствующей обязанностью со стороны государства совершить в отношении него социально-полезные действия, равно как и неуплата налога со стороны конкретного субъекта не освобождает государство от выполнения своего социального предназначения.

При этом, реализация данного социального предназначения со стороны государства осуществляется в интересах всего социума, а не в частных интересах отдельного конкретного субъекта. То есть, безусловно налогоплательщик

---

<sup>1</sup> Демин А.В. О методе налогового права (в контексте соотношения публично-правовых и частноправовых начал). 2007.

получает свою часть общего блага от реализации со стороны государства своего социального императива в процессе осуществления государством своих функций, однако данные «блага» не являются некоей обязательной симметричной платой за исполнение налогоплательщиком своих обязанностей. В констатации для самого себя неизбежности расставания с частью своей собственности, приобретенной, в том числе в результате предпринимательской деятельности, (а неизбежность эта обусловлена для налогоплательщика осознанием неотвратимости государственного принуждения в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения им своих обязанностей), для целей неких социальных обязательств без конкретной, реально обозримой выгоды для себя делает налоговые отношения изначально конфликтными. Отсутствие у налогоплательщика собственной заинтересованности (в вышеуказанном ее понимании) в налоговых отношениях, их безэквивалентность для субъекта данных отношений и лежит в основе мотивации по использованию различных схем по оптимизации налогообложения в процессе предпринимательской деятельности. По большому счету налог является той нормативно установленной несправедливостью в правовом и социальном государстве (с точки зрения частных интересов) с которой налогоплательщику (в частности предпринимателю) приходится мириться и подобное примирение с изъятием части заработанной собственности, осуществляемое организационно-корректирующим воздействием со стороны государства, обеспечивается посредством непопулярных для самих налогоплательщиков мер публично-правового характера. Сама суть налога как многофункционального элемента (фискальная и регулирующая) государственного регулирования, эти его вышеуказанные свойства обуславливают публичный характер налоговых отношений, несмотря на имеющие место быть элементы диспозитивности в налоговых отношениях, а также определенное наличие гражданско-правовых институтов (как и наличие императивности в гражданско-правовых отношениях принципиально не изменяет «частности» гражданского права). Учитывая рассмотренную выше специфику налоговых отношений исключительно публичных, представляется вполне логичным коррекция поведения налогоплательщиков в рамках указанных отношений со стороны государства органичными этим отношениям жестко публичными средствами.

#### Список использованных источников и литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. М., 2016.
2. Конституция Российской Федерации. – М., 2016.
3. Демин А.В. О методе налогового права (в контексте соотношения публично-правовых и частноправовых начал). 2007.
4. Марченко М.Н. Теория государства и права: учеб. - М., 2007.

*В. В. Ильюк, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Экономики и менеджмента»  
Национальный исследовательский университет  
«Московский институт электронной техники»*

## **О НЕОБХОДИМОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ НАУКОЁМКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НЕРАВНО- ВЕСНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В статье рассматривается потребность инновационных наукоёмких компаний в синергетической интеграции, освещается потребность в создании методологии и системы управления инновационным наукоёмким развитием предприятий нашей страны. Предлагается рассмотреть возможность получения экономического эффекта от создания системы управления на основе кластерного подхода, исключив дублирующие функции и с учетом удовлетворения интересов всех заинтересованных лиц таких групп (стейкхолдеров) в конечной реализации поставленных задач.

Наряду с необходимостью создания таких систем, сообщается не только о потребности, но и о различии потенциалов участников таких объединений. Предлагается провести исследования по разработке критериев оценки экономических, научно-технических и интеллектуальных потенциалов участников, указывается на необходимость выработки методологии управления объединениями на основе кластеров.

Условия взаимодействия и интеграции участников кластера осложняются наличием неравновесных условий микро и макроэкономики, в которых находятся ответственные инновационные наукоёмкие и высокотехнологичные предприятия. Помимо внешних экономических условий неравновесности, внутри кластерных предприятий возникает условия неравновесности использования собственных ресурсов и их несбалансированности, когда предприятия начинают осваивать и выпускать новые изделия.

**Ключевые слова:** неравновесные условия, сбалансированность, инновационная активность, методология управления, реструктуризация; наукоёмкие компании, проектное управление, модель областей знания; инновационное управление, кластеры.

В начале года президент Российской Федерации озвучил требование о необходимости перехода экономики страны от сырьевой к инновационной.<sup>1</sup> Им было высказано пожелание о сочетании бюджетного финансирования науки, госзаказа и инвестиционных возможностей бизнеса.

Однако привлечение инвестиций для реализации крупных инвестиционных проектов в ряде инновационных и наукоёмких отраслей, например, таких

---

<sup>1</sup> Материалы портала, URL: <http://www.svoboda.org/a/1918354.html>

как микроэлектроника, может быть достаточно затруднительным делом. И причины здесь могут зависеть далеко не только от недостатка инвестиций у потенциальных инвесторов. Зачастую возникает вопрос в обосновании целесообразности и размеров финансирования.

Принятая в декабре 2011 года Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. «Инновационная Россия – 2020»<sup>1</sup> обозначила вектор, направления и характер инновационной политики в нашей стране. Стратегия инноваций строит долгосрочные планы и устанавливает цели развития для субъектов инновационной деятельности, а также направления и механизмы поддержки, в том числе и инновационно-активных наукоёмких компаний.

Данная стратегия предусматривает темпы роста отечественной экономики как минимум на 5 % в год, при этом отмечается, что рост должен основываться не на экспорте сырья и государственном перераспределении ресурсов из сырьевого сектора в сектора экономики с низкой эффективностью и высокой занятостью.

Одна из основных идей «Инновационная Россия – 2020» - манёвр, который позволяет задействовать неиспользованные ранее факторы конкурентоспособности - высокое качество человеческого потенциала, научный потенциал, наукоемкое высокотехнологичное инновационное производство и как результат конкурентоспособная высокотехнологичная продукция не только на внутреннем рынке, но и на мировой арене. Следовательно, производство высокотехнологических товаров должно быть направлено не только на получение прибыли, но для продолжительного и эффективного функционирования предприятий в том числе и на мировых рынках.

Долгосрочная государственная стратегия развития страны предполагает решение такой кардинальной задачи, как ускорение темпов экономического роста. Именно инновационная деятельность, как наиболее перспективный вид изменений, который вносит наибольший вклад в повышение эффективности деятельности предприятий российской экономики, может служить базисным фактором развития. Уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и предприятий, активно внедряющих нововведения, – обеспечивают основу устойчивого экономического роста.

О.С. Сухарев<sup>2</sup> отмечает, что на фоне ускоряющегося технологического прогресса ведущих стран мира (инновационная деятельность обеспечивает им около 60% прироста валового внутреннего продукта) Россия сталкивается с угрозой оказаться на периферии мирового развития со статусом сырьевого донора. В настоящее время доля России в мировом объеме торговли наукоемкой

---

<sup>1</sup> Материалы порталов, URL: <http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf>; [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016), [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_123444/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/)

<sup>2</sup> Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. ин-т экон РАН. Кн. II // М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007.

продукцией оценивается в 0,3 - 0,5% (доля США - 36%, Японии - 30%, Германии - 17%, Китая - 6%).

По мнению Д.А. Плотникова,<sup>1</sup> процесс создания инноваций требует значительных финансовых затрат, в связи с чем остается актуальной проблема формирования, функционирования и развития системы инвестирования наукоемкого производства высокотехнологических товаров, как на уровне государства, так и на местном уровне. И с этим трудно не согласиться. Наукоемкие высокотехнологичные предприятия создавая и предлагая для последующей коммерциализации инновационные продукты, как правило всегда испытывают недостаток капитала. В связи с этим инвестирование в наукоемкое предпринимательство имеет важное значение для инновационного пути развития государства, а также для реализации прорывных идей в науке, технике, в различных областях и сферах деятельности человечества.

По опыту мировой экономики видно, что малые наукоемкие высокотехнологичные предприятия эффективнее по показателям инновационной деятельности по сравнению со прочими средними и крупными предприятиями.

Разрыв между Российской Федерацией и развитыми странами мира по основным показателям процесса развития в том числе и наукоемкого инновационного предпринимательства является весьма значительным. Преодоление отставания естественным путем невозможно, в связи с чем необходимо выработать механизмы и методы рационального и эффективного использования потенциала как отдельных, так и объединённых в группы отечественных наукоемких инновационных предприятий, мотивируя их к развитию собственной и освоению лучшей мировой инновационной деятельности.

*Под инновационной деятельностью* понимается выполнение работ, оказание услуг по созданию, освоению в производстве и практическому применению нового или усовершенствованного продукта, нового или усовершенствованного технологического процесса, пользующимся спросом на рынке, на основе реализации результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в производстве, а также проведения дополнительных научных исследований при осуществлении инновационной деятельности.

Понятие «*инновационная деятельность*» дается в статье 2 ФЗ от 23 августа 1996 г. №127 ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»<sup>2</sup>, согласно которой инновационная деятельность – это деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую или коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а

---

<sup>1</sup> Плотников Д.А. Формирование, функционирование и развитие системы инвестирования инновационной деятельности наукоемких высокотехнологичных предприятий. Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. // Саратов: ФГБОУ ВПО СГТУ им. Гагарина Ю.А.». 2015г. - 388 с.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 02.11.2013) «О науке и государственной научно-технической политике» URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_149218/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149218/)

также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

*Инновация (конечный результат инновационной деятельности)* – новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности. *Инновация, нововведение (англ. innovation)* — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. Для инновации необходим следующий неразрывный процесс: инвестиции - разработка - процесс внедрения - получение качественного улучшения.

Термин «*инновация*» происходит от латинского «*novatio*», что означает «обновление» (или «изменение») и приставке «*in*», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «*Innovatio*» — «в направлении изменений». Само понятие *innovation* впервые появилось в научных исследованиях XIX в. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX в. в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем<sup>1</sup>.

Синяков Е.В., Хомутский Д.Ю.<sup>2</sup>, Лежнева Н.В. в своей работе «Колесо инноваций»<sup>3</sup> также сообщает, что инновации приносят новые осознанные преимущества, или ценности, клиентам, сотрудникам или собственникам компании, которые могут быть функциональными, психологическими, эмоциональными или финансовыми. Инновации не могут существовать в зоне, свободной от риска.

В тоже время инновации - это набор функциональных навыков и умений, которые позволяют задумать и разработать новый продукт или услугу и осуществить ее успешный вывод на рынок. Одновременно, это система мышления и система взаимоотношений между участниками или разработчиками инноваций, которые движут их к бизнес-стратегиям, процессам, лидерству и структуре.

Следуя определениям инновационной деятельности, в которых сообщается об обязательной реализации инновационных проектов, а также о необходимости создании инновационной инфраструктуры и обеспечении ее деятельности, учитывая современное развитие общемировой макроэкономики, данные

---

<sup>1</sup> Источник: «Агентство инноваций и развития экономических и социальных проектов», 19.11.2012, URL: <http://www.innoros.ru/publications/analytics/12/termin-innovatsiya>

<sup>2</sup> Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании. // М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2012. - 160 с. ил.

<sup>3</sup> Синяков Е.В. Хомутский Д.Ю. Лежнева Н.В. Колесо инноваций. Первое издание. // М.: Полиграфические мастерские, 2012, - 216 с.

<sup>3</sup> Ильюк В.В. Потребности в преобразовании механизмов управления инновационного потенциала наукоемких компаний. Материалы конференции МИЭТ «Инновационные подходы к решению технико-экономических проблем» 20 ноября 2015 г., // М.: МИЭТ, с. 138 – 143

процессы невозможно себе представить без привлечения в них высокотехнологичной науки и техники. Поэтому управление любой инновационной деятельности будет сопряжено с выводом из привычного равновесия любой ранее сложившейся микроэкономической системы.

Вопросами исследования и совершенствования систем управления высокотехнологичными инновационными наукоёмкими предприятиями в условиях неравновесной экономики и в борьбе за конкурентные преимущества занималось немало отечественных и зарубежных исследователей. Над выработкой методологии управления как внешними, так и внутренними процессами во вновь создаваемых в российской экономике экономических системах и в группах высокотехнологичных компаний трудится немало отечественных ученых. Однако, по мнению автора<sup>1</sup>, методологически и практически недостаточно изучена проблематика управления инновационным развитием высокотехнологичных предприятий, выпускающих наукоёмкую продукцию, в постоянно изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

Автор считает<sup>2</sup>, что основные акценты, составляющие основу конкурентных преимуществ в наукоёмкой инновационной деятельности, должны быть направлены на организационные инновации при объединении нематериальных активов, комплексных интегрированных инновационных систем, развитие НИОКР, производство товаров с комплексной системой продвижения и сервисного послепродажного обслуживания. Особое внимание в системе научных исследований необходимо уделить вопросам методологического обоснования и создания механизмов развития инновационного потенциала и формируемой инновационной активности компаний, стратегии развития и факторам, оказывающим на нее влияние.

Для выполнения некоторых государственных программ и задач по разработке и выпуску новых инновационных высокотехнологичных изделий в современных условиях требуют объединения усилий нескольких крупных, средних и малых научно-технических предприятий.

Подобная ситуация в большей части сложилась из-за смены сфер влияния и раздела собственности внутри отраслей и промышленности, после распада СССР, причем следует отметить тот немаловажный факт, что часть необходимых сейчас высокотехнологичных участков науки и промышленности были просто утрачены. В связи с этим, оставшиеся высокотехнологичные наиболее крупные группы компаний, НИИ, заводов, фабрик, для решения государственных задач, вынуждены как самостоятельно, так и с участием государства, создавать и группировать вокруг себя новые объединения – консорциумы, принятые в настоящее время называть технопарками и кластерами, способные в той

---

<sup>2</sup> Ильюк В.В. О необходимости создания механизма управления активностью и потенциалами наукоёмких инновационных. XX-я междун. Конф. «Современные концепции научных исследований». Москва, 27-29 ноября 2015 г // М.: Евразийский союз учёных (ЕСУ). Ежемесячный научно-популярный журнал «Европа-Азия», № 11(20) / 2015. ЧАСТЬ 4 – с. 85 – 88

или иной степени воссоздать или решить некоторые поставленные перед промышленностью или отраслью задачи.

В последние годы усилия по налаживанию связей между государственными и частными секторами в области науки, технологий и инноваций приобретают все более упорядоченный характер. Как правило, поддержка в формировании таких объединений со стороны государства необходима для реализации проектов, сближающих частный и государственный сектора, либо должна предусматривать участие их представителей. Важное значение придается различным формам объединений частных и государственных организаций в национальном масштабе.

Следует отметить, что привычный отраслевой подход при выдаче задач от министерств и ведомств в отечественной экономике по всей отрасли одновременно на ту или иную наукоёмкую инновационную разработку характеризуется лишь с позиции возникновения конкуренции между различными предприятиями, желающими получить государственное финансирование на эту разработку, в то время как кластерный подход сочетает анализ конкурентных и кооперационных процессов, открывая широкие возможности для эффективного применения различных инструментов диалога между государством и бизнесом.

Существует два подхода к понятию кластеров. Первый, более узкий, определяет кластер как производственную сеть, объединяющую тесно связанные фирмы (включая поставщиков) в рамках цепочки добавленной стоимости. Второй подход более широкий и включает в сеть научно-исследовательские институты, университеты, сетевые фирмы, специфических потребителей и т.д. В этом виде кластер является полноценной локальной инновационной системой, ограниченной территориальной близостью участников и/или промышленно-технологическим профилем. Наукоёмким инновациям присущ второй подход в формировании кластера.

Требования к включению того или иного научно-технического предприятия в кластер предполагают наличие у всех из участников создаваемой группы (кластера) компаний пяти взаимодополняющих условий:

- соответствующих инновационной программе, а также поставленным министерствами, ведомствами и рынком задачам научно-технических открытий и изобретений;
- материально-технического, научного, финансового и управленческого потенциала;
- системы эффективного управления и информационного сопровождения инноваций в течение всего периода их жизненного цикла;
- управленческих и практических возможностей по применению инновационных научных открытий и изобретений на практике;
- научных и производственных возможностей по эффективному продвижению в серийное производство изобретений и технологий.

Для включения предприятия в состав инновационного кластера предприятие должно быть высокотехнологичным и наукоёмким. *Наукоёмкий* - требующий глубокого и сложного научного обоснования<sup>1</sup>.

Автор согласен, что верно определение, данное исследователем, в области систем управления С.В. Максиным<sup>2</sup>, *высокотехнологичное предприятие* – это компания, функционирующая в секторе высокотехнологичных отраслей, обладающая инновационной активностью, выполняющая НИОКР, как за счет собственных, так и заемных средств, осуществляющая управление на основе инновационных методов и технологий, и соответствующая основным общепризнанным в мировой практике требованиям и критериям, таким как:

- наличие инновационного материально-технического, научного, финансового и управленческого потенциала компании;
- наличие совокупности производственно-технологических возможностей (кадрового, финансового, организационно-управленческого, информационно-маркетингового);
- наличие возможностей для интегрирования идей и научных знаний в инновационный продукты и технологии, которые обеспечивают компаниям создание цепочки ценностей и конкурентные преимущества.

Максин также предложил систематизировать основные критерии и индикаторы отнесения предприятия к высокотехнологичной наукоёмкой группе (см. табл.1). Наличие данных критериев и достижение уровня предложенных индикаторов может относить то или иное предприятие к потенциальному участнику инновационного высокотехнологичного наукоёмкого кластера.

Помимо общего подхода к соотношению того или иного предприятия к высокотехнологичным инновационным наукоёмким компаниям существуют нюансы (особенности) каждой отдельно взятой отрасли.

*Таблица 1*

Перечень критериев индикаторов оценки, предложенных

Максиным С.В. по отнесению предприятия к высокотехнологичной группе

<b>Показатель</b>	<b>Перечень критериев (отношение показателей)</b>	<b>Индикаторы</b>
Уровень наукоёмкости готовой продукции	<u>Затраты на исследования и разработки НИОКР</u> Объем реализованной продукции	не менее 3,5%
Доля расходов на НИОКР в структуре себестоимости продукции	<u>Затраты на исследования и разработки НИОКР</u> Себестоимость продукции	Более 20%

<sup>1</sup> Материалы портала URL:<http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/120538>

<sup>2</sup> Максин С.В. Формирование системы управления инновационной деятельностью высокотехнологичного предприятия (на примере ОАО «ПО «УОМЗ»»). Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.э.н./ М.: - Центр инновационной экономики ФГБУН Института экономики РАН. 2013, - 32 с.

Уровень инновационности	<u>Затраты на исследования и разработки НИОКР</u> Объем совокупных инвестиций в течение года	Более 50%
Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме реализации	<u>Объем реализации инновационной продукции</u> Общий объем реализованной продукции	Более 50%
Инновационный индекс	<u>Число занятых в сфере НИОКР и обслуживания</u> Общая численность сотрудников	не менее 15-20%
Наукоотдача	объем продаж наукоемкой продукции (за год) расходы на НИОКР (за год)	Относительный рост продаж
Уровень инновационной активности	инвестиции в НИОКР и нематериальные активы все инвестиции	
Темп обновления активной части основных производственных фондов	инвестиции на обновление основных производственных фондов (отч. год) инвестиции на обновление основных производственных фондов (предш. год)	Темп должен быть выше 10-15%
Количество патентов (лицензий) на сотрудника	Количество заявок на объекты интеллектуальной собственности в расчете на 100 сотрудников	Не менее 1.0-1.2
Доля оборудования в возрасте менее 10 лет	оборудование в возрасте менее 10 лет все оборудование предприятия	Более 35% парка
Доля сотрудников старше 50 лет	Численность сотрудников старше 50 лет Численность всего персонала предприятия	Менее 20%

Даже, если есть в наличии все критерии и выполнены все индикаторы, то в части необходимости рассмотрения очередности и объема инвестирования, к примеру, для выполнения госзаказа на высокотехнологичную инновационную продукцию, существуют отличия, определяющие первоочередность инвестирования, в связи с чем методология управления высокотехнологичными комплексами должна учитывать особенности каждой отдельно взятой отрасли.

Рассмотрим, например, такую наукоёмкую отрасль промышленности, как микроэлектронику. В век компьютеризации и электронных устройств спрос на электронные компоненты всегда будет превышать предложение. Не смотря на прогнозы роста рынка микроэлектроники, в отрасли существуют определенные

трудности с обеспечением ресурсами, с их сбалансированностью и их потреблением.



Рис. 1. Прогноз динамики российского рынка микроэлектроники, \$ млрд.<sup>1</sup>

В свою очередь, если не отделять инновационные наукоемкие высокотехнологические отрасли от просто бизнес-высокотехнологических компаний, то существует и другое видение ситуации с обеспечением ресурсами. Например, если отечественная микроэлектроника остро нуждается в инвестициях (рис.1), то телекоммуникационный рынок не испытывает в них недостатка. И телекоммуникации, и IT-рынок и микроэлектроника являются наукоемкими и высокотехнологическими секторами экономики, но в чем же разница?

В настоящее время микроэлектронная отрасль состоит из значительного количества небольших компаний, каждая из которых преследует собственную цель. С одной стороны, задача бизнеса - как раз преследовать определенные цели и извлекать прибыль из своей деятельности, причем принцип «купи-продай» для бизнес-компаний не связан с развитием отечественной промышленности. Извлекать прибыль из продажи микроэлектронных изделий на телекоммуникационном рынке можно и при продаже импортных микросхем. С другой стороны, на фоне импортозамещения, разработка отечественных новых наукоёмких микроэлектронных изделий всегда сопряжена с большой долей затрат, которые не хочет нести ни один собственник бизнеса.

Традиционные сектора экономики (нефтегазовая, металлургическая и т. п.) существуют уже очень долго. в каждом из направлений работает несколько крупных игроков, которые способны формировать тенденции развития своих секторов. Государство и инвесторы, являясь основными стейкхолдерами<sup>2</sup>, видят

<sup>1</sup> Жуков М.И. Раздаточные материалы конференции: Об анализе рыночной ситуации и о перспективах коммерциализации проекта 180-90 нм // - М.: ОАО «НИИМЭ и Микрон», 2014, С.3.

<sup>2</sup> Ильюк В.В. Проблемы взаимодействия и идентификации заинтересованных сторон в инновационных проектах Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сбор-

этих игроков, они взаимодействуют друг с другом. Напротив, ситуация внутри относительно молодой микроэлектронной отрасли сложная и неуравновешенная.

Аналитики в области микроэлектроники А.В. Калинин и Н.П. Ларина<sup>1</sup> перечисляют негативные организационные элементы в микроэлектронике, не позволяющие должным образом осуществить рост экономических показателей по отрасли в целом, включая разработку новых изделий в необходимо количестве:

1. Большое количество разрозненных компаний, множество узких направлений деятельности, непохожие интересы, отсутствие единого централизованного заказчика на электронные компоненты, отсутствие лидера отрасли, существенное отставание отрасли от мирового уровня развития и большой размер инвестиций, необходимый для развития, отсутствие определяющих факторов для точечного привлечения государственного участия.
2. Острая потребность в консолидации компаний только за счет их внутренних сил. Наличие несовпадающих конечных целей консолидированных участников (внутренние стейкхолдеры)<sup>2</sup> в части получения прибыли и прав собственности на конечные инновационные продукты у заинтересованных лиц (внутренние и внешние стейкхолдеры)<sup>3</sup> - коммерческих и государственных организаций, в частности, часть компаний являются Федеральными Государственными унитарными предприятиями и не могут сами принимать решения, что значительно усложняет управление деятельностью такого участника в составе кластера.
3. Наличие определенных управленческих, административных и законодательных барьеров, которые затрудняют приток инвестиций. Отсутствие эффективного инвестиционного законодательства, отсутствие гарантий выхода с рынка, наличие рисков. Отсутствие опыта и методологии по планированию внутри отрасли и на общегосударственном уровне. Также необходимо пересмотреть таможенное законодательство, упростив процедуры пересечения государственной границы для того иностранного оборудования и технологий, которые будут использоваться для создания производства на территории России.
4. Привлечение инвестиций на рынке долговых инструментов затруднено вследствие недостаточного развития отечественной банковской системы, отсутствия банков, готовых предоставлять доступные кредиты на срок от 3

---

ник научных трудов // М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», Выпуск XXXII 2016, - С. 80-93

<sup>1</sup> Калинин А.В., Ларина Н.П. Проблема организации инвестиционных проектов в отечественной микроэлектронике. Текст раздаточного материала доклада на конференции // М.: ОАО «Ангстрем», 2004, 4с.

<sup>2</sup> Ильюк В.В. Методологический подход к управлению стейкхолдерами инновационных проектов // Воронеж: Организатор производства. ВМАНПОП. Вып. 4(71)/2016 – С.38-56

<sup>3</sup> Анискин Ю.П. Основы бизнеса. (Взаимодействие бизнеса с внешней средой и учет интересов заинтересованных сторон (стейкхолдеров)) // – М.: Омега-Л, 2016. 294 с.

до 5 лет, при наличии существенных рисков, указанных выше. Многие предприятия микроэлектроники имеют нестабильные денежные потоки, лишь единицы работают на экспорт, многие ориентируются исключительно на госзаказ. Проблемой также является отсутствие у российских компаний достаточного количества имущества для предоставления банку ликвидного залога.

5. Потребность в выработке механизма по поддержанию сбалансированного подхода к финансированию проектов. Финансирование крупных проектов целесообразно осуществлять путем комбинации акционерного капитала, собственного долга и привлечения стратегических партнеров. Небольшие проекты могут финансироваться через накопление собственных средств и партнерские инициативы. Необходимо оптимизировать сроки и качество долговых инструментов, оптимизировать баланс между обеспеченным и необеспеченным финансированием, диверсифицировать долговые инструменты.

Помимо сложностей с инвестированием капитала, существуют и другие сложности, связанные с научно-технологическими причинами, влияющими на конечные экономические показатели решения инновационных задач высокотехнологичными наукоемкими инновационными группами – сложности, возникающие в условиях неравновесной экономики<sup>1</sup>. Тем не менее, мировой опыт создания, управления и финансирования высокотехнологичных кластеров показывает на положительный экономический эффект.

Исследователи в области получения экономических преимуществ за счет осуществления кластерных объединений Л.М. Гохберг, С.А. Заиченко, Г.А. Китова, И.А. Кузнецова, Т.Е. Кузнецова, В.А. Рудь, А.В. Соколов, Н.И. Иванова, Д.В. Клевжиц, А.Ю. Костинский, М.Е. Попов, М.В. Попов<sup>2</sup> исследовали историю развития кластеров, оценили положительный эффект от синергии предприятий в отдельные (кластеры) консорциумы для реализации отдельных задач и сообщают, что для России кластерное инновационное развитие - основа модернизации экономики.

Политика развития кластеров активно применяется в ведущих странах мира с конца 1990-х годов. Так, в Нидерландах в 2007 г. стартовала программа Smart Mix с ежегодным финансированием в 100 млн евро, содействующая возникновению национального консорциума, в который должны войти наиболее активные и эффективные в сфере инноваций представители бизнеса, универси-

---

<sup>1</sup> Ильюк В.В. Проблемы методологии управления инновационными разработками Микроэлектронной промышленности в неравновесных условиях экономики Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. // М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», Вып. XXIII. 2014. С. 172-182.

<sup>2</sup> Гохберг Л.М., Заиченко С.А., Китова Г.А., Кузнецова И.А., Кузнецова Т.Е., Рудь В.А., Соколов А.В. Иванова Н.И., Клевжиц Д.В., Костинский А.Ю., Попов М.Е., Попов М.В. Инновационное развитие - основа модернизации экономики России: Национальный доклад. // М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. - 168 с

тетов, исследовательских институтов и других организаций. Smart Mix предполагает создание специальной инфраструктуры, позволяющей участникам консорциума снизить свои трансакционные затраты.

В Австралии государство ежегодно перечисляет 127,5 млн. австр. долл. на работу центров совместных исследований (*cooperative research centres*). В Канаде на поддержание национальных центров превосходства, ориентированных на сотрудничество с сообществами потребителей, бюджетом ежегодно финансируется 77,4 млн. канад. долл.

В Италии с 2005 г. правительство также включает в бюджет расходов 85 млн. евро на финансирование 19 кооперационных исследовательских проектов, а участвующие в них лаборатории и компании объединены в мультидисциплинарную сеть. Аналогичные программы существуют в Испании и Швеции. В Норвегии с 2006 г. функционирует Национальный центр экспертиз, в чьи задачи входит оценивание и отбор узловых в региональных кластерах предприятий и научных организаций.

Во Франции специальная межведомственная комиссия определила 15 конкурентоспособных кластеров в виде региональных групп организаций. Для повышения конкурентоспособности высокотехнологичной промышленности Министерство экономики и финансов Франции также оказывает материальную поддержку проектов, реализуемых предприятиями и организациями, находящимися «внутри» кластеров.

В Японии действует программа «*Knowledge cluster initiative*», стимулирующая развитие кластеров в 18 регионах страны. Содействие оказывается совместным проектам, в которых региональные университеты выступают в роли ядра кластеров, образованных сетью малых инновационных фирм и крупных промышленных компаний.

В российской экономике также происходит реорганизация высокотехнологичных наукоёмких инновационных производств и создаются технопарки и кластеры. В государственном холдинге «Российская электроника» головная структура объединит московские активы в области сверхвысокочастотного излучения (СВЧ), сертификации, стандартизации, производства специальных материалов и разработки микроэлектроники.

Кроме того, головная структура будет распоряжаться недвижимым имуществом. Ожидается, что будут высвобождены 297,6 тыс. кв. м, выручка от реализации составит 3,7 млрд руб. Данные средства будут инвестированы в техническое переоснащение пассивной электронной базы, и частично – в развитие кадрового резерва.

По мнению руководства холдинга, основная проблема для «Российской электроники» - это кадры, способные создавать наукоёмкие инновационные высокотехнологичные продукты. Генеральный директор АО «Росэлектроника» И.И. Козлов признает, что: ... *«нынешний руководящий состав предприятий уже уходит на пенсию, а смены для него нет. Есть молодые специалисты, которые готовы работать, но пока не имеют достаточного опыта. В итоге,*

*как признает, ему приходится «отрывать ветеранов предприятий от рыбалки и внуков, чтобы они занимались подготовкой своей смены...»».*

Всего предполагается создать 7 кластеров.<sup>1</sup> До конца года головные предприятия во всех семи кластерах получают статус управляющих компаний, затем каждый кластер должен будет перейти на единую акцию. Преобразования должны будут пройти до конца 2018 г. Сокращения административных издержек должно сэкономить холдингу 20 - 25% издержек. Реорганизация также позволит усилить и направление R&D (разработок и исследований) – в эту сферу будут вкладываться 7,5 млрд руб. в год. По результатам реализации стратегии в 2025 г. доля выручки от гражданской продукции должна увеличиться до 40%.

Помимо экономического фактора, формирование кластеров позволяют решить и социально-экономические задачи по созданию рабочих мест в регионах. В августе 2016 года губернатор Вологодской области О.А. Кувшинников<sup>2</sup> сообщил, что созданный на базе Череповецкого литейно-механического завода (ЧЛМЗ) в Вологодской области при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ и властей региона кластер станет крупнейшим в Евразийском экономическом союзе предприятием по выпуску спецтехники: Также кластерный подход позволяет создавать новые производства с высокой добавленной стоимостью, новые высокопроизводительные рабочие места и позволяет диверсифицировать отрасли экономики.

Таким образом, формированию отечественных кластерных групп в настоящий момент присущи определенные экономические и административные неустойчивые условия, при отсутствии механизмов управления в таких условиях создаётся определенное неравновесное состояние экономики, создающие дополнительные трудности в достижении целей, а также в этом состоянии существует потребность надлежащим образом управлять наукоёмкими потенциалами российских предприятий.

#### Список использованных источников и литературы.

1. Анискин Ю.П. Основы бизнеса. (Взаимодействие бизнеса с внешней средой и учет интересов заинтересованных сторон (стейкхолдеров)) // М.: Омега-Л, 2016. 294 с.

2. Бодрунов С.Д. О базовых принципах формирования импортозамещающей промышленной политики в России // М.: Экономика и финансы. 2014. Т.4. - №4, - С 7-12.

---

<sup>1</sup> Королев И. Встряска «Российской электроники» началась // БизнесИнвестиции и М&А, Интеграция, Инфраструктура, Электроника, ИТ в госсекторе 23.09.2016, Интернет-ресурс URL: [http://www.cnews.ru/news/top/2016-09-23\\_vstryaska\\_rossijskoj\\_elektroniki\\_nachalas](http://www.cnews.ru/news/top/2016-09-23_vstryaska_rossijskoj_elektroniki_nachalas)

<sup>2</sup> Морозов А. Материалы заседания представителей союзного государства в заседании по машиностроительному кластеру Вологодской области. // Минпромторг России. 05.08.2016, Интернет-ресурс URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/73706>

3. Дорошенко М.Е. Анализ неравновесных состояний и процессов в макроэкономических моделях. // - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000. -206 с.

4. Жуков М.И. Раздаточные материалы конференции: Об анализе рыночной ситуации и о перспективах коммерциализации проекта 180-90 нм // - М.: ОАО «НИИМЭ и Микрон», 2014, С.3.

5. Ильюк В.В. Проблемы методологии управления инновационными разработками Микроэлектронной промышленности в неравновесных условиях экономики // М.: Изд. Российская академия предпринимательства. Путеводитель предпринимателя. Выпуск XXIII. 2014 - С.172-182.

6. Ильюк В.В. Потребности в преобразовании механизмов управления инновационного потенциала наукоемких компаний. Материалы конференции МИЭТ «Инновационные подходы к решению технико-экономических проблем», 20 ноября 2015 г.// М.: МИЭТ, с. 138 – 143

7. Ильюк В.В. О необходимости создания механизма управления активностью и потенциалами наукоемких инновационных компаний. XX-я междунар. конф. «Современные концепции научных исследований», Москва, 27-29 ноября 2015 г. // М.: Евразийский союз учёных (ЕСУ). Ежемесячный научно-популярный журнал «Европа-Азия», № 11(20) / ЧАСТЬ 4, 2015 – с. 85 – 88.

8. Ильюк В.В. Методологический подход к управлению стейкхолдерами инновационных проектов // Воронеж: Организатор производства. ВМАНПОП. Вып. 4(71)/2016 – с.38-56

9. Ильюк В.В. Проблемы взаимодействия и идентификации заинтересованных сторон в инновационных проектах Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. // М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», Выпуск XXXII. 2016, - С. 80-93

10. Ильюк В.В. Методические положения по коммерциализации инноваций на примере применения изделий радиочастотной идентификации в процессах логистики. Учебное пособие. // М.: Изд-во ИПК МИЭТ, 2016 г. – 100 с.

*Г. А. Марченков,  
Национальный институт бизнеса*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ**

**Резюме.** Основа развития любой экономики – инвестиции. В отрасли сельскохозяйственного машиностроения основой для развития являются собственные средства предприятий. Государственные инвестиции в АПК и соответственно в сельскохозяйственное машиностроение не увеличиваются в соответствии с требованиями времени. В статье приводятся данные о поддержке сельского хозяйства в разных регионах мира. Проблема снижения основных

средств в сельскохозяйственной отрасли, подтверждается данными Минсельхоза РФ и не решена в программных документах Правительства РФ. Стимулирование инвестиционного процесса – залог развития и повышения выпуска продукции сельского хозяйства, являющимся главным заказчиком отрасли сельскохозяйственного машиностроения.

**Abstract.** The cornerstone to successful development of any model of the economy is investment. However in the agricultural engineering sector companies basically allocate their own funds for investment purposes. Public investments in agro-industrial complex as well as in agricultural machinery have not been increasing for several years and thus do not meet demands of the times. The article gives detailed information about agriculture support in different regions of the world. In Russia the information provided by the Ministry of Agriculture expose the problem of decline in technical equipment of agriculture and this problem is not resolved in the Government policy documents. The stimulation of investment is the key to develop product and increase output in agricultural sector and this in turn promotes the sector of agricultural engineering.

**Ключевые слова:** финансирование, правительство, сельскохозяйственное машиностроение, инвестиции, АПК

**Keywords:** Funding, government, agricultural engineering, investment, APK

Инвестиционные процессы играют ключевую роль для развития любой экономики. Это связано с тем, что инвестиции определяют процесс экономического роста. Они обеспечивают условия для структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечивают технический прогресс, повышают качественные показатели хозяйственной деятельности предприятия на макро- и микроуровнях.

Основным источником финансирования технического прогресса сельскохозяйственного машиностроения в РФ с 1990 г. выступают собственные средства предприятий, т.к. после рыночных преобразований помощь государства в АПК существенно сократилась. Для сторонних инвесторов АПК никогда не была привлекательной отраслью, так как данная отрасль имеет низкую рентабельность.

АПК всегда была дотационной отраслью. После рыночных преобразований, государственная помощь АПК сократилась в десятки раз.

Сегодня в РФ поддержка государством сельского хозяйства в 2,5 раза меньше чем, в США, в 11 раз меньше, чем в Норвегии, которая ближе всего к России по своим климатическим условиям, в 5 раз меньше, чем в ЕС [5]. В Западной Европе на поддержку сельского хозяйства выделяется в среднем 300 долл. на гектар сельхозугодий, в Японии - 473, в США - 324, в Канаде - 188, а в России - всего лишь около 13 долл. [4].

В периоде 2000-2013 гг. можно отметить увеличение доли заемных средств с 32,0 % в 2000 г. до 55,5 % - в 2009 г. В 2014-2015 гг. в связи с кризи-

сом в экономике РФ, предоставление заемных средств сократилось, стоимость их выросла.

Для привлечения инвестиций в АПК необходимо снизить отрицательный эффект от двух серьезных факторов, снижающих инвестиционную активность предприятий сельхозмашиностроения РФ. Высокие издержки производства продукции и недостаточная рентабельность – бич АПК. Эти же факторы наносят непоправимый ущерб отрасли сельскохозяйственного машиностроения.

Рентабельность российских производителей сельскохозяйственной техники не позволяют обеспечить высокий уровень инвестиций, и наращивание собственного капитала.

В таких условиях и ввиду высокой стоимости заемных средств, сложности их получения возрастает роль государственной поддержки отечественных предприятий в привлечении инвестиций для обеспечения модернизации АПК.

И собственные (часть прибыли, гранты, средства от продажи акций, пр.) и заёмные (ассигнования из бюджетов, кредиты, векселя и пр.) источники инвестиций организации используют на пополнение оборотных средств, на ремонт основных средств и лишь по остаточному принципу на приобретение основных средств. Низкая рентабельность, нестабильность спроса, сезонные «провалы» продаж – одни из причин дефицита оборотных средств. Тот факт, что предприятие направляет на закупку и ремонт основных средств указывает на высокую степень износа производственного оборудования: физического и морального.

Одним из мощнейших заказчиков в сельхозмашиностроении является государство. Выполняя свои функции оно может и должно быть рассмотрено как флагман увеличения производственной мощи сельскохозяйственных товаропроизводителей. В целях реализации Федерального закона "О развитии сельского хозяйства" Правительство Российской Федерации утверждает Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы. В рамках программы утверждена подпрограмма № 5 "Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие". Отмечая своевременность и необходимость принятия целевой программы развития сельского хозяйства в целом и отрасли сельскохозяйственного машиностроения в частности, хочу заметить низкие целевые установки данной подпрограммы. Так объемы реализации производителями сельскохозяйственной техники тракторов сельскохозяйственным товаропроизводителям, по данной подпрограмме должны составить в 2013 году 1221 шт., в 2014 г. 1222 шт., в 2015 г. 1360 шт., а в 2016 г. уже всего лишь 1200 шт. В то же время, используя данные Минсельхоза России, исходя из аналитических записок «О текущей ситуации в агропромышленном комплексе РФ» по состоянию на 14.01.2011 г. в РФ наличествовало 505,2 тыс. штук тракторов, на 16.01.2015 сельскохозяйственные производители располагали 465,3 тыс. штук тракторов, а на 08.08.2016 в распоряжении сельхозтоваропроизводителей имелось лишь 455,5 тыс. штук тракторов. Т.е. за период около 5,5 лет по стране фактически снизилось количество тракторов на 49,7 тыс. штук, а

программа предполагает, что за весь период с 2013 по 2016 год объем реализации тракторов составит 5 тыс. штук.

Правительство принимает и другие шаги по стимулированию выпуска сельскохозяйственной техники, так 25.03.2016 г. подписано распоряжение № 501-р, утверждающее прилагаемую программу поддержки сельскохозяйственного машиностроения на 2016 год. За счет выделения дополнительных средств увеличена поддержка отрасли на 10,0 млрд. руб. Увеличение масштабов выпуска сельскохозяйственной техники само по себе не влечет увеличения урожайности, выполнения доктрины продовольственной безопасности, поэтому выделены средства на обновление учебной базы инженерных факультетов сельскохозяйственных высших учебных заведений.

Введение санкций на ввоз продуктов питания открывает огромные перспективы перед российскими производителями продуктов питания, что окажет благоприятное воздействие на увеличение выпуска отечественной продукции сельхозмашиностроителями и, как следствие, увеличит потребность в инвестициях. Отечественный агропромышленный комплекс остро нуждается в государственной поддержке, технологической модернизации, в частном капитале.

В настоящее время стимулирование инвестиционного процесса является одной из самых актуальных задач для АПК. Только стимулирование инвестиционной деятельности способствует росту объемов производства, внедрению новых технологий, созданию рабочих мест, повышению уровня жизни населения.

#### Список использованных источников и литературы.

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 декабря 2006 г. № 264-ФЗ (ред. от 12.02.2015 № 11-ФЗ) // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 марта 2016 г. № 501-Р «Программа поддержки сельскохозяйственного машиностроения на 2016 г.» // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
4. Вишняков В. Продовольственная безопасность - главная забота коммунистов / В. Вишняков, Е. Краснолуцкая // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kprf.ru/dep/57612.html>
5. Чкаников М. Доктрина на обед // «Российская газета». - 2008. - №4782 от 29 октября.
6. Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации // <http://mcx.ru/documents/document/show/15381.htm>

## **РОЛЬ И МЕСТО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

**Аннотация:** В статье рассматривается сельхозмашиностроение и его роль в экономике страны, значимость агромашиностроения в макро- и микро показателях страны.

**Abstract:** In article consider the agricultural mechanical engineering and its role in social and economic system, the importance of agricultural mechanical engineering in macro - and micro indicators of the country.

**Ключевые слова:** агромашиностроение, ВВП, рентабельность, сельхозмашиностроение, увеличение, продовольственная безопасность, национальная безопасность.

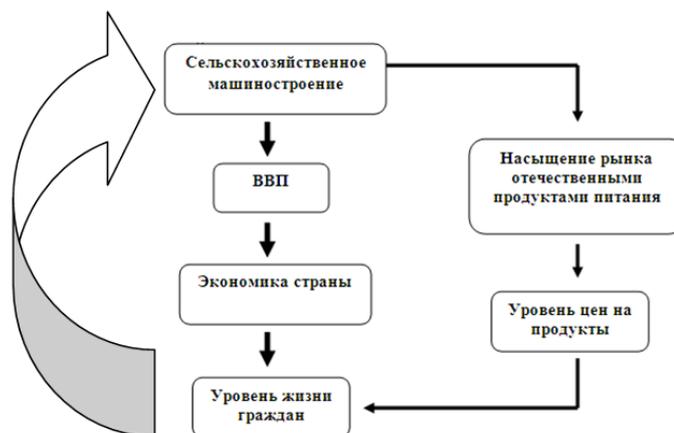
**Keywords:** social and economic system, agromechanical engineering, GDP, profitability, agricultural mechanical engineering, increase, food security, homeland security.

Сельскохозяйственное машиностроение является базовой составляющей агропромышленного комплекса. Агропромышленный комплекс это основа продовольственной безопасности любой страны. Продовольственная безопасность в свою очередь это элемент национальной безопасности государства. Задача государства создать условия, при которых граждане страны будут обеспечены достаточным количеством безопасных продуктов питания, необходимых для ведения здоровой и активной жизни. В связи с этим продовольственная безопасность является одной из приоритетных целей экономической и аграрной политики государства и от степени ее развития и от ее состояния зависит напрямую национальная безопасность государства. Таким образом, от сельскохозяйственного машиностроения зависит продовольственная и национальная безопасности государства.

Немаловажное значение сельскохозяйственное машиностроение имеет на рынке труда. По данным Ассоциации «Росагромаш» занято в отрасли более 58 тыс. человек, что составляет 0,1% от общей занятости населения, а с учетом производства во взаимосвязанных секторах, а также непрофильных производителей общая численность достигает 200 тыс. рабочих мест [1] [./././Users/user/Desktop/PiCЪPsPiCЪP°PjPjP°.doc - ftн9](#). От уровня занятости населения зависит покупательская способность населения, и как следствие социально-экономическое развитие государства. Как правило, чем выше показатели

занятости населения, тем выше уровень жизни граждан. Таким образом, от агромашиностроения зависит уровень жизни граждан.

Автором предложена следующая схема, отображающая роль и место сельскохозяйственного машиностроения в экономике (рис.1)



*Источник:* разработано автором

*Рис.1* Роль сельскохозяйственного машиностроения в экономике страны

Сельхозмашиностроение осуществляет свою деятельность в тесном контакте со смежными отраслями, являясь их прямым и косвенным заказчиком и потребителем, в следствии чего, эти отрасли имеют спрос, рост выручка и рентабельности. Технологическая цепочка агромашиностроения начинается с металлургии. Так черная металлургия поставляет для производителей сельхозмашин прокат, цветная металлургия поставляет сырье и материалы (медь, олово, никель) и т.д. Таким образом, производители агротехники создают предпосылки для развития ряда других отраслей промышленности ввиду разветвленности технологических цепочек, образующихся в процессе производства. Сельхозмашиностроение вместе со смежными отраслями способствуют увеличению ВВП страны, доходам государственного бюджета, увеличению качеству жизни граждан.

Механизация и автоматизация процессов производства в сельском хозяйстве служит базой для роста производительности труда, обеспечением роста занятости в сельском хозяйств, преодоления социально-экономических и культурно-бытовых проблем, залогом роста объемов и качества производимой сельхозпродукции. Развитое агромашиностроение является индикатором развития агропромышленного комплекса любой страны. Не полная обеспеченность отрасли необходимым количеством агротехники является главным барьером для развития сельского хозяйства, главной причиной продовольственного кризиса, одной из причин причиной экономического кризиса в стране.

Переоценить вклад сельскохозяйственного машиностроения в экономику страны невозможно. От состояния сельхозмашиностроения в РФ напрямую за-

висит уровень жизни миллионов граждан и их благополучие, напрямую зависят микро- и макроэкономические показатели нашей страны.

Сегодня сельскохозяйственное машиностроение находится в упадке. Доля продукции сельхозмашиностроения в ВВП составляет 0,08%, а вклад автопрома в ВВП России 0,4%, при том, что сельхозмашиностроение это основополагающий элемент продовольственной и национальной безопасности нашей страны. Причин такой ситуации являются:

- низкая рентабельность продукции агромашиностроения и как следствие недостаток собственных оборотных средств, недостаток капитала для пополнения и обновления производственных фондов, низкая оплата труда и как следствие утечка квалифицированных кадров.

- высокая стоимость заемных средств, маленький срок кредитования. Так ставка банковского кредита от 12%, а срок не превышает 5 лет, а для сравнения в Соединенных Штатах Америки ставка составляет всего 3 % и срок кредита от 10 лет.

- технологическая отсталость большей части предприятий агромашиностроения. Более 75% производственного фонда эксплуатируются более 10 лет.

- Рост цен на сырье и энергоресурсы.

- неустойчивое финансовое положение потребителей - сельхозпроизводителей, обусловленный недостаточно высокими темпами роста экономики страны.

Несмотря на большое количество отрицательных факторов, у российского сельхозмашиностроения имеется высокий потенциал для устойчивого развития, в первую очередь, за счет большого потенциала внутреннего рынка сельскохозяйственного производства.

Для восстановления отрасли требуются инвестиции, новые технологии, бюджетная поддержка в виде субсидий, дотаций, льгот, компенсаций, гарантий. Все это позволит снизить цену за продукцию, что позволит увеличить спрос, и позволит увеличить рентабельность.

В этой связи, Минпромторг России 22.12.2011г. утвердил приказом N 1810 Стратегию развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года, в которой дана оценка состоянию отрасли и определены приоритетные направления политики государства по отношению к сельхозмашиностроению в средне- и долгосрочной перспективе. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения имеет цель трансформировать отрасль в передовой сектор промышленности, которая обеспечит российский агропромышленный комплекс в высокоэффективных предметах труда отечественного производства.

Список использованных источников и литературы.

1. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года" // [http:// www.soyuzagromash.info/documents/id192](http://www.soyuzagromash.info/documents/id192).

2.Шутьков А. А. Аграрная политика: социально-экономические проблемы // АПК: экономика, управление. - 2011. - N 5. - С. 3-9. - (Аграрная политика: проблемы и решения).

3.Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК. М.: НИИБ.2007.

4.Резниченко С.М. Государственная поддержка устойчивого развития аграрного сектора / С.М. Резниченко // Труды КубГАУ. Выпуск №1 (34), 2012.- С. 20-26.

5.Полухин А. Траектория развития рынка сельхозтехники стран-членов ЕАЭС. - 2015. - N 105. - С. 80-84. - (АПК: экономика, управление).

*Б. Е. Кособуцкий,  
старший преподаватель Кафедры экономики  
и управления на предприятии  
Национального Института Бизнеса  
[bk.k@bk.ru](mailto:bk.k@bk.ru), тел.: 8-906-729-56-26*

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОРПОРАТИВНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ДИНАМИКА ИХ РАЗВИТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены ключевые аспекты трансформации и развития корпоративных форм хозяйствования нефтеперерабатывающего комплекса, проанализированы показатели эффективности функционирования интегрированных объединений, рассмотрены структурные изменения технологических процессов глубокой переработки нефтяного сырья. Предлагаются меры по повышению рентабельности нефтеперерабатывающих корпораций, развитию механизмов эффективного хозяйствования бизнес структур.

**Abstract:**The article examines the key aspects of transformation and development of the corporate form of an oil refining complex economic, analyzed indicators of efficiency of functioning integrated unions, considered structural changes in processes of deep processing of petroleum feedstocks. Proposed measures to improve the profitability of oil refining corporation, the development of mechanisms for effective management of business structures.

**Ключевые слова:** показатели эффективности, экономические отношения, нефтеперерабатывающая промышленность, корпорации, глубокая переработка нефти.

**Keywords:** performance indicators, economic relations, oil refining industry, corporations, deep processing of oil.

Формирование, экономическое и правовое становление отечественных структур корпоративного типа в нефтеперерабатывающей промышленности

берет начало в 1992 году. Создаются корпоративные интегрированные структуры нефтеперерабатывающей промышленности: Восточная нефтяная компания (ВНК), «Славнефть», «СИДАНКО», «Башнефть».

В настоящее время негативной особенностью функционирования российских нефтеперерабатывающих корпораций является существенная доля экспорта сырой нефти в общем объеме добываемого сырья (табл. 1).

Таблица 1.

Экспорт сырой нефти корпоративными структурами (млн. тонн) [5]

Экспорт нефти, млн. тонн	Годы					Динамика		
	2000	2005	2010	2015	ян-варь-июнь 2016	2005/2000, %	2010/2005, %	2015/2000, %
Роснефть	6,3	34,4	54	97,5	50,8	<b>546</b>	<b>157</b>	<b>1548</b>
ЛУКОЙЛ	21	34,4	27,9	22,6	11,8	<b>164</b>	<b>81</b>	<b>108</b>
Сургутнефтегаз	13,9	27,7	25,6	29,9	15	<b>199</b>	<b>92</b>	<b>215</b>
ТНК-ВР Холдинг	14	37,8	31,5	-	-	<b>270</b>	<b>83</b>	-
Башнефть	3,8	4,4	3,2	5,4	2,8	<b>116</b>	<b>73</b>	<b>142</b>
Газпром нефть	5,6	16,1	14,6	7,9	4,3	<b>288</b>	<b>91</b>	<b>141</b>
Славнефть	4,3	5,1	-	-	-	<b>119</b>	-	-
Татнефть	9,7	12,5	16,3	10,4	5,5	<b>129</b>	<b>130</b>	<b>107</b>
РуссНефть	-	6,1	5,3	2,5	1,1	-	<b>87</b>	-
ЮКОС	19,3	1,6	-	-	-	<b>8</b>	-	-
Газпром	1,3	0,6	0,3	0,6	0,3	<b>46</b>	<b>50</b>	<b>46</b>
<b>Всего корпорации</b>	<b>99,2</b>	<b>180,7</b>	<b>178,7</b>	<b>176,8</b>	<b>91,6</b>	<b>182</b>	<b>99</b>	<b>178</b>
Общий объем экспорта России, млн. тонн	124,2	194,2	192,4	192,1	99,8	156	99	155
Доля корпораций в общем объеме экспорта, %	80	93	93	92	92			
Добыча сырой нефти корпорация-	283,3	446,9	448,6	457,4	227,6			

Экспорт нефти, млн. тонн	Годы					Динамика		
	2000	2005	2010	2015	январь-июнь 2016	2005/2000, %	2010/2005, %	2015/2000, %
ми, млн. тонн								
Доля экспорта корпораций в объеме добываемого сырья, %	35	40	40	39	40			

Анализ показывает, что положительная экспортная динамика нефтеперерабатывающих корпоративных форм хозяйствования в период 2000-2015 гг. коррелирует с возрастающим объемом добываемого нефтяного сырья. При этом доля экспорта в разрезе добычи сырой нефти стремиться к постоянному показателю, увеличившись за указанный период на 2%.

Стабильно высокий уровень экспорта сырой нефти корпоративными структурами свидетельствует об отсутствии политико-экономических механизмов, направленных на стимулирование развития нефтеперерабатывающих процессов, а также снижения доли присутствия российских корпораций на международном рынке сырой нефти в пользу рынков нефтепродуктов.

Таблица 2.

Объем первичной переработки нефти российскими корпоративными структурами [5]

Переработка, млн. тонн	Годы					Динамика		
	2000	2005	2010	2015	январь-июнь 2016	2005/2000, %	2010/2005, %	2015/2000, %
Роснефть	7,1	10,5	50,2	75,1	34,3	148	в 4,8 раза	в 10 раз
ЛУКОЙЛ	22,1	37	45	41,8	20	167	122	189
Сургутнефтегаз	16	18,3	21,2	18,7	9,7	114	116	117
ТНК-ВР Холдинг	11,6	17,4	22,6	-	-	150	130	-
Башнефть	19,4	19,1	21,2	19,3	8,8	98	111	99
Газпром нефть	12,6	14,5	19	32	15,3	115	131	254
Славнефть	10,8	12,8	14,3	15,5	7,1	119	112	144

Татнефть	0,3	0,6	0,4	8,7	4,3	в 2 раза	67	в 29 раз
РуссНефть	-	-	5,1	-	-	-	-	-
Сиданко	3,7	5,7	-	-	-	154	-	-
ЮКОС	21,7	32,2	-	-	-	148	-	-
Газпром	-	5,5	5,1	6,5	2,6	-	93	-
Всего корпорации	125,3	173,6	204,1	217,6	102,1	139	118	174
Общий объем переработки России, млн. тонн	173	208	250	283	135	120	120	163
Доля корпораций в общем объеме переработки, %	72	83	82	77	76			

Развитие и функционирование корпораций, как единых хозяйствующих субъектов, характеризовалось реструктуризацией и реорганизацией малых предприятий, преимущественно базирующиеся на слиянии и поглощении. При данном подходе, финансовые ресурсы инвестировались в сделки купли-продажи, а не в развитие и создание новых производственных мощностей, внедрением новых технологичных производственных звеньев, направленных на глубокую переработку сырой нефти и увеличение выхода светлых нефтепродуктов с удельной единицы сырья.

Для российских корпоративных форм хозяйствования нефтеперерабатывающей промышленности, характерны следующие отрицательные факторы:

- низкий уровень разработанности процессов модернизации производственных мощностей;
- отставание качества выпускаемых нефтепродуктов от мирового уровня;
- дефицит качественных нефтепродуктов;
- низкая глубина переработки сырья;
- небольшой выход светлых нефтепродуктов;
- медленное развитие рынка смазочных материалов и другие.

Отрицательное воздействие на процессы модернизации перерабатывающих активов корпоративных структур имеют высокий внутренний спрос на топочный мазут в области жилищно-коммунального хозяйства, электроэнергетики и промышленности, а также высокая доля потребления топочного мазута в производственной деятельности нефтеперерабатывающих корпораций. Производственная деятельность перерабатывающих корпораций в период 2000-2015 гг. характеризуется стабильно высокой долей выхода топочного мазута из общего объема произведенных светлых нефтепродуктов, в среднем за указанный период составившей 35% (табл. 3).

Также негативное влияние на модернизацию и технологическое обновление производственных фондов нефтеперерабатывающих корпоративных форм хозяйствования оказали низкая среднесрочная рентабельность инвестиционных вложений во вторичные процессы переработки нефтяного сырья; отсутствие сбалансированной налоговой политики, направленной на капитализацию корпораций с высокой долей перерабатывающих мощностей; сосредоточенность основного объема финансирования на процессах первичной переработки нефтяного сырья.

Таблица 3.

Структура производства светлых нефтепродуктов корпоративными структурами [5]

Показатель	Годы					Динамика		
	2000	2005	2010	2015	январь-июнь 2016	2005/2000, %	2010/2005, %	2015/2000, %
Общее производство светлых нефтепродуктов в России, млн. тонн	120,1	156,7	185,0	196,0	89,8	130	118	163
Доля корпораций в общей структуре производства светлых нефтепродуктов, %	79	85	84	82	84	108	99	104
<b>Общее производство светлых нефтепродуктов корпорациями, млн. тонн, в т.ч:</b>	<b>94,8</b>	<b>133,4</b>	<b>155,6</b>	<b>161,0</b>	<b>75,2</b>	<b>141</b>	<b>117</b>	<b>170</b>
Произведено корпорациями бензина, млн. тонн	19,8	28,3	32,3	36,8	18,2	143	114	186
<i>доля бензина, %</i>	21	21	21	23	24			
Произведено корпорациями дизельного топлива, млн. тонн	36,2	50,8	59,4	62,9	31,1	140	117	174
<i>доля дизельного топлива, %</i>	38	38	38	39	41			
Произведено корпорациями керосина авиационного, млн. тонн	4,9	7,3	7,9	8,7	4,1	150	108	178
<i>доля керосина авиационного, %</i>	5	5	5	5	5			
Произведено корпорациями топочного мазута, млн. тонн	33,9	47,0	56,1	52,6	21,7	139	119	155
<i>доля топочного мазута, %</i>	36	35	36	33	29			

Одним из основных критериев, отражающих низкий уровень технической рентабельности нефтеперерабатывающих корпораций, является низкая степень разработанности вторичных процессов переработки сырья.

Уровень сложности перерабатывающих процессов отражает коэффициент сложности Нельсона. Средневзвешенный показатель российских нефтеперерабатывающих интегрированных структур составляет 4,3; вместе с тем европейские перерабатывающие предприятия нефтяной промышленности достигают показателя в 6,5, американские – до 9,5. [5]

Нефтеперерабатывающая промышленность характеризуется незначительным превалированием вторичных процессов (каталитический и термический крекинг, гидрокрекинг, коксование) переработки нефтяного сырья над первичной перегонкой нефтяной фракции (обессоливание, атмосферная и вакуумная ректификация). В среднем для российских корпораций доля вторичных процессов достигает 55%. Результаты функционирования нефтеперерабатывающих заводов США достигают превышения доли вторичных процессов в 3,5 раза относительно первичных стадий переработки нефти.

Важным показателем, характеризующим степень технико-технологического развития корпораций нефтеперерабатывающей промышленности, является уровень глубины переработки нефтяной фракции.

Наличие в производственном цикле корпораций процессов, повышающих качество прямогонных фракций, позволяют получить глубину переработки не более 65%, наличие установок переработки вакуумного газойля повышают степень переработки до 75 - 80% , и только переработка гудрона и тяжелых остатков с применением процессов вторичной переработки нефтяных остатков позволяет достичь показателей в 85 - 90%.

Функционирование российских нефтеперерабатывающих корпоративных структур характеризуется низкой глубиной переработки нефтяного сырья, достигнув к 2015 году 72,4% (табл. 4).

*Таблица 4.*

Глубина переработки нефтяного сырья корпорациями [2][4]

<b>Глубина переработки</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
Корпорации, %	71	71,4	71	74,2

Энергетической стратегией России на период до 2030 года предусмотрено увеличение глубины переработки сырой нефти к 2020 – 83%, к 2030 году – до 90%. [3]

С учетом определяющей доли участия корпораций в российской нефтеперерабатывающей промышленности для увеличения доли углубляющих процессов и достижения показателей, отраженных в Энергетической стратегии, следует реализовать программы по модернизации и техническому перевооружению производственно-технологических фондов нефтеперерабатывающих

корпоративных структур, с учетом увеличения доли вторичных процессов в общей структуре нефтепереработки.

Вектор движения отечественных нефтеперерабатывающих корпораций в сторону импортозамещения в текущих экономических условиях является одним из верных шагов в развитии отрасли в целом. Основная цель данного процесса - укрепление научно-технической базы отечественной нефтепереработки. Сегодня перед отечественной отраслевой наукой стоят более важные задачи, нежели вытеснение с российского рынка иностранных технологий и оборудования.

Мощное развитие сегмента сланцевой нефти на рынке демонстрирует, что будущее за прорывными технологиями, способными коренным образом повлиять на процессы добычи и главным образом переработки нефтяного сырья. В связи с этим российским корпоративным объединениям следует искать собственные революционные пути развития отрасли, сводя к минимуму замену устаревших зарубежных технологий отечественными аналогами.

В целях создания новых точек роста и минимизации зависимости России от колебаний нефтяных цен, необходимо перерабатывать максимальные объемы нефтяного сырья на территории страны и получать продукты с более высокой добавленной стоимостью.

Переход от сырьевой ориентации к глубокой переработке нефтяного сырья и обеспечение инновационного прорыва - две главные задачи российских нефтеперерабатывающих корпоративных структур.

В последние годы предложений по модернизации и развитию нефтепереработки со стороны науки выросло, но спрос на технологии со стороны государства и бизнеса остается весьма ограниченным. Так при помощи научного сообщества разработана технологическая платформа «Технологии добычи и использования углеводородов», насчитывающая более 240 участников. В частности на базе платформы составлены каталоги инновационных технологий, уже апробированных на ряде месторождений и готовых к тиражированию. В 2014 году было утверждено 15 профессиональных стандартов, а в 2015 - подготовлено еще девять (в стадии утверждения находится также три ранее разработанных стандарта). Данные стандарты определяют квалификацию сотрудников, которые будут допускаться к тем или иным видам работ, а также учебную программу, по которой университеты должны готовить специалистов. Причем многие стандарты касаются тех профессий, которые только должны появиться в отечественном нефтеперерабатывающем комплексе.

В области развития справочно-научной базы в нефтеперерабатывающем комплексе идет процесс интеграции информационных ресурсов электронных библиотек - к началу 2017 года запланировано объединение библиотек 15 университетов. При этом необходимо развитие финансовых инструментов для поддержания эффективности проекта. Так, в 2014 году в рамках платформы была проведена экспертиза 130 проектов, претендующих на государственную поддержку, в 2015 году их количество резко снизилось до 28. Учитывая, что стои-

мость проекта в среднем составляет до 5 млн. руб., разработчики рассчитывают на финансирование из государственного бюджета в размере 100 млн. руб. [1]

Вместе с тем, требования корпоративных структур к научному сообществу стали гораздо жестче. Интегрированным объединениям необходимы не единичные НИОКР, результатом которых является отчет, а проектные работы, у которых видна перспектива по всей технологической цепочке, в том числе создание технической документации, внедрение в производственный цикл.

Несмотря на реализацию мероприятий, направленных на импортозамещение промышленной продукции, нефтеперерабатывающим корпоративным структурам и комплексу в целом необходимо развивать и качественно улучшать взаимовыгодное сотрудничество с зарубежными партнерами, к которым относятся Chevron, UOP, Grace, Albemarle и другие.

Полагаем, что основными негативными факторами, влияющими на эффективное функционирование нефтеперерабатывающих корпоративных структур являются:

- высокая степень износа производственных фондов, составляющая порядка 85%;

- низкая степень стимулирования инвестиционных проектов в области переработки нефтяного сырья;

- отсутствие сбалансированного налогового режима, стимулирующего увеличение объемов производства качественных нефтепродуктов, базирующегося на глубокой переработке нефтяного сырья; наличие существенной доли налоговых рычагов, ориентированных на увеличение экспорта сырой нефти и топочного мазута;

- отсутствие действующих механизмов увеличения доли вторичных процессов и повышение глубины нефтепереработки, с целью обеспечения высокой добавленной стоимости на высококачественные светлые нефтепродукты;

- низкая доля участия государства в мероприятиях, направленных на развитие нефтеперерабатывающих процессов, а также недостаточное влияние государственных органов на производственно-экономическую деятельность корпоративных структур;

- низкая степень взаимодействия с научно-исследовательскими отраслевыми институтами, высокая доля участия иностранных компаний в части создания высокотехнологичных производственных активов.

Анализ показывает, что результаты функционирования нефтеперерабатывающих корпоративных форм хозяйствования имеют положительную производственно-экономическую динамику в части объемов переработки и продажи нефти и нефтепродуктов.

Вместе с тем, сущностной характеристикой деятельности нефтеперерабатывающих корпораций является наличие малоэффективных инструментов, регулирующих развитие перерабатывающих процессов, ориентация промышленных мощностей на экспорт нефтяного сырья, стабильно высокая доля топочного мазута в общем объеме производимых светлых нефтепродуктов.

#### Список литературы:

1. Аналитическая служба «Нефтегазовой вертикали». Импортозамещение! Технологическая революция! Без инвестиций и спроса? // Нефтегазовая вертикаль. – 2016. - №1-2. – с. 94-100.
2. Министерство энергетики Российской Федерации (<http://www.minenergo.gov.ru>).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.11.2009 № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года»
4. Российский статистический ежегодник, 2015 г. ([www.gks.ru](http://www.gks.ru));
5. Статистика // Нефтегазовая вертикаль. - 2010. - №5. - с.75-80 // - 2011. - №3. - с.75-80 // - 2016. - №3-4. - с. 117-124 // - 2016. - №15-16. - с. 113-119.
6. Тулина Ю. Чего стоит завод перестроить... // Нефть России. - 2012. - №6. - с. 64-68.

*Б. Е. Кособуцкий,  
старший преподаватель кафедры экономики  
и управления на предприятии  
Национального Института Бизнеса  
bk.k@bk.ru, тел.: 8-906-729-56-26*

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены ключевые аспекты развития зарубежных нефтеперерабатывающих корпоративных структур, проанализированы ключевые структурные изменения в области построения интегрированных структур западного типа, рассмотрены меры по развитию механизмов эффективного хозяйствования бизнес структур.

**Abstract.** The article considers the key aspects of the development of the foreign refineries corporate structures, analyzed key structural changes in the field of building integrated structures of the Western type, considered measures for the development of business structures.

**Ключевые слова:** нефтеперерабатывающая промышленность, корпорации, зарубежный опыт, вертикальная интеграция.

**Key words:** oil refining industry, corporations, foreign experience, vertical integration.

Формирование нефтеперерабатывающего комплекса в западных странах началось в 40-е годы XX века и построение механизма взаимодействия производственно-экономических уровней осуществлялось с учетом вертикальной интеграции. На текущий момент в мире функционирует порядка 100 нефтеперерабатывающих корпоративных структур, около 20 из которых являются

транснациональными корпорациями, осуществляющими свою деятельность по всему миру.

Ведущую роль в обеспечении сырьевой базы нефтеперерабатывающих корпораций мира занимают около 21 страны, 13 из которых, добывают в год боле 100 млн. тонн сырой нефти и обеспечивающие порядка 75% мировой потребности углеводородов. Так по итогам 2015 года всего в мире добыто 4,4 трлн. тонн.

Лидирующую позицию в области первичной переработки сырья жидких углеводородов по итогам 2015 года занимают США, переработав 18% от общемирового объема в 3,8 трлн. тонн.

Крупнейшие перерабатывающие нефтяные корпорации, в число которых входят Shell, Standard Oil, ExxonMobil, BP, PetroChina, Chevron Corporation и другие, составляют основной объем нефтеперерабатывающих производств, как национального масштаба, так и всей мировой отрасли.

В экономической литературе принято выделять три основные производственные группы нефтеперерабатывающих мировых корпоративных структур, имеющих различия в сфере влияния на мировом рынке нефтепереработки, масштабов производства, организационно-экономической структуре и принадлежности капитала. К первой группе следует отнести корпорации, осуществляющие свою деятельность преимущественно на национальном рынке; ко второй - корпорации, созданные на базе транснациональной интеграции; к третьей – негосударственные корпоративные структуры. (табл. 1). [1], [2]

*Таблица 1.*

Группировка мировых нефтеперерабатывающих корпоративных структур

<b>Группа</b>	<b>Тип нефтеперерабатывающей корпорации</b>
Первая группа	Преимущественно государственные корпорации, производственная деятельность которых связана в основном с национальным рынком, чаще - члены ОПЕК.
Вторая группа	Транснациональные корпорации (ТНК) – крупномасштабные корпоративные формы хозяйствования, осуществляющие нефтеперерабатывающую деятельность и владеющие активами как в своей стране, так и за рубежом. Многонациональные корпорации (МНК) – корпоративные структуры, созданные при слиянии либо поглощении национальных и транснациональных форм различных стран, осуществляющие нефтепереработку по всему миру.
Третья группа	Частные корпоративные структуры, с превалированием перерабатывающих процессов над иными производственно-технологическими стадиями, вектор развития которых направлены на завоевание иностранного нефтеперерабатывающего рынка.

Система функционирования крупнейших мировых нефтеперерабатывающих корпораций базируется на вертикальной интеграции производственно-

экономических отношений и ведении хозяйственной деятельности за рубежом, в соответствии с чем, происходит формирование их стратегии и организационно-управленческой политики.

Формирование и становление перерабатывающих корпораций обусловлено научно-техническими изысканиями, новыми технологическими разработками, явившимися побудительным критерием массового производства во многих областях промышленности западного региона во второй половине XIX века – первой четверти XX века. Основным мотивом выстраивания системы корпоративной интеграции для перерабатывающих структур явилась ориентация на увеличение качества производимых нефтепродуктов, повышение производительности процессов переработки, завоевание новых рынков, и, как следствие, увеличение прибыли корпоративной группы.

Основа создания системы вертикальной интеграции была заложена Джоном Д. Рокфеллером. Система, разрабатываемая Рокфеллером, нашла свое отражение в американских корпоративных структурах посредством таких понятий как минимизация затрат, технологические исследования, вертикальная интеграция, корпоративное взаимодействие с общественностью, распределение, сертификация и стандартизация.

Джоном Д. Рокфеллером было создано в 1870 году акционерное общество корпоративного типа Standart Oil, которое по истечении пятнадцати лет функционирования стало владельцем более 90% нефтеперерабатывающих активов США, а до конца XX века структура Рокфеллера контролировала около 70% всех мировых перерабатывающих нефть мощностей. В 1911 году постановлением Верховного суда США, в связи с осуществляем деятельностью, противоречащей антимонопольным законам, было определено для Standart Oil выделение из структуры корпорации порядка 30 важнейших производственных подразделений и продажа их собственным акционерам общества. [4]

Становление корпоративных нефтеперерабатывающих форм хозяйствования в США определялось реализацией следующих этапов:

- обеспечение высокого уровня горизонтального взаимодействия подразделений;
- формирование трестов и ассоциаций независимых производителей нефтепродуктов по отраслевому признаку;
- превалирование финансово устойчивых групп над менее эффективными организациями;
- равнонаправленная вертикальная интеграция внутри сформированных производственно-экономических объединений.

Формирование нефтеперерабатывающих корпораций на начальном уровне обусловлено наличием крупных производителей нефтепродуктов и малых независимых предприятий, в основе своей не имеющих перерабатывающих и транспортировочных мощностей и ориентированных на добычу сырой нефти.

Последующий этап формирования корпоративных структур обусловлен началом государственного развития и национализации нефтеперерабатываю-

щих предприятий в 1950-1960 гг. и образований производственных объединений в нефтяной промышленности.

В 70-х годах XX века крупнейшие нефтяные страны начинают развитие нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств, для удовлетворения внутреннего спроса на нефтепродукты.

Постепенное насыщение внутренних рынков продуктами нефтепереработки при незначительном уровне собственного потребления способствовало экспортному переориентированию производственных структур и формированию странами объединений, в частности – ОПЕК. [3]

С начала 80-х годов XX столетия для стран Запада начинается масштабная реструктуризация богатств. Крупные национализированные нефтеперерабатывающие структуры, имея исключительное право на распоряжение основной частью перерабатываемой нефти, выступали за соответствующее увеличение доли в общей прибыли от продажи нефтепродуктов. При создании барьеров в части доступа нефтеперерабатывающих ассоциаций к рынкам сбыта, объединения обременялись поиском иных выходов на зарубежных потребителей. Основопологающим критерием развития механизмов корпоративизации нефтеперерабатывающих предприятий с применением многоуровневого процесса, включающего в себя все стадии производства и реализации нефтепродуктов, стала необходимость выхода на новые рынки сбыта и формирования конкуренции в сфере нефтепереработки.

В.А. Балукова полагает, что мировой процесс вертикальной интеграции формировался в контексте привязки разведки и добычи сырой нефти к процессам переработки и продажи конечным потребителям нефтепродуктов. [2]

Мы относим к движущему процессу развития корпоративизации и установлению интеграционных связей перерабатывающих структур зарубежных стран следующие критерии:

- ориентацию корпоративных структур на освоение новых рынков сбыта нефтепродуктов;
- стремление к сокращению производственно-экономических издержек за счет укрупнения производства;
- взаимосвязь национальной и мировой политической конъюнктуры;
- необходимость увеличения влияния на обеспечение производства сырьевой базой;
- потребность в диверсификации производства;
- стремление создать эффективную систему управления производственно-сбытовыми процессами.

Лидирующие позиции в переработке нефтяного сырья занимают корпорации 7 стран, в четырех из которых, за исключением России, перерабатывается более 150 млн. тонн нефти в год, что составляет более 40% общемирового объема переработки нефтяного сырья. (табл. 2):

Таблица 2

Объем переработки нефтяного сырья в мире, млн. тонн [5], [6], [8]

<b>Млн. тонн в год</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Всего в мире	3 590	3 605	3 654	3 673	3 720	3 806
США	653	657	665	679	703	719
Китай	420	434	459	479	507	532
Россия	248	256	269	279	292	285
Индия	183	192	202	210	210	214
Япония	159	150	149	151	144	143
Южная Корея	105	111	113	109	110	122
Саудовская Аравия	91	89	93	89	106	116
Бразилия	93	95	99	106	109	104
Германия	94	92	94	91	90	92
Иран	87	89	92	94	91	88
Канада	89	85	88	86	85	83
Италия	81	76	71	61	58	65
Испания	52	52	58	58	58	64
Франция	65	65	56	55	54	57
Голландия	59	56	56	51	53	56
Великобритания	65	67	63	56	52	53
Таиланд	35	34	36	40	38	42
Мексика	59	58	59	61	57	53
Кувейт	44	42	45	43	43	44

Перерабатывающие мощности ведущих отраслевых стран сконцентрированы в основном в корпоративных структурах. Начальный этап формирования корпораций относится к периоду развития вертикально-интегрированных добывающих компаний в странах с обширными разведанными запасами углеводородного сырья.

Формирование и развитие мировых нефтеперерабатывающих корпоративных форм хозяйствования базировалось на увеличивающейся потребности добывающих производственных объединений в завоевании новых рынков, расширении продуктового ассортимента, увеличении прибыли.

Отличительной характеристикой создания, развития и функционирования нефтеперерабатывающих корпоративных структур большинства стран мира является степень влияния государственных структур на рынок сырой нефти и процессы добычи углеводородного сырья.

Нефтеперерабатывающая промышленность США характеризуется большой долей государственного регулирования отрасли, как на уровне штатов, так и федеральным законодательством посредством Службы управления минеральными ресурсами и Бюро земельного управления. Недра США находятся в собственности государства и могут быть сданы эксплуатирующим организациям в аренду вплоть до истощения конкретного месторождения. К числу наиболее крупных корпоративных добывающих и нефтеперерабатывающих структур США относятся «Marathon Oil Corp», «Anadarko Petroleum Corp.», «Chevron», «Noble Corp.» и «Devon Energy».

Доля Норвежской нефти в общем экспортном нефтяном потоке довольно велика и занимает третье место, уступая только Саудовской Аравии и России. До начала восьмидесятых годов XX века добычу Норвежского нефтяного сырья осуществляли преимущественно негосударственные организации. Созданная властями Норвегии государственная корпоративная структура «Статойл» (Statoil) получила контрольные доли в управлении всеми эксплуатируемыми месторождениями. В 1985 году правительство Норвегии утверждает положение, предусматривающее непосредственное государственное участие во всех лицензируемых ранее проектах. В 2007 году было осуществлено слияние «Статойл» с газовым корпоративным государственным концерном «Norsk Hydro», 62,5% пакета акций которого принадлежит государству. Для контроля над всеми вновь открываемыми и разрабатываемыми нефтяными месторождениями была создана государственная корпорация «Петоро» (Petoro). [7]

Высоким добывающим и перерабатывающим потенциалом обладают нефтеперерабатывающие структуры Китая. В 80-е годы XX века КНР добывала и экспортировала до 1/3 разведанного объема сырой нефти в стране. К концу 90-х годов у нефтеперерабатывающих предприятий возник сырьевой дефицит, вследствие чего, Китай вынужден был наращивать объемы импортируемого сырья.

Последний тридцатилетний период развития нефтяная промышленность Китая характеризуется масштабной модернизацией и консолидацией производственных нефтедобывающих и перерабатывающих мощностей. В период до 2000-х годов нефтяной рынок Китая был занят преимущественно малыми независимыми предприятиями. Китайское законодательство, регулирующее цены на нефть и нефтепродукты, негативно повлияло на конкурентоспособность мелких перерабатывающих предприятий. Данное влияние в основном обусловлено существенной разницей между мировыми ценами на нефть и относительно низкими внутренними нормами Китая для топлива.

С начала 2001-2003 гг. правительство реорганизовало большинство принадлежащих государству нефтяных активов в три корпоративные структуры: Китайскую Национальную Нефтяную Корпорацию (CNPC), Петрочайна (PetroChina) основным собственником которой является CNPC, и Китайскую Нефтяную и Химическую Корпорацию (Sinopec), владеющих до 90% национальных добывающих и перерабатывающих мощностей.

Таким образом основополагающей характеристикой формирования корпоративных структур в нефтедобывающих и перерабатывающих странах является высокая доля государственного влияния в нефтеперерабатывающей промышленности. Являясь основным собственником запасов углеводородного сырья, государство осуществляет контроль и регулирование всех производственно-экономических этапов добычи, переработки и реализации нефтепродуктов и сырой нефти посредством административно-экономических рычагов.

Важным аспектом формирования и осуществления производственно-экономической деятельности мировых нефтеперерабатывающих корпораций является базисная ориентация на инвестиционные процессы и инновационное развитие хозяйствующих субъектов. К основным критериям развития инвестиционных и инновационных процессов относятся:

- сотрудничество с профильными исследовательскими институтами;
- создание и развитие научно-технических подразделений корпорации;
- реализация и освоение научных достижений в производстве;
- совершенствование научного консультирования;
- внедрение результатов НИОКР в производство нефтепродуктов;
- придание особой значимости инвестиционным и инновационным процессам функционирования компании.

Анализ показывает, что формирование и развитие зарубежных нефтеперерабатывающих корпоративных структур, в отличие от российских корпораций, происходило в течение длительного периода времени, с учетом влияния макроэкономических, политических и исторических процессов.

Относительно зарубежных нефтеперерабатывающих интегрированных структур, отечественные корпорации имели ограниченный срок становления и формирования как полноценные хозяйствующие вертикально-интегрированные субъекты. Негативное влияние на развитие процессов корпоративизации российской нефтеперерабатывающей промышленности оказывало наличие централизованного экономического планирования и функционирования организаций, курируемых разобщенными министерствами.

Основными отличительными особенностями развития российских и зарубежных нефтеперерабатывающих корпоративных структур являются:

степень участия государства в контроле и регулировании нефтяного комплекса; доля инновационных и инвестиционных процессов внедряемых и реализуемых собственниками корпораций в стратегической перспективе.

Полагаем, что применение зарубежного опыта в развитии отечественных корпоративных структур нефтеперерабатывающего комплекса должно находить реализацию в следующих аспектах:

- ориентации корпоративных структур на освоение новых рынков сбыта нефтепродуктов;
- стремлении к сокращению производственно-экономических издержек за счет укрупнения производства;
- рациональности в управлении ресурсами;
- развитию научно-исследовательской базы в области новейших методов глубокой переработки сырья;
- реализации мероприятий по диверсификации производства;
- созданию эффективной системы управления производственно-сбытовыми процессами;
- созданию инфраструктуры по переработке нефтяного сырья и сбыту готовой продукции.

#### Список литературы:

1. Аль-Сарори, Х.А. Вертикально-интегрированные структуры управления нефтяными компаниями [Текст] / Х.А.Аль-Сарори // Вестник университета (Государственный университет управления), №8. - 2012. – С. 5-9.
2. Балукова В.А. Методы повышения эффективности развития нефтеперерабатывающих предприятий на основе когнитивного подхода : дисс. ... канд. эконом. наук : 08.00.05 / Балукова Виктория Андреевна. – Санкт-Петербург. – 2012. – 174 с.
3. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира - М.: Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина, 2006. - 640 с.
4. Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Дэниел Ергин; Пер. с англ. - М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. - 944 с.
5. Министерство энергетики Российской Федерации (<http://www.minenergo.gov.ru>);
6. Российский статистический ежегодник, 2010-2015 гг. (<http://www.gks.ru>);
7. Экономидес Майкл, Олини Рональд. Цвет нефти. Крупнейший мировой бизнес: история, деньги и политика / Пер. с англ. — М.: ЗАО Олимп-Бизнес», 2004. - 256 с.
8. BP Statistical Review of World Energy June 2016 (<http://www.bp.com>).

*М. П. Ливада,  
студент 1 курса факультета экономики,  
управления и права  
Национальный институт бизнеса*

## **ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация.** Статья посвящена проблемам импортозамещения в России на современном этапе в условиях санкций ряда стран Запада и участия в этом малых предприятий.

**Ключевые слова:** импортозамещение, санкции, экономическая безопасность Российской Федерации.

Вопрос реализации программы импортозамещения в России остро встал в последние годы, в связи с введением санкций некоторыми странами Запада из-за присоединения Крыма к России и событий в Украине. В связи с принятыми санкциями 4 августа 2015 г. на заседании Правительства РФ было принято решение о создании Правительственной комиссии по импортозамещению. В постановлении Правительства РФ от 4 августа 2015 г. №785 «О создании Правительственной комиссии по импортозамещению и распоряжению Правительства РФ» от 4 августа 2015 г. был утвержден состав этой комиссии, который состоял из двух подкомиссий: по вопросам гражданских отраслей экономики и по вопросам оборонно-промышленного комплекса.<sup>1</sup>

С момента создания Правительственной комиссии по импортозамещению, государство определило стратегический перечень продукции с наивысшим приоритетом импортозамещения в ключевых отраслях экономики, опубликовав соответствующий перечень на официальных площадках. Наиболее зависимыми от импортного сырья оказались такие отрасли, как сельское хозяйство, машиностроение и сфера информационных технологий, где доля импорта доходила до 90% при производстве отдельных товаров. Список товаров к импортозамещению в подавляющем большинстве носил рекомендательный характер, с перспективой плавного замещения импорта путем поступательной локализации производства на территории России.<sup>2</sup>

Необходимо отметить, что все эти меры по импортозамещению стали мощным импульсом для укрепления политической и экономической независимости российского государства, подстегнув развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности. Под импортозамещением понимается уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране такого же или аналогичного продукта, тогда как экономическая безопасность — это состояние национальной экономики,

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 4 августа 2015 г. №785 «О создании Правительственной комиссии по импортозамещению и распоряжению Правительства РФ» от 4 августа 2015 г. Российская газета. 2015. 5 августа.

<sup>2</sup> <http://zimport.ru>)

при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к развитию и защищенность жизненно важных интересов людей, общества, государства.

Отвечая на западные санкции, Россия ввела полный запрет на импорт из стран Евросоюза, США, Канады, Норвегии, Австралии и других стран.

Такие действия государства открыли новое окно возможностей для малого и среднего бизнеса, предоставив ему уникальный шанс реализовать себя на освобождающемся рынке сбыта. В связи с этим широкий горизонт возможностей открылся для малых и средних предприятий.

Роль малого бизнеса в современной экономике значительна. Он образует своего рода фундамент, на котором вырастают более сложные и высокие ее этажи.

Для малых предприятий в последние годы тема импортозамещения стала актуальна в связи с введением санкций ряда стран Запада против России.

Вследствие противоположной политики занимаемой Россией в Украинском вопросе, страны Запада негативно отреагировали на данную позицию, что вызвало применение санкций в качестве ответных мер. Запад рассчитывает, что введенные им санкции поспособствуют урегулированию вопроса между Москвой и Киевом. Это привело к тому, что к середине сентября все основные предприятия ВПК, нефтедобывающие фирмы и главные банки страны были охвачены санкциями разного рода. Однако при изучении сущности введенных западными странами экономических санкций, их направленности, можно сделать вывод об их, более глубинных причинах. Прежде всего, необходимо отметить, что на протяжении всей половины XX века Россия (ранее Советский Союз) являлся важным поставщиком энергоресурсов на мировой, и прежде всего, европейский рынок. Развитие на этом фоне остальных отраслей экономики страны, глубокая интеграция в экономику европейских стран привели к тому, что к концу первого десятилетия XXI века Россия стала одним из лидеров экономики, имеющей тесные взаимосвязи со многими странами по многим областями. Принятая в 2007 г. российским правительством политика, направленная на развитие государственного корпоративного сектора, проведение консолидации акционерных капиталов крупных субъектов наиболее значимых экономических отраслей стала еще одним фактором усиления экономического положения России на международном рынке, повышения уровня конкурентоспособности экономики страны. В результате этого к концу первого десятилетия XXI века в российской экономике выделились следующие стратегические отрасли: – нефтегазовая отрасль; – военно-промышленное производство; – атомная энергетика; – авиационно-космическая промышленность; – финансовая, в основном, банковская сфера. Кроме того, активное развитие и интеграция в мировую экономику отмечается и по другим отраслям. Дополнительно на это накладывается формирование в России четкой политической линии, создание и функционирование довольно сильной федеральной власти. В результате этого к началу 2014

г. Россия стала уверенно подниматься в своем политическом и экономическом влиянии на мировом рынке.

Однако в этом плане стало происходить столкновение с интересами США, которые при усилении позиций России стали терять свое политическое и экономическое влияние в мире. И в этой ситуации политические события на Украине стали довольно удобным способом введения ограничительных мер в отношении России, которые были бы невозможными в условиях ранее существовавшей ситуации. Первые экономические санкции в совокупности с политическими ограничениями были введены в марте 2014 г. в связи с признанием России результатов референдума о независимости в Крыму. Далее в 2014 г. было еще несколько «волн» санкций, связанных с включением Крыма в состав России, авиакатастрофой на территории Украины «Боинга», а также со ссылкой на невыполнение Российской Федерацией минских договоренностей.

В настоящее время положение малого и среднего предпринимательства особенно остро зависит от политических решений. Ведение западными странами экономических санкций против России и последующие ответные ее анти-санкционные действия, с одной стороны создают проблемы для экономики, но в то же время, открывают новые горизонты развития бизнеса. От санкций в отношении России, предпринятых ЕС и США, пострадают в большей мере не государственные банки и компании, как ожидалось, а средний и малый бизнес, который не имеет прямого выхода на рынок капитала.

Сегодня можно выявить различные пути воздействия санкций. Прямое воздействие подразумевает ограничение в займах ряду российским банкам, что в свою очередь замедлит наращивание внешнего долга.

Косвенное воздействие заключается в ужесточении условий займов для всего корпоративного сектора России, причем по всему миру.

Одним из условий санкций было закрытие доступа пяти крупнейшим российским банкам на рынок капитала, что неотъемлемо повлияло на рост кредитных ставок, не учитывая даже то, что Центральный Банк России уже трижды за 2014 год поднимал ставку рефинансирования, составляющую на данный момент 8,25 %. Таким образом, сегодня многим предпринимателям предлагаются кредиты от 25 % годовых. Но отказ от кредитов невозможен, так как лишь три четверти всего сектора малого и среднего бизнеса используют собственные средства, оставшаяся же четверть не представляет свое существование без банковских кредитов.

В связи со сложившейся непростой экономической ситуацией, невозможно избежание проблем недобросовестной конкуренции. Не секрет, что некоторые предприниматели сознательно идут в обход законодательства, основываясь на мнении: лучше заплатить штраф, но спасти свой бизнес. И планируемое Правительством РФ введение налога с продаж может еще более усугубить сложившееся положение.

Но в Госдуму уже поступил на рассмотрение законопроект, предполагающий наделение регионов полномочиями предоставлять двухлетние налоговые

каникулы вновь созданным предприятиям, которые в течение двух лет после создания перешли на патентную или упрощенную систему налогообложения.

Вместе с тем указанный законопроект так же предоставляет возможность использования патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей, так как они вступают в оптимальные экономические взаимоотношения с государством. Однако, большинство людей предпочитает быть добросовестными налогоплательщиками, а не продолжать скрываться от налоговых органов и жить под постоянной угрозой штрафа.

Для решения сложившейся проблемной ситуации необходимо привлечение среднего и малого бизнеса к государственному (муниципальному) заказу.

Так, Федеральный закон от 18 июля 2011 г. N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» предусматривает, внесение соответствующих поправок в рамках постановлений Правительства РФ, в которых будет регламентировано создание преференции для малого и среднего бизнеса, отечественных производителей в сфере закупок. В настоящее время госкорпорации и естественные монополии ежегодно осуществляют закупок на сумму около 12 триллионов рублей. В случае предоставления квот в размере 15 %, приблизительно рассчитанная прибыль малого и среднего бизнеса, по предварительным подсчетам, может составить до 3-х триллионов рублей в год. Если к этому добавить возможность преференций для отечественных производителей, полученный результат увеличится. Таким образом существует механизм, который не требует никаких финансовых затрат, и регулируется в рамках подготовки дополнительных нормативно-правовых актов, которые прямо предусмотрены этим законом.<sup>1</sup>

В качестве поддержки для организаций, находящейся на льготной системе налогообложения, возможен отказ от бухгалтерии. По статистике, расходы на ее содержание у предприятий составляют от шести до двухсот тысяч рублей в год в зависимости от объема работ. Такая чрезмерная финансовая нагрузка (одновременно с введением штрафов за несвоевременное представление финансовой, бухгалтерской отчетности) негативно влияет на развитие малого и среднего бизнеса, что способствует резкому сокращению его субъектов в РФ.

Так, только в 2013 году численность малых и средних предприятий (включая самозанятое население) сократилась более чем на миллион, и данная тенденция продолжает расти. По мнению разработчиков, указанного законопроекта, его принятие позволит приостановить отток граждан и организаций из сферы малого и среднего предпринимательства и сделает более привлекательным развитие этого сектора экономики.

При решении проблемы импортозамещения необходим комплексный подход, учитывающий уровень развития российской экономики, качество и конкурентоспособность отечественной продукции, уровень инновационного развития предприятий реального сектора экономики и другие факторы

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 18 июля 2011 г. №223-ФЗ «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц. Российская газета. 2011. 19 июля.

и особенности России. А начинать решение указанной проблемы необходимо с определения наиболее уязвимых отраслей российской промышленности по показателям импортозависимости и выбора мер государственной поддержки для каждой из отраслей в области импортозамещения. Практически все отрасли российской экономики в большей или меньшей степени являются импортозависимыми, что наглядно проиллюстрировано в следующей таблице<sup>1</sup>.

*Таблица 1*

Отрасль промышленности	Доля импорта в потреблении продукции а целом по отрасли с учетом полных затрат, %
Лёгкая промышленность	82
Машины и оборудование	27
Химия и нефтехимия	21
Пищевая промышленность	20
Производство стройматериалов	18
Производство сельхозпродукции	12

Из указанной таблицы видно, что в наиболее плачевном состоянии находятся легкая промышленность и машинное производство. Эти отрасли вряд ли удастся в короткие сроки «поднять с колен», во всяком случае, без значительных, а в период действия санкций, зачастую, неоправданных вложений государства в разработку и реализацию мер, направленных на поддержку анализируемых сфер производства.

Что же касается иных сфер отечественной промышленности, то неожиданный положительный экономический эффект на развитие отечественной пищевой промышленности и производство сельскохозяйственной продукции в условиях санкций, как ни странно, оказали введенные со стороны Российской Федерации контрсанкции, коснувшиеся запрета на ввоз широкой продуктовой линейки продовольственных товаров, изготовленных в странах, присоединившихся к указанным санкциям.

Так, Указом Президента РФ от 06.08.2014 N 560 (с изменениями от 24.06.2015) «О применении отдельных специальных экономических мер

в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» введен запрет либо ограничение на осуществление внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению в течение одного года со дня вступления в силу настоящего Указа [1].

Во исполнение этого Указа Правительство РФ Постановлением от 07.08.2014 N 778 (в редакции от 13.08.2015) «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 и от 24 июня 2015 г. N 320» ввело сроком на один год запрет на ввоз в РФ сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны ЕС, Канада, Австралия и Королевство Норвегия, по перечню согласно Приложению к упомянутому Постановлению [2]. Речь идет о так называемом «продуктовом эмбарго».

Эти меры неожиданно оказали на российское предпринимательство благоприятное влияние. В первую очередь, это коснулось малого предпринимательства, нашедшего свою нишу, в условиях усугубляющейся проблеме иностранного товарозамещения.

В качестве примера можно привести конкретную поставку оборудования на строящиеся суда проекта RSD49 (серия из 10 судов), начало строительства 2011 год.

ООО «Техника» (условно) поставляет для данного проекта несколько систем, в том числе оборудование «Судовой системы пожарной сигнализации».

Проектом RSD49 было предусмотрено оборудование системы пожарной сигнализации производство компании “Consilium Marine” (Швеция). Стоимость данного оборудования на момент поставки на 1-е судно (февраль 2012 года) при курсе около 40 рублей за евро составляла около 600.000 рублей.

курс рубля к евро.

Во время строительства 9-го корпуса (2015г.-2016г.), при курсе более 70 рублей за евро стоимость импортного оборудования превысила 1.000.000 рублей.

Заказчику и судостроительному заводу поставщиком ООО "Техника" была предложена замена импортного оборудования на аналогичное, которое производит компания НПФ «МРС-Электроникс» (Россия). Стоимость отечественного оборудования составляет около 400.000 рублей.

Несмотря на некоторое преимущество в дизайне, удобстве эксплуатации импортного оборудования, учитывая соотношение цены и качества, предпочтение было сделано в пользу отечественного производителя.

Была произведена корректировка проектной документации и на строящееся 9-ое судно проекта RSD49 было установлено оборудование «Судо-

вой системы пожарной сигнализации» производства компании НПФ «МРС-Электроникс» (Россия).

Сейчас в процессе строительства 10-е судно этого проекта, на которое заказано оборудование производства компании НПФ «МРС-Электроникс» (Россия).

Статистические данные, приведены в годовом отчете по данному отечественному производителю. ООО НПФ "МРС ЭЛЕКТРОНИКС" занимается следующими видами экономической деятельности (таблица 2).

Таблица 2

Сведения о видах экономической деятельности  
ООО НПФ "МРС ЭЛЕКТРОНИКС" по данным ЕГРЮЛ

Код по ОКВЭД	Тип	Наименование вида деятельности
31.20	Основной вид деятельности	Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры
31.1	Дополнительный вид деятельности	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов
31.10.9	Дополнительный вид деятельности	Предоставление услуг по монтажу, ремонту, техническому обслуживанию и перемотке электродвигателей, генераторов и трансформаторов

На многие малые предприятия санкции повлияли существенным образом. Некоторым из них пришлось полностью перестраивать свою работу по поставке комплектующих изделий и сырья. Это в прямой мере коснулось и ООО НПФ "МРС ЭЛЕКТРОНИКС", которое за 2015 год получило чистую прибыль в 4,00 млн. руб., что на 33,33% меньше показателя за аналогичный период прошлого года. Объем продаж компании НПФ "МРС ЭЛЕКТРОНИКС" сократился на 8,06% до 57,00 млн. руб. Прибыль до налогообложения общества НПФ "МРС ЭЛЕКТРОНИКС" за 2015 год снизилась до 5,00 млн. руб. с 7,00 млн. руб. годом ранее.

В то время как в 2014 г. у ООО НПФ "МРС Электроникс" чистая прибыль за 2014 год выросла до 6,00 млн. руб. Это следует из отчета компании. Объем продаж НПФ "МРС Электроникс" за отчетный период повысился на 12,73% до 62,00 млн. руб. с 55,00 млн. руб. годом ранее.

Однако в 2016 г. уже наметилось выравнивание производства и поставок комплектующих частей, что привело к росту производства и увеличению прибыли. В 2017 г. эта тенденция продолжилась, были найдены новые источники поставки комплектующих изделий, в том числе из России. Процесс импортозамещения на малых предприятиях идет непросто, но уже видны некоторые позитивные тенденции.

Список использованных источников и литературы.

1. Постановление Правительства РФ от 4 августа 2015 г. №785 «О создании Правительственной комиссии по импортозамещению и распоряжению Правительства РФ» от 4 августа 2015 г. Российская газета. 2015. 5 августа.
2. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. №223-ФЗ «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц. Российская газета. 2011. 19 июля.
3. Анимица Е. Г., Анимица П. Е., Глумов А. А. Импортозамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты. Ж. Экономика региона. М., 2015. №3.
4. Соглашении о создании в Санкт-Петербурге центра импортозамещения и локализации от 18 июня 2015 г. Сайт администрации Санкт-Петербурга.
5. План импортозамещения ПО до 2025 г. ([http:// zimport. ru](http://zimport.ru)).

*Н. Л. Пирогов,  
профессор кафедры менеджмента и предпринимательства  
национального Института бизнеса,  
доктор экономических наук, профессор;  
А. Д. Бобрышев,  
руководитель высших экономических курсов  
ОПК «ЦНИИ «Центр»,  
доктор экономических наук, профессор;  
Г. Б. Трифионов,  
программист кафедры торгового дела Института финансов,  
экономики и менеджмента  
Калининградский государственный технический университет*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЯНТАРНОГО КЛАСТЕРА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБ- ЛАСТИ)**

**Аннотация:** В условиях экономического кризиса в России закономерно возрастает интерес к проблеме развития промышленно- инвестиционных кластеров. В статье анализируются конкретные условия создания производственно- инновационного янтарного кластера в Калининградской области. Отмечается, что Россия, занимая первое место по добыче янтаря (80 % мирового производства), имеет всего лишь пятипроцентную долю от объёмов мировой торговли продукцией из этого сырья. Правительство Калининградской области утвердило « Стратегию развития янтарной отрасли России на период до 2021 года», в которой предусмотрено увеличить производство изделий из янтаря в 5 раз. В статье даётся краткий перечень изделий из мелкосортного янтаря, которые могут быть инновационной продукцией и принести доход порядка 4 млрд. руб. в год.

Обозначены мероприятия, которые следует осуществить для создания янтарного кластера. Подчеркнута важность отработки отношений частного бизнеса и усилий государства. Отмечено, что кластер недооценивается как социальное понятие. Фактически не решена задача сочетания отношений доверия, взаимопомощи с конкуренцией внутри кластера. Обращено внимание на особую роль НИОКР и превращение их результатов в инновационный продукт.

**Ключевые слова:** производственно-инновационный кластер, янтарь, производство изделий из янтаря, проблемы развития территориальных кластеров.

В условиях экономического кризиса, усилившегося санкциями, наложенными Западным миром на Россию, особое значение приобретает поиск внутренних резервов хозяйственного развития страны. Общеизвестно, что главной задачей на данном этапе, наиболее эффективным использованием инвестиций и человеческого капитала, является инновационная деятельность.

В связи с этим, закономерно возрастает интерес к проблеме развития промышленно-инновационных кластеров как опробированной модели взаимодействия власти, бизнеса, науки, образования, которая даёт ощутимый экономический эффект. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» может служить дорожной картой перехода к инновационной экономической модели страны на базе создания сети территориально-производственных структур, усиливающих конкурентный потенциал регионов. Конкретной иллюстрацией такого подхода является зарождающийся производственно-инновационный кластер в Калининградской области, основой которого является предприятие по добыче и переработке янтаря - АО «Калининградский янтарный комбинат».

После распада СССР вокруг него сложилась полукриминальная ситуация и предприятие оказалось на грани выживания. В 2015 году комбинат вошёл в состав Госкорпорации «Ростех». Сегодня все ключевые изменения, которые переживает предприятие, направлены на уход от сырьевой экспортной модели и на создание современной янтарной отрасли промышленности. Среди среднесрочных задач – плавное наращивание добычи, а также безотходное производство качественной продукции с наибольшей добавленной стоимостью.

На территории области зарегистрировано более 150 предприятий в сфере обработки и порядка 200 в сфере специализированной торговли изделиями из янтаря. Ведущие предприятия (22 компании) объединены в «Янтарный союз». В сфере производства изделий с использованием янтаря работает около 2000 человек. Также порядка 2000 человек занято в этом бизнесе без регистрации. Известно, что помимо методов изготовления ювелирных изделий, специалистам известно более 100 современных инновационных технологий переработки мелких фракций янтаря (доля которых достигает 80% в общем объёме его добычи), включая химическое и пищевое производства, изготовление косметики, лекарственных препаратов, композиционных материалов, электротехнических

изделий и другой продукции, инновационной с точки зрения полноты использования потребительских свойств и глубины переработки сырья.

Между тем, для формирования современной янтарной отрасли невозможно использовать традиционные способы оптимизации механизмов отраслевого развития, так как по и по объёму, и по структуре организации название «отрасль» несёт, в основном, условную смысловую нагрузку и более соответствует стандартам промышленного производства сравнительно небольшого объёма и невысокого уровня организации, напоминающего предприятие старателей по добыче золота и полудрагоценных минералов. Необходимо привлечение возможностей, предоставляемых современными концепциями инновационного развития больших организационно-экономических систем.

Следует отметить, что месторождение янтаря этого ценного сырья уникально. Оно содержит 90 процентов от мировых промышленных запасов янтаря. Россия занимает твёрдое монопольное положение по добыче янтаря – 80 процентов мировых объёмов, но при этом на мировом рынке не является основным производителем и продавцом изделий из этого сырья. Российская доля продукции из янтаря (ювелирные и другие изделия) составляет лишь 5 процентов от объёмов мировой торговли. Основными причинами низкой конкурентоспособности янтарной отрасли на мировом рынке является неразвитость институциональной среды, технологическая отсталость, низкий уровень инновационной и предпринимательской активности.

Весьма показательным сравнением деятельности янтарных отраслей Польши и Калининградской области (данные за 2014 год).

*Таблица 1*

Основные показатели деятельности янтарных отраслей  
Польши и Калининградской области

№ п/п	Показатели деятельности	Польша	Калининградская область
1.	Объёмы производства изделий из янтаря, млн. \$	250	27
2.	Объём добычи янтарного сырья, тонн	20-25	360
3.	Объём экспорта янтарной продукции, млн. \$	400	5
4.	Доля на мировом рынке изделий из янтаря, %	73	5
5.	Количество субъектов предпринимательства по переработке янтаря	1500	154
6.	Количество занятых в сфере переработки янтаря, человек	10000	2000

При всём этом надо иметь в виду, что польские переработчики янтаря практически всё сырьё получают из нашей страны.

Правительство Калининградской области разработало и утвердило «Стратегию развития янтарной отрасли России на период до 2021 года», в которой определены целевые индикаторы ее развития: с 2014 года по 2021 год объём добычи должен возрасти с 360 до 450 тонн, производство изделий из янтаря увеличится с 0,9 млрд. до 4,5 млрд. рублей (в 5 раз), количество субъектов по переработке предусмотрено в 2021 году 430 ( по сравнению со 154 в 2014 году). Численность занятых в добыче и переработке янтаря в 2021 году намечено довести до 5300 человек.

Пятикратный рост к 2021 году производства изделий из янтаря планируется за счет его глубокой переработки и выпуска продукции, которая должна стать инновационной, т. е выйти из лабораторий Института янтаря и занять достойное место на российском и мировом рынках.

Вот некоторые из этих продуктов.

Реконструированный (прессованный) янтарь, получаемый путём изобаротермического прессования, предварительно очищенного, измельченного и строго подобранного по сортам натурального янтаря.

Стоимость прессованного янтаря нередко превосходит натуральный янтарь средних фракций. Параметры этой продукции близки к физико-техническим показателям балтийского янтаря и в некоторых случаях превосходят его.

Отделочный материал «солнечный камень» - мелкозернистое покрытие фиксированной зернистости для отделки поверхностей в широком диапазоне цветов.

«Янтарная пудра» - измельчённый в вакуумной среде до микронного размера натуральный янтарь. Применяется в косметологии, медицине, для приготовления лакокрасочных материалов.

Отделочные плитки из полиберна - высококачественного композиционного материала, в котором в виде наполнителя используется натуральный янтарь различных сортов и фракций. В процессе производства не применяется термическое воздействие, вследствие чего декоративные плитки обладают свойствами натурального янтаря.

Оригинальный продукт, созданный Институтом янтаря «янтарные свечи», при горении которых ощущается аромат «Древнего Балтийского леса», может найти широкое применение не только в косметологических и лечебных салонах, но и в быту.

Разработки Института янтаря, предназначенные для использования в медицине, показали свою эффективность и ждут предпринимательской активности. К ним относятся, например, янтарный сироп, уничтожающий патогенные микроорганизмы, янтарная кислота, как средство, стимулирующее обмен веществ живых организмов, янтарное масло, обладающее сильным антимикробным действием, способствующее заживлению повреждённой кожи и ряд других препаратов.

Реализация модели кластерного менеджмента предполагает решение ряда задач: объединение партнёров кластерного развития янтарной отрасли – орга-

нов власти, бизнеса, науки, образования для разработки кластерной инициативы; разработку договоров для сохранения долгосрочных деловых отношений участников кластера; организацию проектных команд как группу совместно работающих людей, которые будут реализовывать стратегию развития инновационного регионального янтарного кластера; организацию надёжных каналов коммуникации между всеми партнёрами кластера; подготовку молодых профессионалов как носителей уникальных янтарных технологий и знаний; развитие организационной культуры на основе сохранения ключевых традиционных ценностей партнёров кластер; развитие постоянной связи с общественностью.

Средством создания инновационного кластерного менеджмента служит образование Центра янтарных ремёсел. При объединении интересов власти, бизнеса, науки, образования в идеологии инновационно-регионального янтарного кластера с центром янтарных ремёсел, создаётся точка роста и формирования инновационной среды отрасли.

Важным показателем эффективности создания инновационных производственных кластеров является получение синергетического эффекта от сложения сил и средств его участников. В частности, в отношении инновационно-регионального янтарного кластера эксперты высокого уровня (руководители участвующих в организации кластера организаций) уверенно определили, что областной бюджет, Калининградский янтарный комбинат, наука и образование, вкладывающие инвестиции в эту программу, получают отдачу на 20- 30 % больше затрат.

Участники создания янтарного кластера основной упор в своей деятельности делают на организацию переработки мелкофракционного янтаря, обоснованно считая это направление инновационной формой региональной экономики, которая станет действенным механизмом реализации стратегии развития янтарной отрасли региона до 2021 года и последующий период.

Авторами статьи было подсчитано, что суммарный валовый доход только от использования мелкофракционного янтаря, при объёме годовой добычи в 360 тонн мог бы составить не менее 4 млрд. рублей.

Одним из механизмов, используемых при создании инновационно-промышленных кластеров, является государственно-частное партнёрство (ГЧП), суть которого заключается в привлечении в целях решения задач социально-экономического развития публичным партнером (орган исполнительной власти) частного партнёра (негосударственное предприятие), к выполнению работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации, строительству объектов общественной инфраструктуры, а также предоставлению публичных услуг с их использованием на условиях долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества, разделения рисков, компетенций и ответственности, путем заключения и исполнения соответствующего соглашения. Если рассматривать данную категорию в более широком смысле, то можно отметить, что согласно международной практике, ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в обширном спектре

сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий .

Проект ГЧП действует в течение фиксированного, закреплённого договором срока. По его завершении объект либо передаётся государству, либо партнёрство может продолжено на основе нового договора. Для янтарной отрасли это может означать изменение порядка доступа бизнеса к ресурсной базе не на условиях приобретения сырья, а на условиях коммерческой концессии, предполагающей оплату сырья за счёт выпускаемой бизнесом готовой продукции согласно закону «О концессионных соглашениях». Также в случае развития отношений на основе ГЧП, частные предприятия – участники партнёрства - могут рассчитывать на деятельное содействие региональной власти в вопросах развития инфраструктуры отрасли. При этом следует заметить, что для Калининградской области в данном направлении уже созданы определённые предпосылки в рамках реализации закона « Об особой экономической зоне...».

Следует отметить, что в теории и практике создания промышленно- инновационных кластеров существуют как недостаточно разработанные, так и вопросы, пути решения которых, на наш взгляд, игнорируются учёными , занимающимися этой тематикой.

Например, кластер явно недооценивается, как социальное понятие. Нужно постоянно иметь в виду, что он создаётся в сообществе физических и юридических лиц, имеющих общие интересы, и не только экономические , а и интересы общения, совместные цели выживания в сложных социально-экономических условиях, в обстановке жёсткой конкуренции на международных рынках. Таким образом, кластер является по сути дела, способом самоорганизации общества и, по большому счёту, является формой производственной демократии, как один из элементов гражданского общества.

Планы по созданию производственно-инновационного янтарного кластера предусматривают, как отмечалось выше, к 2021 году довести численность рабочих мест в кластере до 5300 человек против 2000 человек в 2014 году. Для Калининградской области это существенный прирост занятости. И уже одно это подчеркивает чрезвычайную социальную значимость решения проблемы создания янтарного кластера.

Нужно также иметь в виду, что, как правило, те регионы, в которых удачно складываются производственные кластеры, становятся лидерами не только в экономике, но и в решении социальных вопросов.

Как пример нерешенной пока задачи, можно привести проблему сочетания организации внутри кластера атмосферы дружбы, доверия, взаимовыручки с необходимостью конкуренции между физическими и юридическими лицами. Решение этой проблемы особо трудно представить при соединении в кластере однотипных производств. Иллюстрацией может служить кластер, в который входят, например, предприятия по выпуску пиломатериалов, или облицовочной плитки, или стеновых материалов. Жесткие условия рыночной

конкуренции вынуждают предприятия сохранять производственные секреты, что нередко осложняет производственные контакты.

В янтарном кластере, на наш взгляд, подобные явления могут иметь место. С большой долей уверенности можно утверждать, что однотипная продукция в нём будет выпускаться как отдельными ремесленниками, так и малыми предприятиями. Сделать так, чтобы каждый участник кластера производил только свою, непохожую на других продукцию, просто нереально. Теория не даёт ответа, как разрешить это противоречие. Следует надеяться, что практика текущей деятельности янтарного кластера найдёт решение этого вопроса.

Следует отметить ещё одну проблему, весьма актуальную для производственно-инновационных кластеров. Она касается необходимости резкого усиления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Без такого усиления инновационный кластер, как таковой, просто не состоится. Ведь место на мировом рынке может занять только та организация, продукция которой находится на острие научно-технического прогресса, постоянно обновляется. Изобретения, усовершенствования и их внедрение должны стать постоянной заботой участников кластера.

Известен пример концерна «Siemens». Его исследовательские подразделения в среднем делают 36 изобретений в каждый рабочий день. Значит, из расчёта 250 рабочих дней, в год приходится 7650 изобретений. Это первое место в Германии и восьмое место в США. В научных подразделениях концерна работают 47000 человек (~10 % от общей численности в 461000 человек). Таким образом, в концерне в год одно новшество приходится примерно на каждые 6 человек, занятых в НИОКР, или 60 человек общей численности персонала.

Соревноваться с Сименсом нарождающийся в Калининградской области янтарный кластер, естественно, не в состоянии, но учесть сам факт подобных достижений и, самое главное, необходимость жёстко планировать получение конкретных инновационных результатов, крайне необходимо. Широкое внедрение научных результатов только и может обеспечить настоящую инновационную направленность производственного кластера.

Рост количества и качества кластеров во многих регионах мира подтверждает жизнеспособность данной модели развития бизнесов и территорий. В нашей стране усиление деятельности кластера, как правило, выдвигает область в лидеры экономики. Янтарный промышленно-инновационный кластер имеет все основания стать двигателем экономического развития Калининградской области.

#### Список использованных источников и литературы

1. Кушнарёв Г.М. Камнесамоцветное сырьё: Учебное пособие. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2007
2. Социальный отчёт о работе АО « Калининградский янтарный комбинат». – Калининград, 2015

3. Стратегия развития янтарной отрасли РФ на период до 2021 года. Презентация. URL: <http://gov39.ru/3y/yantar.php> (дата обращения 22.11.2016г.)
4. Об основах государственно- частного партнёрства в Российской Федерации. – Проект Федерального закона № 238827-6. Внесён Правительством РФ в Государственную думу Федерального Собрания РФ 13.03.2013. Письмо № 1245п-П13.
5. О концессионных соглашениях. – Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
6. Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации. – Федеральный закон РФ от 10.01.2006 № 16- ФЗ.
7. Ингstrup М.Б. Роль координаторов кластера. // Globalisation and Small Business. 2010. Т.4. № 1
8. Екимова К. В Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики /К.В. Екимова, Е. В. Федина //Вестник уральского института экономики, управления и права. 2009. № 12
9. Горетов И.Н. Перспективы реализации кластерных инициатив в регионах //Региональная экономика: 2009.№ 12.
10. Шаститко А. Е. Кластеры как форма пространственной организации экономической деятельности: теория вопроса и эмпирические наблюдения //Балтийский регион. 2009. № 2.

*В. Н. Селезнев,  
доктор психологических наук, профессор  
Н. И. Шматова,  
кандидат исторических наук, доцент  
Национальный институт бизнеса*

## **КОНЦЕПЦИЯ И МОДЕЛИ ПРАКТИЧЕСКОГО ИНТЕЛЛЕКТА РУКОВОДИТЕЛЯ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены существенные связи интеллекта руководителя с процессом управления организацией.

Анализируются зависимости процесса деятельности руководителя по совокупности социальных ее объектов и наличия элементов жёсткости – ответственности, обязательности, требовательности. Успешность управленческой деятельности во многом определяется профессиональными и личностными качествами руководителя. Гипотетически доказывается приоритетность развития специфического личностного качества руководителя, его интеллектуальной способности эмоционального интеллекта — психологической проницательности. Результативность управленческой деятельности наиболее определяется комплексностью строения общих

способностей, которые надо учитывать при характеристике практического интеллекта руководителя.

**Ключевые слова:** практические компоненты интеллекта, эмоциональный интеллект, практический интеллект, управленческие способности, эффективность управленческой деятельности, воздействие через множество компетенций и промежуточных переменных, психологическая проницательность, вербальные способности.

Интеллект в широком смысле - совокупность всех познавательных особенностей человека. Познавательные процессы взаимосвязаны и образуют целостную систему. Связь интеллекта с управлением очевидна и первостепенна по значимости.

В статье реализована *авторская концепция*, состоящая из следующей совокупности научных положений.

1. Деятельность руководителя разворачивается в условиях, специфичных по предмету деятельности (совокупность «социальных объектов») и по степени жесткости — режиму ответственности, требований и др. *Это определяет прагматичность позиции руководителя и на первый план выдвигаются практические компоненты интеллекта. Главными факторами эффективности управленческой деятельности выступают специфические управленческие способности.*

2. Управленческая деятельность характеризуется различным уровнем качественных параметров, выполняется с большей или меньшей эффективностью. В основном это зависит от профессиональных и личностных качеств руководителя.

3. Особенность восприятия руководителя в том, что его ведущий тип в управленческой деятельности — **социальная перцепция, процессы межличностного восприятия.**

На основе совершенствования навыков межличностного восприятия развивается специфическое личностное качество руководителя, его интеллектуальная способность эмоционального интеллекта — **психологическая проницательность.**

4. **Концептуально коэффициент умственного развития и эмоциональный интеллект** — это не находящиеся в оппозиции, а **отдельные компетенции**, а между коэффициентом умственного развития и многочисленными аспектами эмоционального интеллекта существует незначительная корреляция, т.к. - это в большой степени независимые понятия.

5. *Гармония коэффициента умственного развития и многообразных составляющих эмоционального интеллекта востребована в управленческой деятельности и трансформируется в практический интеллект руководителя.*

6. На эффективность управленческой деятельности влияют многие причины, практический же интеллект руководителя, оказывает на нее

**воздействие через множество компетенций и промежуточных переменных:** уровень мотивации (мотивы – цели, мотивы – смыслы, мотивы – стимулы) руководителя, его опыт, Я – концепцию (установки, ценности или образ - Я руководителя или работника), особенность субординации, неопределенность и напряженность и специфику управляемых команд.

В образе – Я руководителя ведущим побуждением является самоактуализация - стремление его к самовоплощению, к актуализации заложенных в нем потенций, проявляющееся в стремлении к профессиональной и видовой идентичности.

В отличие от привычных тестов определения коэффициента умственного развития пока еще нет и, возможно, никогда не будет ни одного письменного теста, который позволил бы вывести «оценку эмоционального интеллекта».

**Практический интеллект, связанный с управленческой деятельностью, долго оставался вне сферы исследований,** считался низшим, более простым типом, не заслуживающим внимания. Его труднее исследовать научными методами, поскольку они должны применяться в естественных условиях профессиональной деятельности, а не в лабораторных. Этот взгляд, в корне ошибочный, изменился благодаря ставшей классической работе Б. М. Теплова «Ум полководца», где рассматривается практический интеллект на материале деятельности великих полководцев и государственных деятелей. Теплов говорит о том, что умственная работа ученого яснее и спокойнее (но не обязательно легче), чем умственная работа политика или полководца<sup>1</sup>.

Практический интеллект в ряде аспектов богаче и комплекснее, чем теоретический, но обладает специфическими особенностями.

**Проблема практического интеллекта концентрируется вокруг вопроса о соотношении частных и общих познавательных функций, интеллектуальных способностей.** В психологии выделяют частные (специальные) и общие способности. Общие способности первичны, так как в большей степени предопределены генетически, чем специальные. Интеллектуальные способности в психологии трактуются как одна из общих способностей личности в целом. Но в эту категорию входят и иные, аналогичные «по рангу» степени обобщенности способности личности: *креативность, обучаемость, рефлексивность*. В деятельности они выступают в неразрывной связи с интеллектом, составляя основу для новых особенностей интеллектуальной деятельности. **Для управленческой деятельности наиболее значима комплексность строения общих способностей.** Последние влияют на него, что необходимо учитывать при характеристике практического интеллекта руководителя.

Что касается познавательных способностей, то К. Спирмен, автор первой модели интеллекта, определил, что уровни развития познавательных процессов (внимания, памяти, восприятия и др.) взаимосвязаны. Он предположил в интеллекте существование двух основных факторов: общего фактора (generalfactor,

---

<sup>1</sup>Одинцова, В. В. Психометрический анализ методики «Эмоциональный интеллект – 2» [Электронный ресурс] / В. В. Одинцова. – 2006.

G-фактор) и специфического для каждой познавательной функции фактора (S-фактор). Эта модель называется «двухфакторная теория интеллекта». Принцип ее строения — иерархический, имеет два соподчиненных уровня (G- и S-факторов). G-фактор Спирмен определяет как «общую умственную энергию», собственно интеллект.

Модель Дж. Гилфорда является многофакторной, в ней выделяется 120 узкоспециализированных и независимых друг от друга познавательных способностей. Зависят они от трех основных параметров интеллектуальной деятельности: содержания (4 типа), характера интеллектуальных операций (5 типов) и ее целей (6 видов).  $4 \times 5 \times 6 = 120$  специальных способностей (кубическая модель интеллекта Гилфорда). Основная заслуга Гилфорда — выделение двух типов мышления: *дивергентного* и *конвергентного*. Первый — это показатель творческого начала, второй направлен на поиск единственно верного решения, являясь индикатором логического мышления.

Р. Кеттел в своей модели, не отрицая существования общего и частных (парциальных) факторов, указывает на два различных типа интеллекта: *кристаллизованного* (связанного) и *текущего* (свободного). Первый является **мерой овладения культурой того общества, к которому человек принадлежит**; второй характеризует биологические возможности нервной системы индивида<sup>1</sup>. Кристаллизованный тип больше связан с вербальным интеллектом. Впоследствии Л. Хамфрейс доказал, что оба эти типа интеллекта связаны друг с другом и входят в общий, так называемый интеллектуально-образовательный фактор, что сближает эту модель с моделью К. Спирмена. Общая психологическая закономерность при исследовании различных сторон интеллекта — отчетливое выделение G-фактора, что говорит о наличии общего интеллекта как неоспоримой психологической реальности.

Вывод: структура интеллекта очень сложна — она хоть и базируется на общем факторе, но к нему не сводится. Один из современных обобщающих подходов к пониманию интеллекта рассматривает его **как целостную систему «ментального» (умственного) опыта человека и психических механизмов, обеспечивающих его накопление, обработку и использование**. В интеллекте (ментальном опыте) выделяются три уровня<sup>2</sup>.

1. *Когнитивный опыт* — структуры, обеспечивающие хранение, систематизацию и использование информации; их предназначение — оперативная переработка текущей информации.

2. *Метакогнитивный опыт* — структуры, позволяющие человеку осуществлять саморегуляцию своей интеллектуальной активности; их предназначение — контроль интеллектуальных ресурсов.

---

<sup>1</sup> Андреева, И. Н. Эмоциональный интеллект: исследования феномена [Текст] / И. Н. Андреева // Вопросы психологии. – 2006. – № 3. – С. 78–86

<sup>2</sup> Андреева, И. Н. Понятие и структура эмоционального интеллекта [Текст] / И. Н. Андреева // Социально-психологические проблемы ментальности : 6-я Междунар. науч.-практ. конф. 26–27 нояб. 2004 г., г. Смоленск : в 2 ч. – Смоленск: СГПУ, 2004. – Ч. 1. С. 42–46

3. *Интенциональный опыт* — структуры, лежащие в основе индивидуальных интеллектуальных способностей; их предназначение — субъективное предпочтение определенной предметной области и направления поиска решений.

Среди высших проявлений интеллектуальных способностей выделяют определенные *типы интеллектуальной одаренности*.

*Сообразительные* — с коэффициентом интеллекта больше 135 баллов (по шкале Д. Векслера норма — 100—115 баллов).

*Блестящие ученики* — люди с высокими показателями учебных достижений.

*Креативы* — люди, порождающие творческие, оригинальные идеи в большом числе и испытывающие потребность в решении сложных проблем.

*Компетентные* — люди, имеющие большой объем профессиональных знаний и опыт практической работы.

*Талантливые* — люди с чрезвычайными интеллектуальными достижениями, нашедшие признание в общественно значимых формах. *Мудрые* — люди с экстраординарными интеллектуальными возможностями, связанными с анализом и предсказанием «обыденной» жизни.

**В** начале 60-х годов была установлена основная и исходная **закономерность, связывающая эффективность управленческой деятельности и интеллект**. Американский психолог Е. Гизелли обнаружил, что между ними существует не прямая зависимость (как считалось долгое время и что блокировало исследования в данной области), а криволинейная. **Наиболее успешной деятельностью характеризуются руководители, имеющие не очень высокий интеллект, а некоторую оптимальную степень его выраженности**. Неожиданность этих результатов стимулировала новые исследования в области эмоционального интеллекта.

И все же эти результаты, несмотря на их многочисленность и убедительность, плохо согласуются с обыденным представлением о том, что «хороший руководитель — это очень умный руководитель». Выявление причин противоречия научных и эмпирических данных позволяет раскрыть суть связи интеллекта с эффективностью управленческой деятельности, сложность их взаимодействия. В концепции «промежуточных факторов» Ф. Фидлера и А. Лейстера описаны некоторые из этих причин. Она базируется на том, что **связь интеллекта с успешностью управленческой деятельности является множественно опосредованной**, а не прямой. На эффективность деятельности влияют многие причины, а не только интеллект, который оказывает на нее воздействие через множество промежуточных переменных: уровень мотивации руководителя, его опыт, отношения с высшим руководством и управляемой командой.

**Практически все тесты, при помощи которых диагностируются интеллектуальные способности, адресованы теоретическому, абстрактному интеллекту, а не его практическому компоненту**. Требования к интеллектуальным

функциям менеджера часто несопоставимы с требованиями, на которых построены существующие тесты. Поэтому результаты противоречивы.

Криволинейная зависимость эффективности управленческой деятельности от уровня интеллекта объясняется и другими причинами, установленными в последнее время, в частности:

1) наличие обратной связи между уровнем интеллекта и стажем управленческой деятельности;

2) наличие высокого интеллекта у людей с относительно меньшим стажем управленческой деятельности.

Снижение интеллектуальных показателей при увеличении стажа имеет две основные причины: естественная возрастная инволюция психофизиологических функций, в том числе и интеллекта, и «забывание» академических знаний и навыков, на которых основано большинство интеллектуальных тестов. **Интеллект руководителя становится в большей степени практическим, чем теоретическим.** На общую эффективность управленческой деятельности *большее влияние оказывают стаж и производный от него профессиональный и жизненный опыт.*

Какие же из интеллектуальных качеств руководителей наиболее специфичны управленческой деятельности? Достоверность ответа на этот вопрос во многом определяется достижениями психологической науки.

Актуальна проблема совокупности интеллектуальных качеств руководителей наиболее специфичных для управленческой деятельности. ***Решение этой проблемы лежит в сфере достижений психологической науки.*** Понятие «интеллект» определяется как *интеграция* всех частных и общих познавательных способностей человека. Частные, познавательные способности связаны с конкретными *психическими процессами* — восприятием, памятью, мышлением и др., а общие способности характеризуют целостное функционирование этих процессов. Интеллектуальные способности в своем комплексном проявлении неразрывно связаны с другими общими способностями: креативностью, обучаемостью, саморегуляцией, активностью.

Интеллектуальная деятельность руководителя разворачивается в условиях, специфичных по предмету деятельности (совокупность «социальных объектов» и их взаимодействия) и по *степени жесткости* проблем режиму и степени ответственности. Специфические особенности отдельных психических процессов одновременно являются специфическими характеристиками интеллекта руководителя в плане его частных познавательных способностей. Поэтому они выступают как категории интеллектуальных качеств руководителя. Каждый процесс имеет специфические для управленческой деятельности черты и психологические особенности.

Главная *особенность восприятия руководителя в том, что его ведущий тип в управленческой деятельности — социальная перцепция, процессы межличностного восприятия.* Они насыщены оценочными, самооценочными, рефлексивными, объяснительно-интерпретационными, экспрессивными операциями, а поэтому выходят далеко за рамки восприятия как такового. На

основе совершенствования навыков межличностного восприятия развивается специфическое личностное качество руководителя, его интеллектуальная способность — *психологическая проницательность*. Она чрезвычайно важна для управленческой деятельности.

В процессах памяти особое место в обеспечении успешного управления принадлежит ее двум основным типам — оперативной и долговременной памяти. От процессов оперативной памяти специфика управленческой деятельности требует их особого качества — свойства мобилизационной готовности. Используя ресурсы долговременной памяти, управленческая деятельность формирует профессиональный опыт руководителя. Мера его полноты, адекватности, богатства — также специфический регулятор интеллектуальной деятельности и является важнейшим качеством руководителя. Аналогичная закономерность существует и для процессов мышления. **Под влиянием специфики управленческой деятельности его общие особенности предстают в форме *практического мышления*.**

В своей основе любая из особенностей процесса практического мышления имеет какую-либо интеллектуальную способность: прогностичность, рефлексивность, систематичность, оригинальность и др.

Наряду с частными познавательными способностями интеллект руководителя имеет *обобщенные свойства* и проявления, определяющие собой уровень его специальных, частных способностей.

**Доминирующее место в структуре практически-социального интеллекта занимает *вербальный интеллект*.** Характер направленности невербальной составляющей интеллекта на оперирование абстрактным, формальным материалом *обуславливает ее подчиненное место по отношению к вербальному интеллекту*.

В деятельности руководителя по аналогичным причинам относительно большая нагрузка ложится на конвергентное мышление (Дж. Гилфорд), так как этот тип наиболее соответствует практическим задачам как таковым в отличие от теоретических, требующих дивергентных способностей.

По отношению к управленческой деятельности фактор «связанного» интеллекта представляется более важным, чем «свободного», так как он непосредственно соотносится с профессиональным опытом руководителя, являясь основой его формирования.

Большое значение в организации управленческой деятельности имеет интеллектуальное *свойство метакогнитивной осведомленности, состоящее в адекватном самовосприятии и использовании сильных сторон своего интеллекта, а также в умении скрывать его слабые стороны*. Это - основной механизм высокопродуктивной интеллектуальной деятельности. Он, однако, специфичен по отношению к деятельности руководителя.

1. Более выраженным он становится в связи со сложностью и жесткостью условий управленческой деятельности, проявляющих сильные и слабые стороны интеллекта руководителя.

2. Учет своих «плюсов» и «минусов» является главной причиной

формирования стиля деятельности, наиболее соответствующего личностным особенностям.

3. Главная «забота» руководителя — его имидж, репутация, авторитет. Поэтому они становятся регулятором внешнего поведения руководителя: выбираются способы воздействия на подчиненных, базирующиеся на его «сильных сторонах» и подчеркивающие их.

**Открытая познавательная позиция** — другое обобщенное интеллектуальное качество, которое также специфично для деятельности руководителя. **На нем основываются важные особенности его поведения и такие качества, как «восприимчивость к новому», «готовность изменить взгляды».** Это качество — необходимое условие для проявления креативности и самообучаемости в деятельности руководителя<sup>1</sup>.

Специфичны также проявления *интеллектуального стиля* в управленческой деятельности. Основные стили — исполнительский, законодательный, оценочный — не вполне отвечают комплексному характеру деятельности руководителя. *Комбинированный интеллектуальный стиль* является для нее оптимальным.

Поскольку интеллект входит в целостную структуру общих способностей личности, испытывая на себе их воздействие и приобретая специфику проявления в деятельности, то очень важна его **связь с такой общей способностью, как обучаемость.**

В интеллектуальной деятельности руководителя многообразны и специфичны проявления такой общей способности, как **креативность.** Это нашло отражение в понятии «творческое отношение к делу». Различают в психологическом плане ряд основных направлений влияния этой способности на управленческую деятельность<sup>2</sup>.

1. На креативности основано такое важное качество руководителя, как «умение видеть проблемы», что является важнейшим фактором эффективного управления.

2. Роль креативности еще более выражена в реализации функции формулировки новых задач перед подчиненными.

3. Креативность проявляется и в решении уже существующих проблем. Руководитель должен уметь предложить нетрадиционное решение проблемы, это укрепляет его профессиональный и социальный авторитет.

4. Особое значение креативность имеет для реализации инновационной функции, являющейся одной из основных в управленческой деятельности.

5. Креативность необходима для реализации экспертно-консультативной функции.

---

<sup>1</sup> Ананьев, Б. Г. Личность, субъект деятельности, индивидуальность [Текст] / Б. Г. Ананьев. — М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. — 134 с.

<sup>2</sup> Ананьев, Б. Г. Личность, субъект деятельности, индивидуальность [Текст] / Б. Г. Ананьев. — М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. — 134 с.

Аналогичную роль в организации управленческой деятельности играет **способность к саморегуляции**. Эта общая способность выступает основой для определенного симптомокомплекса более частных познавательных и личностных свойств, влияющих на реализацию главных функций управления.

Произвольная саморегуляция выражается в *основных операциях* и свойствах практического мышления (планирование, прогнозирование, контроль, оценка).

1. Саморегуляция обеспечивает *критичность мышления* важное качество интеллектуальной деятельности руководителя.

2. Способность к *саморегуляции* дает возможность наилучшим образом распоряжаться своими интеллектуальными и иными ресурсами.

3. На основе саморегуляции можно *управлять собственным состоянием и контролировать его*, что очень важно в работе руководителя. Это свойство также является одним из факторов стрессустойчивости к негативным внешним воздействиям.

*Рефлексивность* - способность это психологическая основа для механизмов рефлексивного управления. «Управляющий» ожидает, что «управляемый» поведет себя в ситуации так же, как и он сам, т. е. правильно. В психологии есть понятие «рефлексивная пауза», в результате которой в поведение включаются новые интеллектуальные операции. **Важное доказательство интеллектуальной зрелости — умение *держат* паузу.** Управленческая деятельность предъявляет и противоположные требования к интеллектуальным способностям руководителя — необходимость *скорости* переработки информации, ее актуализация, скорость реакции на события и на *принятие решений*.

Важное свойство для руководителя — ***устойчивость (толерантность) к неопределенности***. Она имеет сложную психологическую структуру и включает в себя три основных компонента:

1. Способность *когнитивной компенсации* неопределенности (восполнения недостающей информации).

2. Восприятие неопределенных ситуаций как рядовых, хотя и трудных, а не как *психотравмирующих*.

3. Комплекс собственно *личностных* качеств: экстравертированность, эмоциональная стабильность и др.

*Из анализа предшествующего материала следует вывод о том, что интеллект руководителя под влиянием объекта и условий управленческой деятельности имеет практически-социальный характер, поэтому его частные и общие свойства приобретают определенное своеобразие.* Поэтому при наличии высоких интеллектуальных качеств руководители с высоким эмоциональным интеллектом в социальном отношении уравновешены, дружелюбны и пребывают в отличном настроении, не подвержены страху и не склонны к тревожным размышлениям. Они обязательны в отношении людей и начатых дел, охотно берут на себя ответственность и придерживаются

этических принципов, в общении с другими они доброжелательны и заботливы. Их эмоциональная жизнь богата событиями, но в надлежащих пределах. Они пребывают в согласии с самими собой, с другими и с трудовым коллективом.

Эмоциональный интеллект приносит гораздо больше качеств, делающих нас намного человечнее, благодаря эмоциональным компетенциям. *Анализ различных источников позволяет утверждать, что эмоциональными компетенциями предположительно являются*<sup>1</sup>.

**1. Знание своих эмоций.** Самопознание какого-либо чувства, эмоции, если оно возникает, является базовой основой эмоционального интеллекта. Способность время от времени отслеживать смену эмоций имеет решающее значение для психологической проницательности и понимания самого себя в разных ситуациях.

**2. Управление эмоциональным реагированием.** Представляет собой способность, которая основывается на самосознании своего эмоционального состояния, способность предупредить развитие тревожности, исключить неадекватность и раздражительность.

**3. Самоконтроль и выведение на уровень осознания собственных мотивов и их оценка.** Успокоение эмоций ради мотива - цели необходимо для сосредоточения внимания, для владения собой, для, сохранения способности к разумному решению. Самоконтроль над эмоциями предполагает снятие ситуативного удовлетворения и подавление импульсивности.

**4. Оценка и понимание эмоций других.** Эмпатия лежит в основе суждений о поступках других людей и о собственном поведении человека, так как даёт возможность рефлексивно посмотреть на себя со стороны, глазами постороннего наблюдателя. Руководители, способные сопереживать, больше настроены на тонкие социальные сигналы, указывающие, чего хотят или в чем нуждаются их сотрудники.

**5. Поддержание позитивных деловых взаимоотношений.**

Способность руководителя понимать потребности подчиненных, уметь учитывать их эмоциональные состояния, проявления эмоций и тревожности.

Список использованных источников и литературы

1. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: искусство управлять людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 302 с.

2. Лукичева, Л.И. Управленческие решения: учебник / Л.И. Лукичева. - М.: ОМЕГА-Л, 2014. - 383 с.

3. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина. - М.: Академцентр, 2013. - 240 с.

4. Теория управления: учебник / [Ю. П. Алексеев и др.]; под общей редакцией: А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М.: Издательство РАГС, 2010. – 557 с.

---

<sup>1</sup> Виханский, О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс [Текст] : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М., 2006

*В. Н. Селезнев,  
доктор психологических наук, профессор  
Национальный институт бизнеса  
Н. Л. Захарова,  
доктор психологических наук, доцент  
Московский государственный областной университет*

## **ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА И ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются ключевые составляющие функционального лидерства и его роли в обеспечении качества управления при достижении целей организации. Показаны составляющие лидерского потенциала в управлении. Определены личностные качества успешного руководителя-лидера.

**Ключевые слова:** функциональность лидера, лидерские качества, процесса управления и лидерство, теории лидерства: структурный подход, ситуативное лидерство, теория коммуникативных качеств и способностей; лидерство как процесс взаимодействия и стиля, ресурсность и потенциал лидера в разных теориях управления, эмоциональный интеллект лидера и типология его управленческого взаимодействия с персоналом.

Феномен лидерства всё больше становится объектом исследования (Д. Гоулман<sup>1</sup>, Кэ Де Ври<sup>2</sup>, А. Л. Журавлёв<sup>3</sup>, А. Н. Занковский<sup>4</sup>, Звейфел<sup>5</sup>, С. Кови<sup>6</sup>, Майнер<sup>7</sup>, Ж. Монтана<sup>8</sup>, Дж. Юкл<sup>1</sup>). Существует множество работ, которые убе-

---

<sup>1</sup>Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. = Primal Leadership: Learning to Lead with Emotional Intelligence [Текст] / Д. Гоулман. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – С. 301.

<sup>2</sup>Купер, К. Л. Источники стресса «белых воротничков» [Текст] / К. Л. Купер, Дж. Маршалл // Психология труда и организационная психология: современное состояние и перспективы развития : Хрестоматия / сост. А. Б. Леонова, О. Н. Чернышева. – М., 1994

<sup>3</sup>Журавлёв, А. Л. Психология управления совместной деятельностью: Новые направления исследований [Текст] / А. Л. Журавлёв, Т. А. Нестик. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. – 248 с.

<sup>4</sup>Занковский, А. Н. Психология лидерства: от поведенческой модели к культурно-ценностной парадигме [Текст] / А. Н. Занковский. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. – 296 с.

<sup>5</sup>Zweifel, T. D. The Rabbi and the CEO: The Ten Commandments for 21st-Century Leaders [Text] / T. D. Zweifel. – N. Y. : SelectBooks, Inc., 2008

<sup>6</sup>Ковалёв, В. Н. Методика организации и проведения социально-психологических тренингов [Текст] / В. Н. Ковалёв. – Севастополь, 2009. – 92 с.

<sup>7</sup>Miner, J. B. Organizational Behavior: Behavior 1: Essential Theories of Motivation and Leadership [Text] / J. B. Miner. – Armonk : M. E. Sharpe, 2005

<sup>8</sup>Montana Patrick, J., Charnov Bruce H. Management: Leadership and Theory [Text] / J. Montana Patrick, H. Charnov Bruce; Barron's Educational Series, Inc., Hauppauge. – N. Y. : 4th English edition, 2008.

дительно доказывают эффективность работы лидеров. Без труда можно назвать лидеров, которые проявили себя в истории человечества, в повседневной жизни или являются основоположниками крупных организаций. На самом деле возникает сложность в определении функциональности лидера. Если обратиться к этимологии слова «лидер», видно, что leader – производное от английского глагола lead, основное значение которого «вести». При вводе слова leader практически в любом онлайн-переводчике можно получить множество значений данного слова, начиная от «лидера», «направляющего», «ведущего», наравне с более узконаправленными «руководителем», «дирижёром», «командиром», заканчивая «сообщением о руководителе в последних известиях».

Если обратиться к отечественным толковым и энциклопедическим словарям, можно найти определения, трактующего лидера, как вождя, пользующегося авторитетом<sup>2</sup>, как того, кто занимает ведущие, первые позиции, доминирует<sup>3</sup>, ведущего, определяющего направление деятельности всей группы<sup>4</sup>, человека оказывающего влияние на последователей своей активностью и способностью к психологическому воздействию на членов группы<sup>5</sup>.

Из данных определений становится очевидным факт, что для того, чтобы охарактеризовать кого-либо (или что-либо) как лидера, необходимо две составляющих: это ведущий и ведомый. В связи с этим вызывает определённые сложности понимание позиции некоторых исследователей, которые связывают определение лидерства с тем, что наличие лидерского потенциала определяется способностью к достижению целей. Эффективность лидера представляется вполне очевидной, но не является фактором, его определяющим. То есть мы не можем сказать, что индивид повысил эффективность рабочего процесса и, следовательно, он является лидером. Но мы можем с уверенностью назвать человека, за чьими идеями следуют другие, ведущим, или лидером. О необходимости исследования лидера во взаимодействии так же говорит А. Л. Свенцицкий<sup>6</sup>. Всегда ли лидер является руководителем, или если человек стал руководите-

---

<sup>1</sup>Yukl, G. A. Leadership in Organizations [Text] / G. A. Yukl. – Upper Saddle River, NJ : Prentice-Hall, 2006.

<sup>2</sup>Ефремова, Т. Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка [Текст] / Т. Ф. Ефремова. – М. : Дрофа, 2000. – С. 123; Ожегов, С. И. Словарь русского языка [Текст] / С. И. Ожегов. – М. : Оникс, 2008. – С. 1200

<sup>3</sup>Головин, С. Ю. Словарь практического психолога [Текст] / С. Ю. Головин. – Мн. : Харвест, 1998. – С. 568; Оксфордский толковый словарь по психологии [Текст] / под ред. А. Ребера. – Oxford : Penguin Non-Classical, 2002. – 864 с.

<sup>4</sup>Морозов, А. В. Деловая психология [Текст] / А. В. Морозов. – СПб. : Питер, 2000. – 458 с. ; Словарь [Текст] / под ред. М. Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / ред.-сост. Л. А. Карпенко; под общ. ред. А. В. Петровского. – М. : ПЕР СЭ, 2006.

<sup>5</sup>Конюхов, Н. И. Профессиональная направленность личности: теоретические подходы к изучению [Текст] / В. Н. Селезнев, В. В. Сысоев // Вестник МГОУ. Сер. «Психологические науки». – 2012. – № 2.

<sup>6</sup>Свенцицкий, А. Л. Социальная психология [Текст] : учеб. / А. Л. Свенцицкий. – М. : ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2005. – 336 с.

лем, означает ли это, что он обладает лидерскими качествами? Этот вопрос возникает при анализе определений лидерства, многие учёные не делают различия между этими понятиями (К. Левин, Т. Звейфел)<sup>1</sup>, но вполне логично представить себе лидера организации, который не является руководителем, а является частью команды, или абсолютно не харизматичного, не вдохновляющего или непродуктивного руководителя. Данное обстоятельство заставляет вновь и вновь возвращаться к этому вопросу. К тому же достаточно показательным является тот факт, что многие организации в наши дни заказывают тренинги и финансируют исследования **на развитие лидерских качеств именно у руководителей.**

Г. М. Андреева пишет о лидерстве, как об особой характеристике отношений, главный и ведомый, доминирующий и подчинённый, разделяет понятие руководства, как процесса управления и лидерства, как психологическую характеристику отдельных людей в группе <sup>2</sup>.

Эта идея перекликается с более ранними предположениями зарубежных учёных, например таких, как Херси и Бланшар (Hersey&Blanchard, 1988)<sup>3</sup>, которые видят различие между этими явлениями в том, что в одном случае упор делается на влияние (лидерство), а в другом – на достижение организационных целей (руководство). Или Беннис и Нанус, считающие, что различие заключается в том, что в одном случае преобладает рутинная работа (руководство), а в другом – новаторство (лидерство), или противопоставляют «выполнение надлежащего дела выполнению дела надлежащим образом» (Bennis&Nanus, 1985) .

Согласно теории Кац, существует ряд факторов, которые способствуют «появлению» лидера в организации (Katz Kahn, 1978)<sup>4</sup>. Есть и симметричная идея о факторах, препятствующих этому (Kerr Jermier, 1978) . По сути, можно сказать, что **лидер должен быть руководителем, иначе его деятельность ставится в рамки, ограничивающие развитие его потенциала.**

Условно все теории лидерства можно разделить на три группы. Первая группа: **лидер определяется личностными качествами – структурный подход**, вторая группа: тем, как **лидер взаимодействует с окружающими, социальный аспект его деятельности – поведенческий подход**, и третья говорит о том, что **лидер определяется именно ситуацией (проявлением личностных характеристик и определённого взаимодействия в условиях конкретной**

---

<sup>1</sup>Zweifel, T. D. The Rabbi and the CEO: The Ten Commandments for 21st-Century Leaders [Text] / T. D. Zweifel. – N. Y. :SelectBooks, Inc., 2008

<sup>2</sup>Андреева, Г. М. Социальная психология сегодня: поиск и размышления [Текст] / Г. М. Андреева. – М. : НОУ ВПО МПСИ, 2009. – 160 с.

<sup>3</sup>Джуэлл, Л. Индустриально-организационная психология [Текст] : учеб. для вузов / Л. Джуэлл. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.

<sup>4</sup>Джуэлл, Л. Индустриально-организационная психология [Текст] : учеб. для вузов / Л. Джуэлл. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.

задачи, цели)<sup>1</sup>, это интегрирование структурного и поведенческого подхода, но подведение его под определённые условия (ситуацию) – ситуативный подход.

В *структурном подходе* подразумевается, что человек, обладающий лидерскими качествами, в любой ситуации будет лидером, так как **лидерство определяется исключительно его личностными характеристиками.**

Анализ отечественного исследователя А.Н. Занковского доказывает, что в середине XX века была сделана продуктивная попытка объединения всех существующих концепций лидерства в общую теорию. Выявлены порядка 70 черт лидера в работах различных исследователей, но практически ни одна из них не встречалась более чем у четырёх авторов<sup>2</sup>.

Р. Стогдилл ввел понимание *ситуативного лидерства* в его нынешнем понимании. Он обнаружил, что в зависимости от ситуации эффективность лидера определяют различные черты<sup>3</sup>.

Исследования С. Клубека и Б. Басса показали, что в рамках теории черт развить лидера невозможно, лидерские качества являются врождёнными или сформированными на начальных стадиях развития<sup>4</sup>.

На основе ряда исследований учёными был сделан вывод о том, что лидер изначально завоёвывает свои позиции благодаря академическому интеллекту (*когнитивным способностям, знаниям*), а затем на сохранение лидерских позиций и внутри других коллективов (следует отметить, что поставленные задачи были схожи), влияет внутренняя установка<sup>5</sup>.

Р. Кеттел, придерживавшийся *структурного подхода*, на основе собственной научной концепции предложил ряд свойств, присущих лидеру и не свойственных ему<sup>6</sup>.

Несмотря на то, что Р. Манн тоже относится к основоположникам теории черт лидера, он одним из первых начал говорить о лидере как о субъекте взаимодействия, говорил о «способности влияния на людей» и «способности к восприимчивости и эмпатии»<sup>7</sup>.

---

<sup>1</sup>Занковский, А. Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. «Организационная психология» / А. Н. Занковский. – М. : Форум, 2009. – 648 с.

<sup>2</sup>Занковский, А. Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. «Организационная психология» / А. Н. Занковский. – М. : Форум, 2009. – 648 с.

<sup>3</sup>Stogdill, R. Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of Literature [Text] / R. Stogdill // Journal of Psychology. – 1948. – Vol. 25. – P. 35–71.

<sup>4</sup> Katz, N. Sports Teams as a Model for Workplace Teams: Lessons and Liabilities [and Executive Commentary] [Text] / N. Katz, K. George // The Academy of Management Executive (1993–2005). – Vol. 15, N 3. – Themes: Insights from Sports, Disasters, and Innovation (Aug., 2001). – P. 56–69.

<sup>5</sup>Borgatta, E. Some Findings Relevant to a Great Man Theory of Leadership [Text] / E. Borgatta // American Sociological Review. – 1954. – Vol. 19. – P. 755–759.

<sup>6</sup>Cattell, R. Slice G Four Formulae for Selecting Leaders on the Basis of Personality [Text] / R. Cattell // Human Relations. – 1954. – N 7. – P. 493–507

<sup>7</sup>Luft, J. Group processes: An introduction to group dynamics [Text] / J. Luft. – Palo Alto, Calif. : National Press, 1970

Ряд учёных продолжали развивать харизматическую теорию лидерства, каждый внёс свой вклад, добавляя всё новые черты, тем не менее, даже в рамках данного подхода в конце 70-х годов всё большее внимание начало уделяться взаимодействию. Чапмен делал акцент на коммуникативных качествах лидера<sup>1</sup>, Лоутон и Роуз говорили уже о владении искусством межличностных отношений<sup>2</sup>, Гантер также отмечал необходимость умения воздействовать на людей<sup>3</sup>, Коттер считал, что окружающие признают лидером человека, служащего им примером для подражания<sup>4</sup>.

Несмотря на многочисленную критику и очевидное несовершенство структурного подхода, интерес к нему вызвал необходимость обращать большее внимание на личность сотрудника, что, бесспорно, улучшает кадровый состав организации.

*Ситуационный подход* заключается в том, что лидер может достигать эффективности своей деятельности при определённых условиях, которые в рамках некоторых концепций подразумевают определённый тип подчинённых. П. Херси и К. Бланчард предполагают, что степень вовлечённости лидера в работу команды зависит от степени психической зрелости ведомых. Наш современник А. Н. Занковский отмечает, что данный метод до сих пор широко используется во многих известных организациях. Следует отметить, что этот **подход возможен только при условии уравнивания понятий «руководство» и «лидерство»**. В каждой структуре, в любой организации, даже социальной (семья), существуют роли, исполняемые участниками – такие, как связующее звено, исполнитель, творческое звено и, наконец, лидер<sup>5</sup>. То есть при отождествлении понятий «формальный руководитель» и «лидер проекта» можно говорить о том, что если подчинённые самостоятельные, ответственные, развитые личности, то «авторитарный» подход будет только препятствовать достижению целей организации, но, как уже отмечалось ранее, считается обоснованным разделение понятий лидерства и руководства.

Ситуационный подход представляется синтезом харизматической и поведенческой теорий лидерства. Исследователями фиксировался тот факт, что в зависимости от типа задачи, поставленной перед командой, эффективный лидер имел соответствующие ей качества<sup>6</sup>. Известная модель Ф. Фидлера и А. Лейстера была также построена в рамках данного подхода, позволяла определить ориентацию лидера – на сотрудников или на цель. И, несмотря на то, что Ф.

---

<sup>1</sup>Chapman, K. Leadership in British Civil Service [Text] / K. Chapman. – L., 1984

<sup>2</sup>Лоутон, А. Организация и управление в государственных учреждениях [Текст] / А. Лоутон, Э. Роуз. – М., 1993. – С. 94.

<sup>3</sup>Gordon, G. G. Predicting Corporate Performance from organizational Culture [Text] / G. G. Gordon, N. Di'Tomaso // Journal of Management Studies. – 1992. N 29 (6). – P. 383–398

<sup>4</sup>Kostera, M. Wartosciinormy w zarzadzaniu.Czteryteatry [Text] / M. Kostera, A. Kozmicki // Etykabiznesu. – Warszawa :Wydawnictwonaykowe PWN, 1997

<sup>5</sup>Журавлёв А. Л. Социальная психология: учеб. / А. Л. Журавлёв, В. А. Соснин, М. А. Красников. – М. : Инфра-М, 2016. – 416 с.

<sup>6</sup>Carter, L. Ability, Perceptual, Personality and Interest Factors Associate With Different Criteria of Leadership [Text] / L. Carter, M. Nixon // Journal of Psychology. – 1949. – N 27. – P. 377–388.

Фидлер был приверженцем теории «врождённости» лидерских качеств, его теория позволяла повышать эффективность достижения цели за счёт поиска в соответствии ей лидера с подходящими качествами и ориентациями<sup>1</sup>. В. Врум и его коллеги пришли к выводу, что **задача лидера состоит в диагностике и выборе стратегии поведения в зависимости от ситуации**, и предложили для этого проработанную и достаточно конкретную методику<sup>2</sup>.

А. Н. Занковский в ряде своих работ рассказывает о РМ-теории лидерства Ю. Мисуми, адаптацией которой к русской культуре он занимался<sup>3</sup>. В рамках этой теории Мисуми говорит о необходимости исследования лидерства в динамике группового взаимодействия. РМ-ориентации лидера, на деятельность (performance) и поддержку (maintenance). Деятельность подразумевает задачи организации, а поддержка – отношения с подчинёнными. Основной посыл данной теории в необходимости получения постоянной обратной связи для построения дальнейшей **стратегии поведения в целях развития организации**.

В отличие от структурного поведенческий подход рассматривает **лидерство как процесс взаимодействия** – то, как характеризуется внешнее поведение лидера относительно окружающих.

В этом подходе говорится о стиле лидерства, как о наборе методов, используемых лидером и руководителем для управления зависимых от него людей<sup>4</sup>.

Уже из этого определения становится понятным, что, в отличие от структурного подхода, **поведенческий предполагает, что лидерству можно научиться**.

Основоположником этого направления, принято считать К. Левина, который с помощью эксперимента продемонстрировал три стиля лидерства, на которых основаны многие исследования в рамках социальной психологии: «авторитарный», «демократический» и «попустительский»<sup>5</sup>. Несмотря на то, что многие учёные предлагают изменить названия этих стилей на более соответствующие их свойствам (директивный, коллегиальный, разрешительный)<sup>6</sup>, данная типология прочно укоренилась в сознании общества.

Схожие, с теорией РМ-лидерства, двухфакторные теории Р. Стогдила, С. Мёрфи и Дж. Моутона тем не менее, отличаются своей спецификой. Методики, разработанные на их основе, являются наглядными и простыми в использовании. Р. Стогдил и Н. Конс сводили данное направление к соотношению двух

---

<sup>1</sup>Fiedler, F. E. A Theory of Leadership Effectiveness [Text] / F. E. Fiedler. – N. Y. : McGraw-Hill, 1967

<sup>2</sup>Vroom, V. H. A New Look at Managerial Decision Making [Text] / V. N. Vroom // Organizational Dynamics. – 1973. – Vol. I. – N 4 (Spring).

<sup>3</sup>Занковский, А. Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. «Организационная психология» / А. Н. Занковский. – М. : Форум, 2009. – 648 с.

<sup>4</sup>Психологический словарь [Текст] / под ред. В. В. Давыдова и др. – М. : Педагогика, 1983. – С. 176.

<sup>5</sup>Likert, R. The human organization [Text] / R. Likert. – N. Y., 1967.

<sup>6</sup>Журавлёв, А. Л. Стиль руководства и организация соревнования [Текст] / А. Л. Журавлёв // Социально-психологические аспекты социалистического соревнования. – М., 1977. – С. 116

категорий, которые определяли, с их точки зрения, лидерское поведение: структуризация деятельности (*initiating structure*), которая подразумевает чёткое понимание лидером внутренних процессов и соответствующее распределение ролей и функций внутри организации, и внимательность к людям (*consideration*). Под внимательностью подразумевается забота о сотрудниках, понимание мотивов их поведения, желаний и трудностей. Идеальный лидер, с точки зрения Р. Стогдила, должен обладать высокими показателями по обоим этим направлениям<sup>1</sup>.

Управленческая решетка Р. Блейка и Дж. Моутона – методика диагностики лидерства на основе таких двух факторов, как люди и производственный процесс. Говорится о концентрации внимания лидера на них<sup>2</sup>. Выраженность того или иного стиля, в зависимости от доминирования направленности внимания, сводится к типологии К. Левина. Удобная для использования методика, тем не менее, не раз подвергалась критике, так как идеальный, с точки зрения авторов, тип лидерства, не универсален и подходит не для всех ситуаций и поставленных задач<sup>3</sup>, хотя с нашей точки зрения, методика направлена, скорее, на диагностику, чем на развитие лидерства.

В заключение необходимо отметить, что в теории и практике современного мирового менеджмента сосуществуют и взаимодействуют три основных подхода: системный, процессный и ситуационный. Существует огромное число концепций, подходов, школ, трактовок, что вызывает трудности обобщения, синтеза результатов. Концепцией, позволяющей дать надежную основу для дальнейшего развития теории управления, является ситуационный подход.

Согласно этому подходу любая организация — **открытая система, взаимодействующая со средой, а все происходящее внутри нее и составляющее содержание эффективного управления нельзя охарактеризовать без основного понятия современного менеджмента — адаптации.** Для руководителя-лидера возникают новые направления и перспективные тенденции развития теории управления. Это — концепции «стратегического менеджмента» и «управления персоналом, «организационной культуры». Последнюю концепцию считают «теоретическим прорывом» в управленческой мысли 80-х годов. Все работающие имеют общие цели и принимают непосредственное и заинтересованное участие в выработке путей достижения этих целей. Особенно широко организационная культура как мощное средство управления используется в Японии. В последнее время с японским опытом связаны наиболее яркие страницы истории менеджмента. Японские специалисты, основательно изучив американский менеджмент и позаимствовав из него все самое рациональное, по-

---

<sup>1</sup>Stogdill, R. M. Toward a Contingency Theory of Leadership Based upon the Consideration and Initiating Structure Literature [Text] / R. M. Stogdill, S. Kerr, C. A. Schriesheim, C. J. Murphy // *Organizational Behavior and Human Performance*. – 1974. – N 8. – P. 62–82.

<sup>2</sup>Blake, R. R. The Managerial Grid [Text] / R. R. Blake, J. S. Mouton. – Houston : Gulf, 1964.

<sup>3</sup>Kotter, J. Power, Dependence and Effective Management [Text] / J. Kotter // *Harvard Business Review*. – 1977. – July – August; Nystrom, P. C. Managers and the Hi-Hi Leader Myth [Text] / P. C. Nystrom // *Academy of Management Journal*. – 1978. – June. – P. 325–331.

строили свою модель управления. Принципиальное различие между западной и японской концепциями менеджмента заключается в следующем: в первом случае преобладает ориентация на конечный результат, а во втором — **на человеческий фактор**. Основа японского подхода — идеи самоуправления и самоконтроля. Поощряются способности работников, стимулируется их развитие, упор делается на партнерство и сотрудничество, взаимопомощь, формирование корпоративного духа. Большое внимание уделяется заботе о моральном состоянии работников. Принимая человека на работу, администрация интересуется не только его профессиональными качествами, но и морально-этическими, его желанием упорно трудиться и умением вписаться в групповую деятельность. В этом случае роль руководителя-лидера приобретает особый смысл.

На современном этапе развития теории управления можно выделить основные тенденции.

1. Придание большей, чем ранее, значимости материально - технологической базе организаций.

2. Дальнейшая демократизация управления, превращение организации из объекта управления в субъект самоуправления.

3. Интернационализация менеджмента и бизнеса и новые проблемы управления, ею порожденные.

Все эти и другие тенденции привели к формированию новой системы взглядов на управление, называемой *«тихой управленческой революцией»*. Ее основные черты.

1. Отказ от управленческого рационализма классических школ менеджмента, полагающего, что правильное воздействие на внутренние факторы организации является основой успеха управления. Более важной считается проблема гибкости и адаптации к изменениям внешней среды, диктующая стратегию и тактику управления.

2. Использование теории систем в управлении, что позволило выделить ряд универсальных переменных любой системы, контролирование которых улучшает управление.

3. Ситуационный подход к управлению. Его главный тезис — вся организация внутри предприятия — это адекватный ответ на внешние воздействия.

4. Признание социальной ответственности менеджмента перед всем обществом и перед каждым индивидом, работающим в организации.

5. Принятие и реализация принципов как концепции управления:

— лояльность к работникам;

— ответственность;

— коммуникации, пронизывающие организацию по вертикали и горизонтали;

— организационная культура, направленная на раскрытие способностей работающих;

— доленое участие всех работающих;

- адекватная реакция на изменения во внешней среде;
- непосредственное участие в работе групп;
- умение слушать всех, с кем контактирует по работе менеджер;
- этика бизнеса;
- честность и доверие к людям;
- опора на фундаментальные основы менеджмента: качество, сервис, контроль ресурсов, переподготовка персонала;
- видение организации в перспективе;
- качество личной работы и ее совершенствование;
- овладение менеджментом антикризисными технологиями управления

Концепция управленческого взаимодействия подразумевает взаимодействие между участниками совместной управленческой деятельности и взаимодействие менеджмента и персонала в процессе управления достижением организационных целей. Необходимо определить, в рамках какой теории управления совместной деятельностью возможно использовать ресурсность и потенциал **эмоционального интеллекта лидера и типологию его управленческого взаимодействия с персоналом.**

Список использованных источников и литературы

1. Журавлёв А. Л. Социальная психология: учеб. / А. Л. Журавлёв, В. А. Соснин, М. А. Красников. – М. : Инфра-М, 2016. – 416 с.
2. Пономарёва М.А. Психологическая компетентность руководителя.-М.: Форум, 2014.- 208 с.
3. Селезнёв В.Н. Модели компетенций успешной управленческой деятельности руководителей.- М.; Национальный институт бизнеса, 2014.- 495 с.

*И. Л. Сулова,  
Доцент Национальный институт бизнеса*

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В статье даны рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета и анализа расчетов по оплате труда. Совершенствование учета расчетов по оплате труда оказывает положительное влияние на повышение производительности труда. В свою очередь производительность труда влияет на получение отдачи на каждый рубль оплаты труда, что возможно посредством принятия своевременных управленческих решений основанных на данных бухгалтерского учета и анализа.

**Ключевые слова:** труд, эффективность затрат, производительность труда, трудоемкость, трудовые отношения, заработная плата.

Процесс труда всегда происходит во времени, поэтому рабочее время является мерой труда. Результатом производительности труда выступает то или иное количество созданного продукта. Производительность труда характеризует эффективность затрат в материальном производстве и определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени. При этом рост производительности труда представляет собой важнейшую предпосылку экономического, политического, социального и культурного процесса в обществе.

В настоящее время предпринимаются попытки существенно изменить политику в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно организациям, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры заработной платы, материального стимулирования работников с учетом результатов их работы.

Законодательство по труду непрерывно совершенствуется, появляются новые нормативные акты, имеющие отношение к расчетам по оплате труда на предприятиях всех форм собственности, что приводит к усложнению расчетов, увеличению их трудоемкости.

С процессом расчетов по оплате труда тесно связаны учет и выплата страховых взносов во внебюджетные фонды, а также учет и уплата налогов. Неправильное исчисление которых, может привести к штрафам со стороны налоговых органов. Рост тарифов страховых взносов, а соответственно расходов по содержанию персонала определяют необходимость их оптимизации, не снижая социальную значимость данных расчетов.

Повышение производительности труда, получение отдачи на каждый рубль оплаты труда возможно посредством принятия своевременных управленческих решений основанных на данных бухгалтерского учета и анализа.

Оплата труда представляет собой систему отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Заработная плата - это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, содержания, интенсивности и эффективности выполняемой им работы<sup>1</sup>.

Трудовые отношения - отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем об исполнении работником за плату трудовой функции (работы по определенной специальности, квалификации или должности), выполнения работником правила внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым

---

<sup>1</sup> Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: Учебник. М., 2011. С.68.

законодательством, коллективным договором, соглашениями, трудовым договором (ст.15 ТК РФ)<sup>1</sup>.

Существует целый перечень документов, регламентирующих организацию оплаты труда, которые дополняют и расширяют трудовой кодекс РФ. К таким документам можно отнести Гражданский кодекс РФ, некоторые статьи которого напрямую касаются отношений по договорам гражданско-правового характера, как в юридической, так и в экономической части (ст. 746, 735, 781 и т.д.)<sup>2</sup>.

Основой построения системы тарифных ставок и кладов для дифференциации оплаты труда по основным тарифно-образующим факторам является минимальная оплата труда, установленная Правительством РФ. Размер минимальной заработной платы ежегодно индексируется и может быть различен в зависимости от вида выплат. При тарифной системе оплаты труда могут использоваться тарифные сетки или тарифные ставки.

*Таблица 1*

Базовые элементы для определения системы оплаты труда организаций

<b>Базовые элементы</b>	<b>Расчетные характеристики</b>	<b>Выходные данные</b>
1. Тарифные ставки	1.1. Вид работ	- Тарифно-квалификационные справочники - Тарифные сетки - Тарифные ставки
	1.2. Качество работ	
2. Нормирование труда	2.1. Размер оплаты труда	- Выработка времени - Выработка объема производства - Выработка объема обслуживания
	2.2. Численность работников	
3. Формы оплаты труда	3.1. Повременная оплата	3.1.1. Простая повременная 3.1.2. Повременно-премиальная
	3.2. Сдельная оплата	3.2.1. Прямая сдельная 3.2.2. Сдельно-премиальная 3.2.3. Сдельно-прогрессивная 3.2.4. Косвенная 3.2.5. Аккордная

Для повышения заинтересованности работника в повышении профессионального уровня и качества работы без изменения штатной должности целесообразно устанавливать должностные оклады от минимума до максимума. При

<sup>1</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации от 21.12.2001 №197-ФЗ (в ред. 23.07.13 г.) // <http://www.consultant.ru>.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1 от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ, ч. 2 от 26 января 1996г. №14-ФЗ, ч. 3 от 26 ноября 2001г. №146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2009 г. № 230-ФЗ (в ред. 23.05.16г.) // <http://www.consultant.ru>.

этом предполагается, что вновь принятый работник будет получать минимальную заработную плату по данной должности. Как правило, система оплаты труда на основе должностных окладов предполагает применение различных систем премирования (по итогам календарного месяца, квартала, года, за выполнение конкретной работы и т.д.). При этом дополнительно к утвержденному штатному расписанию в организации необходимо разработать и утвердить положение о премировании, а право на получение премии должно быть прописано в трудовых договорах (в противном случае суммы выплаченных премий для целей налогообложения могут быть признаны, как произведенные с нарушением требований ст. 255 НК РФ)<sup>1</sup>.

Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, и как результат — объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Рассмотрим особенности организации учета и документального оформления расчетов по оплате труда в ООО «Престиж».

Для учета личного состава, отработанного времени, расчетов с работниками по начислению и выплате заработной платы ООО «Престиж» использует унифицированные формы первичных документов по учету труда и его оплаты, утвержденные постановлением Госкомстата РФ от 06 апреля 2001 г. № 26.

ООО «Престиж» применяет повременно-премиальную форму оплаты труда. Для правильного начисления заработной платы общество ведет учет отработанного каждым работником времени. По учету использования рабочего времени и расчетов с персоналом по оплате труда применяется «Табель учета использования рабочего времени» (ф. №Т-13). Необходимо отметить, что табельный учет охватывает всех работников ООО «Престиж». После расчета заработной платы бухгалтер ООО «Престиж» распечатывает расчетную ведомость заработной платы и проверяет, правильность расчетов начисленной сумм по всем основаниям за отработанное время, отпускных, пособий по временной нетрудоспособности, правильность удержания НДФЛ и расчета страхового взноса.

В ООО «Престиж» для обобщения информации о расчетах с работниками организации по оплате труда (по всем видам оплаты труда, премиям, пособиям, пенсиям, работающим пенсионерам и другим выплатам), а также по выплате доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации предназначен расчетный счет 70 «Расчеты с персоналом по

---

<sup>1</sup> Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утв. приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н (в ред. от 24.12.10 г.) //http://www.consultant.ru.

оплате труда». Сальдо этого счета, как правило, кредитовое и показывает задолженность ООО «Престиж» перед рабочими и служащими по заработной плате и другим видам выплат.

Чтобы реально оценить объем использованных трудовых ресурсов следует проанализировать выработку работников по предприятию в целом и на рабочих в частности. Расчеты этих показателей представлены в таблице 2.

Таблица 2

Анализ производительности труда работников ООО «Престиж»  
за период 2013-2015гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонения от 2015	
				2013	2014
1	2	3	4	5	6
1. Выручка, тыс. руб.	17 560	21 494	21 623	4 063	129
2. Численность работников на конец года,	34	28	31	-3	+3
в том числе рабочих	22	21	23	+1	+2
3. Выработка на одного работающего, тыс. руб.	516,47	767,64	697,52	181,05	-70,12
4. Выработка на одного рабочего, тыс. руб.	798,18	1 023,52	940,13	141,95	-83,39

Проанализировав показатели таблицы 2 можно сделать выводы о том, что в ООО «Престиж» производительность труда работников возросла одновременно с ростом выручки по основной деятельности в 2015 году.

Проанализируем соотношений между ростом выработки и фондом оплаты, между ростом производительности труда и ростом средней оплаты (см. таблицу 3).

Таблица 3

Анализ производственных показателей в ООО «Престиж»  
за период 2013-2015 гг.

Показатели	Ед. изм.	2013	2014	2015	Изменения 2015, %	
					2013	2014
1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг	тыс. руб.	17 560	21 494	21 623	123,13	100,60
2. Среднесписочная численность в производстве	чел.	22	21	23	104,54	109,52
3. Фактически начислено оплаты труда, всего	тыс. руб.	5 287	6 812	5 389	101,92	79,11

в среднем на одного работника	тыс. руб.	240,32	324,38	234,30	97,49	72,23
4. Выручка в расчете на 1 руб. оплаты	руб.	3,32	3,16	4,01	120,78	127,89

По данным таблицы 3 можно отметить, что производительность труда опережает рост средней оплаты труда. Если средняя оплата в динамике сократилась на 27,77% по сравнению с 2014 годом и ниже на 2,51% к оплате труда 2013 года, при этом с выручки в 2015г. возросла на 0,60%

Тем самым ООО «Престиж» имеет экономию по статье «расходы на оплату труда», что обусловлено снижением премиальной части начисленной в составе оплаты труда за анализируемый период.

В структуре численности надо выделить основных и вспомогательных рабочих и посмотреть, нельзя ли изменить структурное соотношение.

Структура оплаты труда за 2013-2015гг. представлена на рисунке 1.

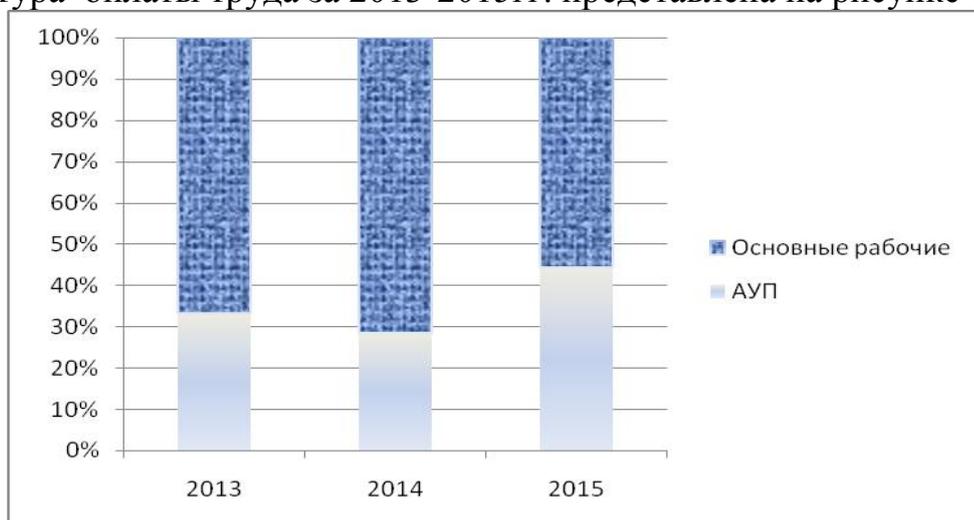


Рис. 1. Структура оплаты труда в ООО «Престиж» за 2013-2015гг.

Анализируя структуру заработной платы ООО «Престиж» (см. рисунок 1) следует вывод о том, что значительный удельный вес расходов относится к заработной плате рабочих, что определяет зависимость изменения величины расходов на оплату труда от производственной сферы. Однако в 2015 году при существенном перевесе структуры основных рабочих (23 чел.) и административно-управленческого персонала (АУП) (8 чел.) доля затрат на оплату труда АУП увеличивается, что может снижать мотивацию за качество труда основного персонала.

В ходе последующего анализа заработной платы в ООО «Престиж» необходимо сравнить среднюю зарплату с величиной прожиточного минимума по Московской области (см. рисунок 2).

Среднемесячная заработная плата ООО «Престиж» за период 2014-2015 гг. выше, чем установленный прожиточный минимум по области для трудоспособного населения, однако отмечена на ее общее снижение по организации.

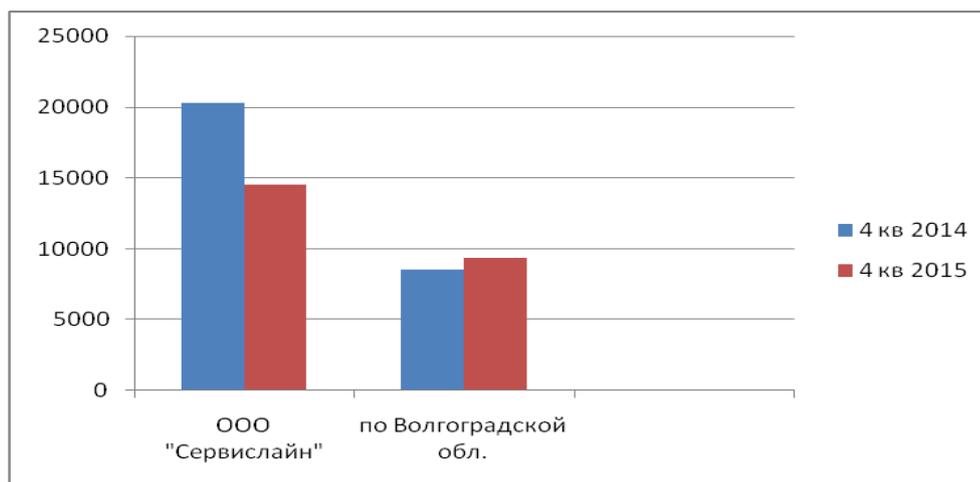


Рис. 2. Динамика среднемесячной заработной платы ООО «Престиж» и величины прожиточного минимума по Московской области за 4 квартал 2014-2015гг.

По результатам анализа состояния расчетов по оплате труда ООО «Престиж» следует вывод, что номинальная величина расходов за 2015г. снижена по ранее анализируемые периоды, при росте доходов организации, что свидетельствует о нежелании руководства стимулировать оплату труда сотрудников. Однако уровень оплаты труда анализируемой организации выше прожиточного минимума региона.

Проведенное исследование организации бухгалтерского учета и состояния расчетов по оплате труда определило ряд мероприятий, которые позволят качественно изменить подходы к организации системы оплаты труда и бухгалтерского учета расчетов по оплате труда:

1. Проводить регулярно инвентаризацию расчетов по оплате труда. Согласно п. 27 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденного Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н, перед составлением годовой бухгалтерской отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств.

Инвентаризация расчетов с персоналом - это проверка обоснованности сумм задолженности, которая числится на счетах бухгалтерского учета организации (п. 3.44 Методических указаний по проведению инвентаризации, утвержденных Приказом Минфина России от 13.06.1995 № 49)<sup>1</sup>.

Инвентаризация расчетов с персоналом не должна превращаться в аудиторскую проверку. В частности, инвентаризационная комиссия не обязана проверять правильность расчета заработной платы, отпускных, пособий и т.п., а также НДФЛ, который был удержан из выплат персоналу.

Для этого необходимо проверить документы, на основании которых задолженность возникла и, возможно, была частично погашена.

При проведении инвентаризации расчетов с работниками необходимо проверить задолженность, которая числится по счетам синтетического учета (таб.4).

<sup>1</sup> Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утв. приказом Министерства Финансов РФ от 13.06.1996. №49 (ред. от 08.11.10г.) //http://www.consultant.ru.

## План проведения инвентаризации

Название счета	Перечень учитываемых обязательств
Счет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда"	Обобщается информация о расчетах с работниками по заработной плате, пособиям и т.п., а также по выплате доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации
Счет 76, субсчет 4 "Расчеты по депонированным суммам"	Обобщается информация о расчетах с работниками по суммам, начисленным, но не выплаченным в установленный срок (из-за неявки получателей)
Счет 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям"	Обобщается информация обо всех видах расчетов с работниками, кроме расчетов по оплате труда и расчетов с подотчетными лицами
Счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами"	Обобщается на счете информация о расчетах с работниками по суммам, выданным им под отчет на административно-хозяйственные и прочие расходы

Инвентаризационная комиссия сопоставляет сведения о суммах, начисленных работникам в отчетном году, с теми суммами, которые были выплачены. Чтобы установить, какая сумма была начислена, проверяют ведомости (расчетные, платежные или расчетно-платежные). Выплата зарплаты может подтверждаться расходными кассовыми ордерами или платежными поручениями, если зарплата перечисляется по безналичному расчету.

Депоненты могут возникать в учете организации только в том случае, если она выплачивает заработную плату через кассу.

Если работник не получил зарплату в срок, бухгалтер должен депонировать невостребованную сумму. В бухгалтерском учете депонированная зарплата отражается по дебету 70 кредиту 76, субсчет «Расчеты по депонированным суммам».

При выдаче депонированной зарплаты оформляется расходный кассовый ордер. Сведения о выданных депонентах вносятся в Книгу учета депонированной зарплаты или в карточку депонента.

При проведении инвентаризации депонированных сумм проверяется соответствие остатка по счету 76, субсчету «Расчеты по депонированным суммам», суммам оплаты труда, не выплаченным в срок из-за неявки работников (по книге учета депонированной зарплаты или карточкам депонентов).

Кроме того, проверяется наличие депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности

Результаты инвентаризации расчетов с персоналом оформляются следующим образом:

1. Справка. Сначала итоги проверки дебиторской и кредиторской задолженности в расчетах с работниками заносят в справку, которая является

Приложением к унифицированной форме № ИНВ-17 (утв. Постановлением Госкомстата России от 18.08.1998 N 88).

2. Акт. Затем на основании указанной справки заполняется акт инвентаризации расчетов (форма № ИНВ-17). Он составляется в двух экземплярах и подписывается ответственными лицами инвентаризационной комиссии.

Один экземпляр акта передается в бухгалтерию, второй остается в комиссии.

Если в ходе инвентаризации комиссия выявит, что бухгалтерия не начисляла компенсацию за задержку выплаты зарплаты и других выплат, то комиссии придется сделать подробный расчет и зафиксировать задолженность перед работниками в инвентаризационной ведомости.

Рекомендуется формирование оценочного обязательства по оплате отпусков.

Резерв на отпуска является классическим резервом среди резервов, относимых к оценочным обязательствам. Цель его создания - показать участникам, что на отчетную дату у организации есть обязательство перед работниками по оплате отпусков. Наиболее достоверная оценка резерва на отпуска должна представлять величину, отражающую сумму, которую работник имеет право истребовать у организации при выходе в отпуск либо при увольнении по состоянию на отчетную дату, увеличенную на сумму страховых взносов, относящихся к этим выплатам.

Формирование резервов является оптимальным способом повышения достоверности бухгалтерской отчетности, поскольку позволяет сформировать финансовый результат с учетом реальной величины объектов бухгалтерского учета и распределения расходов по времени. Формирование оценочного обязательства по оплате отпусков начинается с даты возникновения у работников права на оплачиваемые отпуска и ежемесячно изменяется. По мере возникновения права работников на дни отпуска оно увеличивается, а по мере предоставления отпуска и выплаты отпускных - уменьшается.

Внедрение рекомендованных мероприятий позволит не только улучшить бухгалтерский учет и анализ расчетов по оплате труда, но и окажет положительное влияние на общую финансовую устойчивость организации.

*В. Н. Чернов,  
кандидат технических наук, доцент;  
Т. М. Чернова,  
преподаватель Национальный институт бизнеса*

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ДОКУМЕНТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ**

**Аннотация.** Рассматриваются вопросы информационного обеспечения и его влияния на качество принимаемых решений, осуществления контроля подготовки и исполнение документов, резолюций, поручений, программ и планов организации. Изложены существующие виды контроля, представлена их роль в исполнении принятых решений. Проанализирован процесс реализации текущий контроль широко применяемого в отношении сроков и качества подготовки и исполнения документов с использованием автоматизированных систем документационного обеспечения управления.

**Ключевые слова.** Информация - сведения об объекте, независимо от формы их представления, используемые для активного воздействия, управления.

Документ - зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать.

Делопроизводство – отрасль деятельности, определяющая систему принципов и правил, устанавливающих единые требования к документированию и организации работы с официальными документами.

Автоматизированная информационная технология - информационная технология, основанная на использовании программно-технических средств, компьютерных систем, систем телекоммуникаций, а также офисного оборудования.

Контроль - ключевая функция организации, так как содействует своевременному и качественному процессу подготовки и исполнения документов, обеспечивает получение и анализ информации, необходимой для осуществления соответствующих воздействий на объект управления.

Автоматизированная система документационного обеспечения управления – комплекс программно-технических средств повышающий действенность управления за счет эффективного ведения делопроизводства и документооборота, результативного контроля подготовки и исполнение документов, резолюций, поручений, программ и планов организации.

Современный этап общественного развития, характеризующийся углублением мирохозяйственных связей и ростом взаимозависимости государств, объективно обуславливает непрерывное возрастание роли информации в социальном и техническом процессе, в решении глобальных проблем, с

которыми сталкивается человечество. Достижения научно-технического прогресса во многих отраслях, в том числе информатике и связи, обеспечили формирование информационного общества.

Информация – основа управления. Процесс получения, накопления, хранения, обработки информации, принятия решения, доведения его до исполнителей, организация исполнения и осуществление контроля – основа деятельности любого органа управления от Правительства Российской Федерации, министерства, ведомства до предприятия, организации. Эффективность управления зависит от выполнения таких управленческих функций как планирование, организация, контроль, регулирование и др.

Типичная для структуры организаций форма пирамиды является следствием [3]:

- потребности в координации индивидуальных действий;
- пределов реальной сферы действия координирующего механизма;
- ограниченной эффективности нервной системы индивидуума.

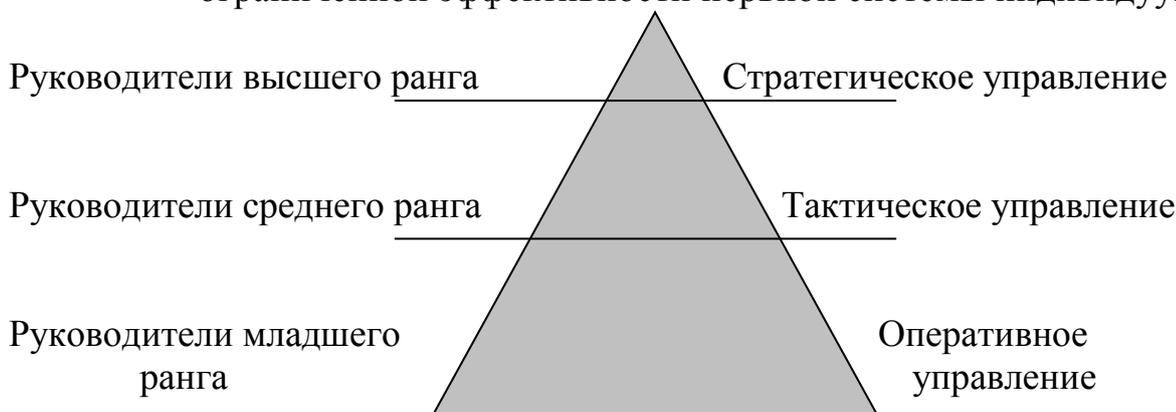


Рис. 1. Иерархия уровней управления

Ответственность и прерогативы руководителей зависят от их ранга и увеличиваются от основания пирамиды к вершине. Задачи, решаемые руководителями соответствующего ранга от вершины к основанию пирамиды, можно определить как стратегические, тактические и оперативные [2,6].

Стратегические задачи, обычно рассматривая будущее на период от двух до пяти лет или более, включают в себя определение доктрины и целей организации, ресурсов, используемых для достижения этих целей, и политики (стратегии), которая должна привести к достижению поставленных целей. Тактические задачи, охватывающие период с трех месяцев до двух лет, содержат оценку текущей ситуации, механизм перераспределения имеющихся ресурсов, при выявлении ранее неучтенных факторов, выбор конструкции необходимого контроля для реализации стратегических установок. Оперативные задачи, рассматривающие временной период до трех месяцев, решают текущие или возникающие в результате нежелательных отклонений вопросы, исходя из конкретных сложившихся условий, в соответствии с имеющимися процедурами и правилами. Тактические задачи являются связующим звеном между оперативными и стратегическими задачами.

В зависимости от уровня иерархии в управлении, различно отношение руководителей к использованию источников, глубине анализа и интервалу времени рассмотрения информации [1, 2, 6].

Информация, используемая руководителями младшего ранга, находится в пределах организации и, как правило, хорошо структурирована. Она актуальна в течение относительно короткого времени, измеренного в днях или месяцах, и требует относительно небольшого анализа для обработки. Наиболее применимое к этому действию выражение - обработка данных. Системы, выполняющие этот тип работы, называют системами обработки данных, которые функционируют в режиме диалога.

Напротив, информация, ценная руководителю высшего ранга находится вне организации. Эта информация актуальна в течение более длительного периода (от одного до пяти или большего количества лет) ее обработка требует большого опыта и глубины анализа. Причем исполнительное действие требует объединения знания, опыта, интуиции и анализа. Системы, которые помогают в этой работе, называют системами поддержки и принятия решений.

Руководители среднего ранга занимают промежуточное положение между двумя вышеперечисленными типами руководителей. Они используют информацию, находящуюся как внутри, так и вне организации, требующую меньшей, по сравнению с руководителями высшего ранга, степени анализа, актуальной в течение одного – двух лет. Их деятельность обеспечивают информационные управляющие системы.

Считаем целесообразным отметить, что созданная на основе перспективных информационных технологий автоматизированная система документационного обеспечения управления (АС ДОУ), используемая в повседневной работе руководителями младшего и среднего ранга организации, повышает эффективность управления за счет образования единого документоориентированного информационного пространства, дающего пользователям средства эффективной, совместной работы с документами в любом месте и в любое время.

Основная трудность создания, внедрения и эксплуатации АС ДОУ порождается противоречивостью требований к информационному обеспечению со стороны пользователей, имеющих отношение к управлению. К пользователям относятся любые субъекты, обращающиеся к средствам информационного обеспечения за необходимой им фактографической, документальной, аналитической и другой информацией и использующие ее при выработке управленческих решений.

Противоречивость требований к информационному обеспечению определяется следующими тремя основными факторами [4]:

- априорной, принципиально неустранимой неопределенностью перечня данных, которые могут потребоваться для принятия управленческих решений во всех возможных ситуациях. Это связано с неоднозначностью границ организационных систем и невозможностью описания внутреннего

состояния системы конечным перечнем сведений о состоянии управляемого объекта и окружающей среды;

- высокой динамичностью событий реального мира, которая влечет за собой быстрое старение информации. С одной стороны недостаток сведений не позволяет принимать обоснованные решения, с другой стороны их накопление приводит к старению части сведений и растет тенденция принятия неадекватных решений;

- обилием данных, не являющихся информацией. Необходимо отметить, что информацией является только та часть потока данных, которая позволяет уточнить, подтвердить или отвергнуть сведения об объекте управления.

Важным фактором, определяющим качество принимаемых решений, является проблема роста количества документов, создаваемых в различных сферах человеческой деятельности, в том числе и в сфере управления. Существуют объективные (создание новых организаций и предприятий, рост народонаселения и т.д.) и субъективные (несвоевременное или некачественное выполнение поручений, дублирование функций учреждений и их структурных подразделений и т.д.) причины, прямо влияющие на рост количества документов.

Управленческие документы выполняют свои задачи и функции в соответствии с определенными правилами, устанавливаемыми технологией делопроизводства. Реальным путем сокращения неоправданного документопотока является реформирование организационных структур, унификация и повышение качества документов, организация действенной системы контроля их исполнения, построение эффективных автоматизированных информационных технологий документационного обеспечения управления. Построение эффективной АС ДОУ обеспечивает ввод единой и строго регламентированной технологии делопроизводства во всей территориально-распределенной структуре организации, является ключевым путем совершенствования традиционного делопроизводства, сокращения объемов документации. Повышается производительность труда, реализуется быстрый поиск необходимых документов. Создаются условия для достижения качественно нового уровня эффективности работы с документами, ускорения их прохождения по организации, особенно при реализации электронного документооборота в том объеме, к которому готова сама организация. Качественный выигрыш во времени и трудозатратах достигается при организации взаимоувязанного электронного документооборота не только внутри организаций, но и между ними, так как полностью отпадают проблемы, связанные с изготовлением и пересылкой бумажных документов, а также в повторном вводе их реквизитов и текстов.

Важной и сложной функцией управления является осуществление контроля, определяющего успешное функционирование организации. Контроль обеспечивает достижение организацией своих целей. Задача контроля - выявить и разрешить возникающие проблемы, скорректировав соответствующим образом деятельность организации. Контроль, как элемент процесса управления, должен рассматриваться в совокупности с планированием, созданием органи-

зационных структур и мотивацией, так как фактически все они в данной организации являются его неотъемлемыми частями, обеспечивающими соответствие получаемых результатов и требуемых. Контроль должен быть прерогативой не только специальных служб контроля, но и каждого руководителя, независимо от ранга, как часть его должностных обязанностей.

Контролю подлежит подготовка и исполнение документов, резолюций, поручений, программ и планов организации. Учет резолюций, поручений и контроль сроков исполнения как по поступившим, так и по исходящим документам осуществляется службой контроля с использованием возможностей АС ДОУ. При осуществлении своих функций служба контроля ведет учет контрольных поручений посредством электронных карточек, запрашивает сведения о ходе их выполнения у руководителей и исполнителей в подразделениях, а также пользуется их электронными базами данных. Она обеспечивает реализацию предупредительного контроля, контроля просроченных документов и готовит информацию о ходе исполнения находящихся на контроле резолюций, поручений, программ и планов и представляет ее руководителю организации в установленные им сроки.

Контроль и проверка исполнения принятых решений является ключевой функцией государственных органов, предприятий и организаций, так как содействует своевременному и качественному исполнению документов, обеспечивает получение и анализ информации, необходимой для осуществления соответствующих воздействий на объект управления. Как правило, сложившаяся практика основное внимание уделяет неукоснительному выполнению положений законов и нормативных правовых актов, то есть текущему контролю, а предварительный и заключительный контроль остаются в тени.

Предварительным контроль называется потому, что осуществляется до фактического начала работ за счет реализации определенных правил, процедур и регламентов, которые вырабатываются для обеспечения выполнения планов. Основой процесса контроля является установка критериев оценки, то есть конкретных, поддающихся измерению целевых программ организации, имеющих временные границы. Эти целевые программы явным образом устанавливаются в процессе планирования. При пересмотре планов должны пересматриваться критерии оценки. Они характеризуются наличием следующих двух очень важных особенностей:

- временных рамок, в которых должна быть выполнена работа;
- конкретных показателей, по отношению к которым можно оценить степень выполнения работы.

Критерии оценки необходимо определить в форме показателей результативности объекта управления для всех его ключевых областей. Необходимо подчеркнуть, что показатель результативности должен быть выражен в количественной форме. Конечно, субъективный показатель, при условии, что осознается его ограниченность, лучше, чем ничего, так как руководство не может эффективно осуществлять контроль без критерия результативности какого-либо

типа. Отсутствие такого показателя ведет к управлению по наитию, которое фактически является не руководящим, а просто реакцией на ситуацию, вышедшую из-под контроля.

Государственные органы, организации и предприятия широко применяют текущий контроль, который осуществляется руководителями и службами контроля в отношении сроков и качества подготовки и исполнения контрольных документов в ходе проведения работ. Различают формальный контроль исполнения документов и контроль исполнения документов по существу. Формальный контроль заключается в проверке соблюдения порядка, сроков подготовки и исполнения документов, правил оформления реквизитов документов, использования соответствующих бланков, а также согласования и подписания документов. К контролю исполнения документов по существу относится анализ содержания текстов документов (ответов, докладов, записок) в отношении полноты и правильности исполнения резолюций (поручений, заданий). В целом текущий контроль способствует улучшению организации труда, рациональному использованию служебного времени. Регулярное информирование руководства о делах подчиненных, обсуждение возникающих проблем и предложений по усовершенствованию работы, как правило, обеспечивает выполнение утвержденных планов, регламентов и инструкций.

Текущий контроль состоит в сопоставлении реально достигнутых результатов с установленными критериями оценки. На этом этапе руководитель определяет, насколько достигнутые результаты соответствуют его ожиданиям и насколько допустимы или относительно безопасны обнаруженные отклонения от установленных критериев. По итогам процедуры контроля он дает оценку, которая служит основой для решения о предпринимаемых действиях. На этой стадии контроля осуществляется определение масштаба отклонений, измерение результатов и их анализ.

Определение масштаба допустимых отклонений является очень важным моментом для любой организации. Если взят слишком большой масштаб, то возникающие проблемы могут приобрести грозные очертания. Если масштаб взят слишком маленьким, то организация будет реагировать на очень небольшие отклонения, что потребует много времени и будет весьма невыгодно экономически. Система контроля может парализовать, дезорганизовать работу и будет препятствовать достижению целей организации. В подобных ситуациях достигается высокая степень контроля, но процесс контроля становится неэффективным, так как мало времени и усилий тратится на реализацию самой сути программы.

Измерение результатов, дающих возможность установить, насколько удалось достичь установленных критериев оценки, один из основных элементов контроля. Для осуществления измерений необходимо определиться с единицей измерения, которая должна соответствовать критериями оценки и контролируемому виду деятельности. Кроме того скорость, частота и точность измерений должны быть соответствующим образом согласованы с деятельностью, подлежащей контролю. Анализируя полученные результаты, руководи-

тель решает, какие действия необходимо предпринять: изменить некоторые параметры системы, скорректировать критерии оценки или не вмешиваться в работу объекта управления. При этом только существенные отклонения от заданных критериев оценки должны вызывать срабатывание системы контроля.

По отдельным документам, имеющим особое значение (программам, планам действий организации и др.), подготавливаются планы контроля, в которых указываются исполнители, а также структурные подразделения, осуществляющие контроль их реализации. Контроль по существу выполнения программ и планов осуществляется структурными подразделениями, подготовившими проекты этих программ и планов.

Служба контроля осуществляет мониторинг контроля подготовки и исполнения документов. Данные мониторинга служат основой для напоминаний, выдачи различных сводок, справок предупредительного и аналитического контроля. Иногда могут интересовать сведения о документах, срок исполнения которых был продлен. Эти данные могут использоваться для выявления и анализа причин задержки исполнения документов. Напоминания исполнителю о приближении срока носят информативный характер. На напоминание об истечении срока исполнители обязаны дать в службу контроля сведения об исполнении или неисполнении документа.

Заключительный контроль осуществляется после того, как работа закончена или истекло отведенное для нее время. Хотя он не дает возможности отреагировать на проблемы в момент их возникновения, но, тем не менее, имеет две важные функции. Одна из них состоит в том, что заключительный контроль дает руководству организации информацию, необходимую для планирования и проведения аналогичных работ в будущем. Анализируя фактически полученные результаты, руководство имеет возможность лучше оценить, насколько реалистичны были составленные планы. Эта процедура позволяет также получить информацию о возникших проблемах и сформулировать новые планы так, чтобы избежать этих проблем в будущем. Вторая функция заключительного контроля состоит в том, чтобы способствовать мотивации. Если руководство организации хочет, чтобы сотрудники были мотивированы на полную самоотдачу в интересах организации, оно должно справедливо вознаграждать их за достижение установленных результатов.

Считаем целесообразным представить (таблица 1 [5]) основные параметры сроков и качества подготовки и исполнения документов, резолюций, поручений, программ и планов, которые можно контролировать при помощи АС ДОУ, разработанных соответственно ЗАО "Электронные офисные системы", компаниями "ИнтерТраст" и EMC Documentum, АО "Ланит".

Таблица 1

## Основные параметры, контролируемые при работе с документами

№ п/п	АС ДОУ Параметры	ДЕЛО	Company-Media	EMC Documentum	LanDocs
1.	Контроль заполнения обязательных полей в ЭРК	+	+	+	+
2.	Контроль следующих этапов подготовки проектов документов: - Разработки; - Согласования; - Утверждения	+	+	+	+
3.	Автоматическая выдача следующих напоминаний: - О нарушении срока рассмотрения проектов документов; - О приближении срока подготовки проектов документов; - О нарушении срока подготовки проектов документов	+	+	+	+
4.	Контроль рассмотрения документов:	+	+	+	+
5.	Контроль исполнения поручений по документам:	+	+	+	+
6.	Контроль исполнения документов:	+	+	+	+
7.	Автоматическая выдача следующих напоминаний: - О нарушении срока рассмотрения документов; - О приближении срока исполнения поручений по документам; - О нарушении срока исполнения поручений по документам; - О приближении срока исполнения документов; - О нарушении срока исполнения документов	+	+	+	+
8.	Контроль составных документов с детализацией по отдельным пунктам	+	+	+/-	+
9.	Контроль рассмотрения, исполне-	+/-	+	+	+

	ния документов и поручений в территориально-распределенной организации				
10	Автоматическое уведомление об исполнении документов	+	+	+	+

Условные обозначения:

- [+] - высокая степень выражения данного свойства;
- [+/-] - средняя степень выражения данного свойства;
- [-] - низкая степень выражения данного свойства.

В соответствии с вышеизложенным можно сделать следующие выводы:

- информационное обеспечение и задачи, решаемые руководителями организаций, зависят от их положения в служебной иерархии (руководителям высшего ранга необходима в основном информация из внешнего окружения, а руководителям среднего и младшего ранга – внутренняя информация организации);

- осуществление автоматизированного контроля деятельности, государственных органов, организаций и предприятий становится более актуальным в связи с их сложной иерархической структурой, территориальной рассредоточенностью, значительным количеством и ограниченностью сроков исполнения документов, резолюций, поручений, программ и планов;

- современные информационные технологии, автоматизированные системы документационного обеспечения управления и, являющиеся их неотъемлемой частью, автоматизированные системы контроля развиваются значительно быстрее, чем совершенствуются системы управления предприятием. Следовательно, необходимо изучать и внедрять в деятельность государственных органов, организаций и предприятий перспективные разработки предлагаемые производителями автоматизированных систем документационного обеспечения управления.

Список использованных источников и литературы

1. Данчул А.Н., Чернов В.Н. Особенности информационного обеспечения управленческой деятельности Apparата Правительства Российской Федерации. // Информационные технологии в структурах государственной службы. Сборник научных трудов. - М.: РАГС, 2001.

2. Матвеев Л.А. Информационные системы: поддержка принятия решений. СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1996.

3. Саймон Г.А., Смитбург Д.У., Томпсон В.А. Менеджмент в организациях. М.: РАГС «Экономика», 1995.

4. Федулов Ю.Г. Основы автоматизированного организационного управления. М.: РАГС, 1997.

5. Чернов В.Н. Некоторые аспекты автоматизации государственного контроля. // Государственная служба, 2010 г. №1 (63)

6. Frenzel C.W. Management of Information Technology. University of Colorado at Boulder, Boston, Massachusetts, 1992 г.

*А. А. Шутьков,  
Национальный институт бизнеса  
С. А. Шутьков,  
Национальный институт бизнеса*

## **ЭТАПЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ: ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Аннотация.** Статья посвящена анализу аграрной реформы в сельском хозяйстве в пореформенный период с акцентом решения задач в обеспечении модернизации производства и продовольственной безопасности России. Рассмотрены этапы структурных преобразований, их содержание, в основе которых положены методологические подходы, связанные с принятием и реализацией нормативных актов федеральных органов государственной власти с оценкой динамики производства сельскохозяйственной продукции, состояния экономики села. Исследованы причины спада производства. Обоснованы предложения по интенсификации сельскохозяйственного производства на основе перевода его ведения на ресурсно-инновационную модель развития с учетом интеграции науки и практики. Доказана необходимость корректировки Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции на 201-2020 годы.

**Ключевые слова:** аграрная реформа, сельское хозяйство, инвестиции, инновации, рентабельность, ресурсно – инновационная модель, этапы реформы, модернизация, продовольственная безопасность

В механизме структурных преобразований национальной экономике пореформенного периода особое место принадлежит агропромышленному производству, обеспечивающий продовольственную безопасность страны. Данный сектор играет стабилизатора социально-экономической ситуации в обществе, оказывает значительное влияние на уровень жизни и здоровье граждан, обеспечивает сохранение и развитие обширных территорий, представляет сырьё для производства другим отраслям экономики России. Село было и остается донором в формировании финансовых ресурсов многих отраслей промышленности и сфер услуг, крупнейшим потребителем научно-технической продукции, источником развития расширенного воспроизводства, модернизации, создания до 5 дополнительных рабочих мест в других отраслях экономики народного хозяйства.

Аграрная реформа, декларируемая органами власти, основанная на трансформации социалистического в капиталистический способ производства обосновывалась необходимостью: активизации хозяйственной деятельности сельских товаропроизводителей; удовлетворения населения страны и про-

мышленности в продукции и услугах; повышения эффективности производства; улучшения использования финансов и труда; активизации инвестиционных и инновационных процессов; повышения уровня и качества жизни населения.

Вместе с тем, начатые социально-экономические преобразования не были подготовлены ни методологически, ни организационно. Несмотря на предостережения ведущих экономистов, вследствие допущенных ошибок и просчетов реализованная модель аграрной реформы привела к негативным последствиям, вызвавший системный кризис АПК и основного его звена – сельского хозяйства.

Анализ показывает, что структурные преобразования в аграрном комплексе происходили параллельно с коренными изменениями в экономических отношениях, связанными с разрушением сложившихся за годы социалистического способа производства организационно – правовых основ хозяйствования, либерализацией рынка сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов, трансформацией финансово-кредитных систем.

С учетом результатов формирования нормативной базы и изменений в экономике, социального положения сельского населения, решения задач продовольственной безопасности эти преобразования следует разделять на три этапа.

**Первый этап** характеризуется жестким административным воздействием по изменению организационно-правовых форм хозяйствования сельскохозяйственных предприятий с финансово-экономической реформой в стране, так называемой «шоковой терапии». Началом его является издание Указа президента РФ Ельцина от 27 декабря 1991 года, №323 «О необходимых мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР». В нем предусматривалось: коллективам совхозов, другим сельскохозяйственным предприятиям, колхозам и кооперативам, использующих землю на праве бессрочного (постоянного) пользования до 1 марта 1992 года принять решение о переходе к частной, коллективно-долевой или другим формам собственности (п.6); требования к руководителям хозяйств в течение одного месяца со дня подачи заявления о создании крестьянских (фермерских) хозяйств, выделить земельные доли работникам и членам его семьи в натуре. Одновременно с земельными долями выделялись имущественные паи. При задержке с выделением земли и имущественного пая на руководителей хозяйств местными органами Комитета по земельной реформе и земельных ресурсов РСФСР поручалось применение штрафных мер в размере 3-месячного оклада (п.8), Новым собственникам предоставлялось право залога земли в банках, продажа земельных и имущественных долей и паев.

Одновременно с структурными преобразованиями и рынком земли с 2 января 1992 года в стране началась финансово-экономическая реформа с введением свободных цен («шоковой терапии») на все товары и услуги. Эта акция привела к повсеместным неплатежам, введению «псевдоденег» (различных суррогатов платежных средств), росту взаимной задолженности, криминализации экономики, резкому снижению уровня жизни населения.

В качестве инструмента структурных преобразований органами власти была избрана модель ускоренного построения капитализма предложенная советниками США, изложенная в «Стратегии реформ в продовольственном и аграрном секторах экономики бывшего СССР. Программа мероприятий на переходный период». (5). Характерными чертами этого периода явились:

- либерализация и открытость внутреннего и внешнего рынков;
- разгосударствление и приватизация, основанная на присвоении капитала у ограниченного круга лиц;
- создание множества спекулятивных коммерческих банков;
- перекачивание государственных бюджетных средств в многочисленные посреднические коммерческие структуры;
- криминализация экономики.

Либерализация экономических отношений, спонтанная приватизация привели к ликвидации крупных государственных и хозяйственных операторов, работающих на внутреннем и внешнем рынках. Их отсутствие не позволило отечественным товаропроизводителям продукции конкурировать на равных условиях с иностранными производителями сельскохозяйственной продукции. Средства на развитие агропромышленного производства из федерального и региональных бюджетов на закупку продовольствия, попадали в руки многочисленных посредников. Поэтому непосредственные сельскохозяйственные организации не ощущали государственной поддержки, вся прибыль в основном доставалась посредникам, что привело к свертыванию хозяйственной деятельности, обвальному спаду производства, росту убыточности товаропроизводителей, ухудшению уровня жизни населения. О чем свидетельствуют следующие данные статистики.

В 1997 году по сравнению с 1990 годом производство основных видов сельскохозяйственной продукции снизилось: зерна - с 116,7 до 88,5 млн. т (в 1,3 раза), льноволокна - с 71 до 21,2 тыс. т (в 3,3 раза), мяса всех видов в убойной массе - с 10,1 до 5,3 млн. т (в 1,9 раза)) молока - с 55,1 до 34,1 млн. т (в 1,6 раза). Посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилось - с 117,7 до 101,5 млн. га (на 14,1%), поголовье крупного рогатого скота соответственно с 59,6 до 31,5 млн. голов (в 1,9 раза). В целом производство валовой продукции в сопоставимых ценах уменьшилось на 36,1%. Ухудшилась экономика сельскохозяйственных организаций. Если в 1990 году удельный вес убыточных организаций составлял 3%, то в 1997 году он увеличился до 81%. Импорт продовольственных товаров возрос - с 7,6 млрд. долл. США до 17,5 млрд. долл. Страна потеряла продовольственную независимость.

**Второй этап** начался после принятия и реализации Федеральной целевой программы стабилизации и развития агропромышленного производства в Российской Федерации на 1996-2000 годы, утвержденной Указом президента 18 июня 1996 года, №933 и дефолта 1998 года, когда Россия потеряла продовольственную независимость. При реализации данной Программы сложились относительно лучшие экономические условия для развития сельского хозяйства. Возросли субсидии. Начало увеличиваться производство сахарной свеклы,

подсолнечника, продукции птицеводства, мяса свинины. В то же время основные показатели ее оказались не выполненными. Низкими темпами происходил рост производства сельскохозяйственной продукции. Продолжалось сокращение посевных площадей, поголовье крупного рогатого скота, деиндустриализация производства.

За 1997-2007 годы производство зерна уменьшилось - с 88,5 до 81,6 млн. т (на 7,2%), молока соответственно - с 34,1 до 32,2 млн.т (на 5,6%) при росте сахарной свеклы в 2,1 раза, подсолнечника в 2 раза., мяса всех видов в 1,2 раза. За эти годы посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилась с 86,5 до 76,4 млн. гектаров (на 11,7%), поголовье крупного рогатого скота - с 31,5 до 21,5 млн. голов (на 31,8%). Произошло некоторое улучшение финансового положения сельскохозяйственных организаций, их число убыточных хозяйств сократилось - с 81 до 25%. Стабилизация рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия в стране обеспечивалась в основном за счет резкого повышения доли импорта мяса и мясопродуктов, молочной продукции, овощей и фруктов. За эти годы импорт продовольственных товаров увеличился - с 17,5 до 27,6 млрд. долл. США (в 1,6 раза).

Академик РАН Н.Я.Петраков указывал « что среди радикальных реформаторов стало хорошим тоном к месту и не к месту превозносит П.А.Столыпина как активного строителя капитализма в российской деревне, Узнай Петр Аркадьевич вышеприведенную статистику, непременно перевернулся бы в гробу» (7).

**Третий этап** наступил с принятия Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 года, №264-ФЗ, государственных программ, концепций, стратегий и ряда других нормативных документов, признающих необходимость рыночного регулирования. В настоящее время основным документом является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утвержденной постановлением Правительства РФ 24 июля 2012 года, №717. (2).

В отличие от предыдущих этапов в Программе и других нормативных документах предусматривается более конкретный характер развития сельского хозяйства с регулированием рынков производимой продукции, решения обострившихся проблем развития сельских территорий, что сегодня способствует некоторому росту объемов производства продукции растениеводства и животноводства. За 2007-2015 годы производство зерна с учетом показателей Республики Крым увеличилось - с 81,6 до 104,6 млн. т (на 28,2%) подсолнечника - с 5,7 до 9,3 млн. т (на 63,1%), сахарной свеклы - с 28,8 до 34,7 млн. т (на 20,5%), мяса с 8,6 до 9,5 млн. т (на 4,6%). Возросли посевные площади сельскохозяйственных культур с 76,4 до 79,3 млн. гектаров (на 3,8%) Вместе с тем сократилось производство молока - с 32,2 до 30,8 млн.т (на 4,4%). Уменьшилось поголовье крупного рогатого скота - с 21,5 до 19 млн. голов (на16,4%). За эти годы несколько укрепилась экономика сельскохозяйственных организаций, снизилась доля убыточных хозяйств.

На данном этапе получило развитие деятельность крупных формирований (агрохолдингов) в основном в свиноводстве и птицеводстве на базе объединения действующих предприятий, их модернизации, строительства новых с промышленными технологиями. Это позволило существенно увеличить темпы роста производства масса свинины и птицы. В результате встречных эмбарго к ряду стран сократился импорт продовольствия с 27,6 млрд. долл. в 2007 г. до 22,2 млрд. долл. в 2015 году (19,5%).

Вместе с тем, анализ показывает, что за время трансформации способа производства, рыночных преобразований (1990-2015гг), несмотря на некоторые положительные тенденции роста производства сельскохозяйственной продукции в последние годы их объемы не достигли дореформенного уровня:

- в растениеводстве - посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилась - с 117,7 до 79,3 млн. гектаров (32,6%) , производство зерна уменьшилось - с 116,7 до 104,3 млн. т (10,7%);

- в животноводстве – поголовье крупного рогатого скота сократилось - с 57 до 19 млн. голов (в 3 раза), свиней - с 38,3 до 21,4 (в 1,8 раза), производство молока - с 55,7 до 30,8 млн.т. (в 1,8 раза). Снизилось производство мяса, яиц, шерсти.

За эти годы на порядок уменьшилось производство валовой продукции в сопоставимых ценах. Сегодня стабилизация рынка сельскохозяйственной продукции в стране обеспечивается, главным образом, за счет высокой доли на нем импорта, который в 1990 году составлял 7,6 млрд. долл. США, а в 2015 году (несмотря на эмбарго на продовольственные товары России к ряду стран) достиг 22,2 млрд.

Академик РАН И.Н.Буздалов отмечает, что «на фоне деформации и перекосов, в частности зернового «флюса» крайне неубедительно выглядит эйфория по поводу прироста продукции отрасли (по 3% в 2015 и 2016 гг) и особенно роста импорта зерна, в основном пшеницы. Во – первых , данные за отдельные годы в сельском хозяйстве не дают основания ля объективной оценки этих успехов; во – вторых, не раскрывается, что на деле кроется за показателями» (4).

В целом ныне объемы производства сельскохозяйственной продукции находятся на уровне более чем 40-летней давности, о чем свидетельствуют статистические данные за 1970-1015 годы:

в области земледелия: посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилась с 121,9 до 79,3 млн.га (на 35%). Производства зерна уменьшилось с 107,4 до 104,8 млн.т (на 2,4%);

-в области животноводства: поголовье крупного рогатого скота снизилось с 51,6 до 19 млн. голов (в 2,7 раза), в том числе коров с 20,6 до 8,4 млн.голов (в 2,4 раза), свиней - соответственно с 33,2 до 21,5 млн. голов (в 1,5 раза, овец и коз с 67 до 24,9 млн.голов (в 2,7 раза). Производство молока уменьшилось с 45,4 до 30, млн. т (в 1,5 раза). Ниже оказалось производство мяса, яиц, и шерсти;

-в материально-технической сфере: обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей тракторами снизилась с 1227,8 до 233,6 тыс.шт. (в 5,2 раза), комбайнами зерновыми с 370,8 до 61,4 тыс.шт. (в 6 раз). На порядок уменьшилась обеспеченность плугами, сеялками и другой техникой.

Анализ показывает, что основными причинами спада производства с ухудшением экономики агропромышленного производства в пореформенный период являются:

-последствие насильственной приватизации с ее перекосами и криминализацией, вызвавшей ликвидацию крупных сельскохозяйственных предприятий, нарушение кооперативных и интеграционных связей, снижение уровня модернизации, концентрацию капитала у ограниченного круга лиц;

- либерализация цен, вследствие чего страна и аграрный сектор превратились в безденежные структуры с нарушением экономических отношений, социальными потрясениями, вызвавшими демографическую катастрофу;

-перекосы во внешнеторговых отношениях, стимулирование импорта продовольствия и сырья зарубежных стран посредством снижения таможенных пошлин, других преференций иностранным фирмам в ущерб развитию отечественного производства;

-резкое снижение уровня экономической поддержки села, деформация финансово-кредитной системы, вызвавшие снижение уровня инвестиционной активности по модернизации производства;

-не принятие мер по развитию научно-технического прогресса, стимулирования модернизации, как результат - снижение спроса товаропроизводителей на инновационную продукцию, отток высококвалифицированных кадров из научных учреждений в коммерческие структуры и зарубежные страны.

За последние годы, несмотря на правительственные ряд мер по экономической поддержке села, темы роста объема производства сельскохозяйственной продукции остаются низкими. Высоким остается число и глубина проблем, связанных с решением задач обеспечения страны продовольственной независимости на основе модернизации производства, устойчивого развития сельских территорий.

Особенностями предстоящего развития аграрного сектора является многофакторный характер угроз и рисков:

первое - внешних факторов санкций и встречных контрсанкций, кризиса мировой финансовой системы, острой конкурентной борьбы на внешнем рынке, переходом ведущих стран на пятый и шестой технологические уклады;

второе - внутренних сложностей – бюджетным дефицита, тяжелым экономическим положением основной массы товаропроизводителей, низким уровнем инвестиционной и инновационной активности, диспропорциями в развитии растениеводства и животноводства сложностью перевода ведения агропромышленного производства на четвертый и пятый технологические уклады, перекосами в рыночных отношениях.

Исходя из сложившегося социально-экономического состояния агропромышленного производства, при решении задач обеспечения продовольственной

безопасности на основе модернизации следует учитывать основополагающее положение многофункциональности сельского хозяйства, его роли и месте в экономике страны, взаимосвязи с деятельностью других отраслей. В связи с этим экономическая политика села должна предусматривать комплексный подход в развитии сельскохозяйственного производства во взаимосвязи с отраслями АПК, их оптимизации функционирования.

С учетом современных изменений в мировой экономике, роста применения в практике ведущих странах прогрессивных технологических укладов, острой конкурентной борьбы на рынках сегодня развитие агропромышленного производства страны необходимо строить на базе парадигмы использования качественно новой ресурсно – инновационной модели, предусматривающей: рациональное использование земли, материально - технические, финансовые, трудовые ресурсы с активным использованием достижений научно-технического прогресса, обеспечивающей модернизацию с последовательной интенсификацией, переводом отрасли на пятый и шестой технологические уклады. (10). Составляющими такого подхода являются.

1. Осуществление экономически обоснованной государственной поддержки села с доведением ее до показателей к странам Европейского союза. Уровень субсидирования в расчете на гектар пашни в 2016 г. в России составил 10 долл. США, тогда как в странах Евросоюза - 300, США -356, Канаде – 310, Японии – 475. К сожалению, при низком уровне выделяемых средств из федерального бюджета в истекшем году на 2017 г. для села предусмотрено сокращение объемов финансирования не 5,4%.

2.Корректировка финансово-кредитной политики направленной на диверсификацию экономики, ее модернизации через системы кредитования и налогообложение. В настоящее время из-за тяжелого финансового положения большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей не в состоянии вести не только расширенное, но и простое воспроизводство. Сегодня кредиторская задолженность сельских товаропроизводителей достигла более 2,2 триллионов рублей при объеме реализации всей продукции на 1,9 триллиона, что является основными сдерживающими факторами технического перевооружения села, восстановления заброшенных десятков миллионов заброшенных земель.

3.Введение эффективных механизмов внешнеторговых отношений, предусматривающих защиту деятельности отечественных товаропроизводителей. Необходима экономически обоснованная система регулирования таможенных пошлин импорта готовой продукции. Следует стимулировать импорт новых более совершенных технологий, техники и оборудования, направленных на модернизацию не имеющих аналогов в стране.

4.Активизация инновационных процессов с учетом стимулирования научных исследований и опытно-конструкторских работ, ускоренное внедрение их результатов в производство. В стране имеется достаточно высокий научный потенциал, обеспечивающий использование в практике пятого и шестого технологических укладов ведения сельскохозяйственного производства. Расчеты показывают, что при повышении уровня применения в практике до-

стижений НТП до 60-70% возможно было бы обеспечить в 2015 году прирост производства сельскохозяйственной продукции до 25-30%. Сегодня в стране осуществляется реформирование науки в соответствии с Федеральным законом «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты». Необходима существенная корректировка механизмов деятельности научных организаций, их финансового обеспечения, направленных на повышение эффективности ведения научных исследований и опытно-конструкторских работ.

5. Принятие необходимых мер по предотвращению высокого уровня миграции трудовых ресурсов, деградации социальной сферы сельских территорий. У работников села самая низкая заработная плата, составляющая лишь 53,6% общероссийского. Удельный вес работников занятых в сельскохозяйственных организациях с заработной платой ниже прожиточного уровня составляет 19,8%. Здесь на порядок более высокая смертность по сравнению с городом. За пореформенный период в сельской местности ликвидировано 16 тысяч школ (40%), 23 тысячи детских учреждений (57%), 4,6 тысяч больниц (58%). С этим связано катастрофическое уменьшение численности работников. Если в 1990 году в сельскохозяйственном производстве было занято 9,9 миллиона человек, то в 2015 году уменьшилось до 6,3 миллиона.

Исходя из экспертной оценки, преодолеть депрессионный характер состояния агропромышленного производства возможно только на базе корректировки аграрной политики, перевода его на ресурсно – инновационную модель его развития. В этой связи необходимо:

-на первом этапе корректировка в 2017- 2018 годах ныне действующей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции и сырья на 2023-2020 годы с существующей нормативной базой в решении задач финансового оздоровления с государственной поддержкой товаропроизводителей при доведении годового объема субсидий села до триллиона рублей;

-на втором этапе – разработка качественно новой Программы восстановления и развития агропромышленного комплекса до 2025 года на базе выбора стратегии наиболее полного использования ресурсно – инновационного потенциала с акцентом на модернизацию, перехода на пятые и шестые технологические уклады, импортозамещение при повышении объемов финансирования поддержки села в расчете на гектар пашни до уровня Европейского союза.

В соответствии с методологией целевого управления и планирования Программа должна содержать: корректировку законодательной базы; изменение инструментов механизмов экономических отношений; необходимое выделение финансовых ресурсов; устранение диспропорций в развитии отраслей АПК; решение задач активизации инвестиционных и инновационных процессов направленных на модернизацию производства на базе формирования ресурсно-инновационной модели развития агропромышленного производства.

### Список литературы:

1. Статистические материалы ЦСУ СССР и Росстата за 1970 – 2015 годы.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.//М., МСХ-2012.- 204 с.
3. Алтухов А.И. Нужна новая государственная аграрная политика в контексте продовольственной независимости страны.//Аграрная политика современной России: научно-методологические аспекты и стратегия развития. –М.: ВИАПИ им.А.А.Никонова, 2015.
4. Буздалов И.Н. Структурные перекосы в сельском хозяйстве России: причины и последствия. // АПК: экономика, управление, №2 -2017 –С-4-14.
5. Стратегия реформ в продовольственном и аграрном секторах экономики бывшего СССР. Программа мероприятий на переходный период. //Всемирный банк-Вашингтон -1992 – 650 с.
6. Миронова Н.Н. Особенности инновационных процессов. // Вестник Национального института бизнеса, №21,-М.: 2014-С.81-8
7. Петраков Н.Я. Избранное в двух томах. Т.2. –Москва – Санкт – Петербург, «Нестер – История» -2012 – С -227.
8. Шутьков А.А. Продовольственная безопасность: теория, политика и практика.- М.: НИБ -475 с.
9. Шутьков С.А. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе. –М.: НИБ -2005 – 166 с.
10. Шутьков А.А., Шутьков С.А.. Парадигма активизации инновационных процессов в условиях глобализации экономики. //Экономика сельского хозяйства России, №8- М.:-2016- С.2-9.

*А. А. Шутьков,  
Национальный институт бизнеса  
С. А. Шутьков,  
Национальный институт бизнеса*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Аннотация.** В статье рассматривается сущность инновационной политики, ее содержание в современных условиях бизнеса. Дается оценка динамики развития аграрного сектора экономики. Раскрываются причины снижения уровня использования в практике достижений науки и передового опыта. Обосновываются предложения по корректировке инновационной политики направленной на решения задач по обеспечению продовольственной безопасности.

**Ключевые слова:** инновационная политика, продовольственная безопасность, модернизация, ресурсно - инновационная модель, техническая оснащенность, продовольственная безопасность, программа.

Сегодня перед Россией стоит весьма сложная задача экономического и социального возрождения в условиях международной изоляции и открытой антироссийской политики ряда ведущих стран мира. В этих условиях формирование эффективной инновационной политики является основой модернизации, важнейшим фактором повышения эффективности производства, его интенсификации, конкурентоспособности, решения проблем по улучшению качества жизни населения страны. Реализация этих задач во многом зависит от развития агропромышленного производства, которое создает 5-6 рабочих мест в других отраслях экономики.

Ключевые основы инновационной политики сельского хозяйства формируются государством через разработку и реализацию нормативных документов (законов, программ, концепций и других инструментов). Государственная инновационная политика, представляя совокупностью управленческих решений должна направляться на стимулирование в формировании приоритетных инновационных процессов, модернизации производства, разработка и осуществление которых воздействует на ускорение научно-технического развития отрасли, рост ее эффективности.

Для науки проблема активизации инновационных процессов не нова. За годы современной аграрной реформы коллективами ученых Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, Всероссийского НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, рядом других научных учреждений и автором предлагались другие подходы развития науки и техники, их освоения практикой в агропромышленном комплексе направленные на активизацию инновационных процессов, модернизацию производства. Разрабатывались предостерегающие прогнозы, которые, к сожалению, подтвердились. Это привело, вместо устойчивого роста производства к катастрофическому его спаду. Ныне объемы производства сельскохозяйственной продукции (несмотря на некоторую динамику роста за последние годы) оказались на уровне более чем 40-летней давности, о чем свидетельствуют статистические данные по России за 1970-2015 годы:

-в области земледелия: посевная площадь сельскохозяйственных культур сократилась с 121,9 до 79,3 млн.га. (на 35%). Производство зерна уменьшилось с 107,4 до 104,8 млн.т. (на 2,4%);

-в области животноводства: поголовье крупного рогатого скота снизилось с 51,6 до 19 млн. голов (в 2,7 раза), в том числе коров с 20,6 до 8,4 млн. голов (в 2,4 раза), свиней - соответственно с 33,2 до 21,5 млн. (в 1,5 раза), овец и коз с 67,0 до 24,9 млн. голов (в 2,7 раза). Производство молока уменьшилось с 45,4 до 30,8 млн.т. (в 1,5 раза). На порядок ниже оказалось производство мяса, яиц и шерсти;

-в материально-технической сфере: обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей тракторами снизилась с 1227,8 до 233,6 тыс. шт. (в 5,2 раза), комбайнами зерновыми с 370,8 до 61,4 тыс. шт. (в 6 раз).

С этим связано потеря страны продовольственной независимости. Парадоксально, что ныне Россия, обладая огромными природными, земельными и водными ресурсами (более 50% мировых черноземов, 20% пресной воды, производства почти 9% мирового объема минеральных удобрений), крупным научным потенциалом ныне не в состоянии обеспечить население страны основными продуктами питания отечественного производства. В 2015 году, несмотря на принятие эмбарго России к ряду стран по ввозу продовольственных товаров, в ответ на санкции Запада импорт продовольствия продолжается, составляя около 30% к потреблению населением. За 1992-2015 годы импорт продуктов питания мяса возрос с 334 до 997 тыс.т. (в 3 раза) молока и сливок сгущенных с 46 до 181 тыс.т. (в 3,9 раза), картофеля с 142 до 687 тыс. т. (в 4,8 раза). Значительно увеличился ввоз овощей, фруктов, семенного материалов, сельскохозяйственной техника. В целом за эти годы импорт только основных продовольственных товаров возрос с 9,6 млрд. долл. США до 22,2 млрд. или в 2,3 раза.

Сегодня предприятия и объединения агропромышленного комплекса, и его основное звено сельского хозяйства функционируют в весьма сложной обстановке. На проблемы внешних факторов – санкций и антисанкций, кризиса мировой финансовой системы, сложились внутренние – бюджетный дефицит, резкое снижение уровня инновационной активности, вызванными, прежде всего, перекосами в экономических отношениях с ориентацией государственных структур на импорт продовольствия, вызвавший обвальный спад производства сельскохозяйственной продукции.

Возможности повышения эффективности сельского хозяйства на базе использования достижений науки раскрыты в материалах научной сессии Российской академии наук «Генетические ресурсы растений, животных и микроорганизмов на службе человека», состоявшейся 26 октября 2016 года. «На основе использования отечественного генофонда и современных фундаментальных знаний учеными создано с внесением в Государственный реестр селекционных достижений, допущенных к испытанию на территории Российской Федерации, более 10 тысяч сортов и гибридов сельскохозяйственных культур. Ежегодно выявляется более тысячи генисточников, устойчивых к абиотическим и биологическим факторам среды, создаются и передаются в Государственную комиссию по испытанию и охране селекционных достижений 300 новых сортов и гибридов» ( 7 ).

В области растениеводства селекционерами для Нечерноземной зоны России создан сорт озимой пшеницы «Немчиновка» с урожайностью более 100 ц с 1 га. Учеными ВНИИ риса созданы новые сорта риса с потенциальной продуктивностью 110 ц с гектара. Выведены принципиально новые гибриды кукурузы с урожайностью 100-150 ц с 1 га предназначенные для производства зерна в регионах с ограниченным до 80-90 дней вегетационным периодом.

В области животноводства выведен ленинградский тип черно-пестрого скота с продуктивностью более 12000 кг молока в год. Создана высокотехнологичная мясная порода крупного рогатого скота «Русская комолая» с среднесуточным приростом живой массы с 1100-1200 г за сутки. В свиноводстве созданы: Свободовский, Восточный и Краснодарский типы крупной белой породы с приростом живой массы при откорме до 700-800 г за сутки. В птицеводстве выведены мясные бройлерные кроссы Смена-8 и Русь с расходом корма на 1 кг прироста живой массы 800-900 г кормовых единиц и др.

Сегодня основные приоритетные направления фундаментальных и прикладных исследований аграрной науки предусматривают разработки:

- в экономике и организации производства - совершенствование организационно-экономических отношений, развитие сельских территорий;

- в земледелии – рациональное использование земельных ресурсов с повышением их продуктивности;

- в растениеводстве – выведение высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур с совершенствованием технологий возделывания;

- в животноводстве – выведение высокопродуктивных пород (линий) животных и птицы с интенсивными технологиями содержания;

- в области механизации и электрификации – создание эффективных машин и оборудования с рациональным их использованием.

Анализ показывает, что за последние годы для аграрного сектора экономики принято множество федеральных законов, программ, доктрин, стратегий и других нормативных документов. Однако большинство из них носят декларативный характер с низким уровнем финансового обеспечения, что не способствует активизации процессов модернизации. Не в полной мере отвечает требованиям интенсификации агропромышленного производства ныне действующая Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Серьезной корректировки требует Федеральный закон «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

На фоне незначительного роста производства сельскохозяйственной продукции в последние годы, составляющего 3-4%, сегодня остается высокая зависимость страны в продовольственном обеспечении населения. В этой связи необходим пересмотр концепции развития АПК и, прежде всего сельского хозяйства на основе формирования качественно новой ресурсно-инновационной стратегии, предусматривающей активное воздействие науки и передовой практики на модернизацию, предусматривающей интенсификации процессов экономического воспроизводства.

С учетом современных изменений в мировой экономике, острой конкурентной борьбы на рынках стратегия инновационной политики как основа модернизации должна базироваться на рациональном использовании имеющего в стране крупного ресурсного потенциала. Составляющими такого подхода явля-

ется: рациональное использование земли, животных, материально-технических, финансовых, трудовых ресурсов, достижений науки и передовой практики; активизация инновационных процессов направленным на модернизацию технологических цепочек в процессах производства, транспортировки, хранения, переработки продукции; систему управления с учетом формирования внутренних и внешних рынках. Это вызывает необходимость смещения акцента в организации ведения агропромышленного производства от экстенсивных к интенсивным формам с решением проблемы обеспечения продовольственной безопасности. Суть данной стратегии – в воздействии науки и передового опыта на рациональное использование всего комплекса ресурсного потенциала.

Полагаю, что наиболее важными аспектами решения задач модернизации на основе формирования эффективной инновационной политики с использованием ресурсно-инновационной модели развития аграрного сектора экономики следует считать:

- корректировку внешнеторговых отношений, формирующих защиту отечественных товаропроизводителей через экономические инструменты регулирования;

- формирование необходимой материально-технической базы, ее модернизацию на инновационной основе;

- государственную поддержку развития науки и техники, создание эффективных форм освоения инноваций;

- формирование эффективной финансово - кредитной политики и механизма экономических отношений, направленных на диверсификацию экономики;

- преодоление деградации трудовых ресурсов и социальных территорий;

- формирование профессионального кадрового потенциала с рациональным его использованием при управлении.

В настоящее время наиболее острой проблемой на рынке, вызывающей необходимость модернизации - неоправданно высокая доля импорта продовольственных товаров, вызванная серьезными перекосами в нормативной базе (федеральных законах, постановлений правительства, программах). Создание льготных условий импорта готовой продукции, низкие таможенные сборы странам - экспортерам сузили внутренние возможности для развития отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей вести расширенное воспроизводство.

Импортируя продовольствие и обеспечивая им свыше одной трети объема внутреннего потребления населением продовольствия за счет разорительной продажи своих природных ресурсов, страна финансирует не отечественных, а зарубежных товаропроизводителей, способствуя тем самым захвату ими национального агропродовольственного рынка и его отдельных продуктовых сегментов, сохранению системных проблем в сельском хозяйстве. Многие годы ориентация на крупномасштабный импорт как основное средство решение продовольственной проблемы в стране наносит ущерб ее экономики и, прежде все-

го, базовым подотраслям сельского хозяйства, обрекая их на разрушение и деградацию. Миллиарды долларов, потраченные на закупку и обслуживание импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья это, по существу нереализованные инвестиции в развитие национального агропромышленного комплекса, что не позволяет ему на равных конкурировать на отечественном и мировом агропродовольственных рынках (3).

В результате принятия антикризисных мер в 2015 году в стране создается хороший шанс нарастить собственное производство... Отечественной продукцией можно заменить до 50% импорта, но делать это нужно в максимально короткие сроки. В противном случае потребление населением страны продуктов питания может еще более сократиться, хотя оно и так уже ниже рекомендуемых медицинских норм (4).

Фундаментом инновационной политики, обеспечивающих интенсификацию агропромышленного производства - формирование материально - технической базы, его модернизация, предусматривающая осуществление комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, техническое перевооружение отраслей. Игнорирование данных вопросов в развитии села за годы аграрной реформы привело к деиндустриализации, технической и технологической отсталости по сравнению с развитыми странами. За 1990 - 2015 годы парк тракторов в сельскохозяйственных организациях уменьшился: с 1365,6 до 233,6 тыс. шт. (в 5,8 раза), плугов с 538,3 до 64,1 тыс. (в 8,4 раза), сеялок с 673,9 до 93,6 тыс. (в 7,2 раза), комбайнов зерновых с 370,8 до 61,4 тыс.шт. (в 6 раз). Катастрофическое снижение технической оснащенности произошло в орошаемом земледелии и животноводстве (табл.1).

*Таблица 1*

Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях  
(на конец года, тыс. шт.)

	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>	<b>2015 в % к 1990</b>
Тракторы	1365,6	746,7	480,3	310,3	233,6	17,1
Плуги тракторные	538,3	238,0	148,8	87,4	64,1	11,9
Культиваторы	602,7	260,1	175,5	119,8	93,2	15,4
Сеялки	673,9	314,8	218,9	134,0	93,6	14,0
Зерноуборочные комбайны	407,8	198,7	129,2	80,7	61,4	15,0
Кукурузоуборочные комбайны	9,6	4,4	2,2	1,1	0,8	8,3
Кормоуборочные комбайны	120,9	59,6	33,4	20,0	14,0	11,6
Картофелеуборочные комбайны	32,3	10,0	4,5	2,9	2,4	7,4

Свеклоуборочные машины	25,0	12,5	7,2	3,2	2,2	8,8
Дождевальные машины	79,4	19,2	8,6	5,4	5,9	7,4
Доильные установки	242,2	88,7	50,3	31,4	25,1	10,4

Анализ показывает, что более 50% успеха сельскохозяйственного производства зависит от энерговооруженности. Надо иметь не менее трех лошадиных сил на гектар пашни – имеем 1,68. Сегодня в два раза меньше. Поэтому не укладываемся в агротехнические сроки проведения полевых работ. Колосовые зерновые надо убирать 7-8 дней, ни одного дня позже. А мы убираем 20 дней, целый месяц, полтора месяца и под снег посева пускаем. Также и другие работы. В результате нарушения оптимальных агротехнических сроков в стране ежегодно потери составляют 15-20 млн. т зерна, миллионы тонн картофеля и овощей (5).

В настоящее время по обеспеченности тракторами в расчете на 100 га пашни Россия отстает от Англии в 4 раза, Германии в 3,7 раза, США в 2,8 раза, Канады в 3 раза, Белоруссии в 2,6 раза. Аналогичное положение и с другими машинами и оборудованием.

Снижение технической оснащенности, как ключевого фактора инноваций, развития сельского хозяйства привело к резкому ухудшению использования земельных угодий, нарушению сроков проведения полевых работ, снижению производительности труда. За 1990 – 2015 годы выведено из оборота 38,4 млн. га пашни, (сопоставимые с посевной площадью Германии, Италии и Франции вместе взятых), которая заросла бурьяном и мелколесьем. За эти годы посевная площадь сельскохозяйственных культур уменьшилась в 1,5 раза, в том числе зерновых культур в 1,3, картофеля и овощей в 1,4, кормовых культур в 2,6 раза (табл.2).

*Таблица 2*

Динамика посевных площадей сельскохозяйственных культур в России  
(в хозяйствах всех категорий, тыс. га.)

Посевные площади	1990	2000	2005	2010	2015	2015 в % к 1990
Вся посевная площадь	117705	84670	75837	75188	79319	67,4
Зерновые и зернобобовые культуры	63068	45585	43593	43194	46642	73,9
в т.ч. пшеница	24244	23205	25343	26613	26830	110,6
Технические культуры	6111	6458	7615	10900	12709	207,9

в т.ч. подсол- нечник	2739	4643	5568	7153	7005	255,7
Картофель и овощебахчевые	3966	3728	3109	3022	2993	75,5
в том числе картофель	3124	2834	2277	2212	2128	68,1
Кормовые культуры	44559	28899	21610	18071	16974	38,1

Стратегия ведения земледелия, основанная на комплексной механизации и автоматизации производственных процессов должна строиться на базе оптимизации пропорций развития растениеводства и животноводства, их интеграции, которые грубо нарушены за пореформенные годы. Во многом это связано с лоббированием крупных монополий, занимающихся экспортом зерна с целью получения сверхприбыли. Сегодня экспорт зерна, при недостаточном его выделении для животноводства идет на фоне небывалого за всю историю спад поголовья скота и птицы. В 2015 г. по сравнению с 1990 г. поголовье крупного рогатого скота уменьшилось в 3 раза, свиней в 1,8, овец и коз в 2,3, птицы в 1,3 раза (табл.3).

Таблица 3

Поголовье скота и птицы на конец года в России  
(в хозяйствах всех категорий, млн. голов)(1)

	1990	2000	2005	2010	2015	2015 в % к 1990
Крупный рогатый скот	57,0	27,5	21,6	20,0	19,0	30,0
в т.ч. коровы	20,5	12,5	9,5	8,8	8,4	40,9
Свиньи	38,3	15,8	13,8	17,2	21,5	56,1
Овцы и козы	58,2	15,0	18,6	21,8	24,9	42,8
Птица	660,0	340,7	357,5	449,3	492,5	74,6

В 2015 году поголовье крупного рогатого скота опустилось до уровня 1923 года, свиней до 1957 года, овец и коз до 1935 года, что привело к резкому увеличению сезонности сельскохозяйственного труда и безработице (в настоящее время каждый третий трудоспособный сельский житель-безработный).

Вывод сельскохозяйственных угодий из оборота, обвальное сокращение поголовья скота и птицы, деиндустриализация, перекося в экономических отношениях, снижение уровня инновационной и инвестиционной активности привели к спаду производства. За 1990-2015 годы производство зерна снизилось на 10,2%, мяса всех видов на 39,1, молока на 45,5, яиц на 10,5, шерсти 75,3%.(табл.4). В целом производство валовой продукции сельского хозяйства в

сопоставимых ценах за годы аграрной реформы составило 92,6% к уровню 1990 году, а объемы ее оказались на уровне более чем 40-летней давности.

Таблица 4

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в России (в хозяйствах всех категорий)(1)

	1990	2000	2005	2010	2015	2015 в % к 1990
Зерно, млн.т.	116,7	65,5	77,8	61,0	104,8	89,8
Мясо (в живой массе), млн.т.	15,6	7,0	7,7	10,5	9,5	60,9
Молоко, млн.т.	55,7	32,3	31,1	31,8	30,9	55,5
Яйцо, млрд. шт.	47,5	34,1	37,1	40,6	42,5	89,5
Шерсть, тыс.т.	226,7	40,3	49,0	53,5	56,0	24,7
Валовая продукция в сопоставимых ценах, в % к 1990 г	100,0	60,7	68,1	71,8	92,6	

Для восстановления производства сельскохозяйственной продукции до реформенного (1990 г.) уровня с значительным превышением его, сегодня инновационная политика должна способствовать активизации процессов модернизации направленных на импортозамещение повышение уровня конкурентоспособности производства. Новые долговременные системные внешние вызовы, сложности в финансово-кредитной системе, борьба на продовольственном рынке являются теми условиями, в которых в ближайшие годы будет происходить реализация сценария, связанного с обеспечением продовольственной безопасности страны. Такая ситуация для России складывается на фоне того, что в развитых странах все в большей степени формируются новые более интенсивные поколения пятого и шестого технологических укладов, связанных с развитием научно-технического прогресса по многим направлениям ведения агропромышленного производства. В этих условиях решение проблемы перевода аграрного сектора на новый более высокий уклад должно основываться на использовании ресурсно-инновационной модели развития АПК на всех стадиях производственно-экономической цепочки опираясь на полноценную нормативную базу, достаточное финансирование, обеспечивающего интенсификацию. Эта модель объединит ресурсы, инновации и модернизацию, раскрывая возможности всех составляющих, обеспечивая мультипликационный эффект.

Наиболее важным экономическим условием эффективного инновационной политики является ресурсная, техническая и технологическая обеспеченность развития научно-технического процесса. При этом стабильное и полное финансирование является основой эффективного функционирования инновационной сферы. С этим непосредственно связано деятельность научных учреждений и их экспериментальной базы (6).

Сложившийся негативный груз экономических, технических, технологических и социальных проблем требует принципиально новых подходов к активизации инновационных процессов. Нужна иная, чем прежняя модель использования достижений науки и техники, основанная на системном подходе по рациональному использованию природного, производственного, научно - технического, экономического и кадрового потенциала. Справедливая риторика органов власти к инновациям должны подкрепляться конкретными масштабными действиями эффективных структурных преобразований основанных на укреплении материально-технической базы товаропроизводителей, ее модернизации, предусматривать синергетическое взаимодействие институциональной среды, инноваций производственной и социальной инфраструктуры.

В стране имеется достаточно высокий научный потенциал, сосредоточенный в научно-исследовательских учреждениях Федерального агентства научных организаций (ФАНО) с Российской академией наук и высших учебных заведениях Министерства сельского хозяйства России. Рациональное использование его достижений является ключевым фактором интенсификации, представляя инвестиции в настоящее и будущее развитие, повышения производительности труда, конкурентоспособности производства и импортозамещения.

За последние годы в научных учреждениях создано более 300 высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 295 новых и усовершенствованных технологий и другой научно-технической продукции. Несмотря на это имеющийся научный потенциал используется крайне ограниченно. В настоящее время уровень внедрения научных разработок не превышает 5-7% от имеющихся достижениях науки и передовой практики. В дореформенные годы он составлял 55 - 60%. Анализ показывает, что наиболее полное использование результатов исследований в виде новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, пород и линий животных и птицы, средств механизации и автоматизации, организации труда и управления сегодня обеспечивало бы увеличение производства сельскохозяйственной продукции до 25-30%.

Сегодня важно не только сохранить, но и повысить уровень научных исследований, связанный с реорганизацией науки, которую осуществляет ФАНО в соответствии с Федеральным законом «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (27 сентября 2013 года, №253-ФЗ), вызвавшим необоснованную ломку организационных структур управления с сокращением объемов финансирования. Прошедшие годы реформы науки, вызвавшие издержки в преобразованиях свидетельствуют о необходимости существенной корректировки в программу реорганизации. Следует использовать многолетний опыт организации научных исследований, ныне реорганизованной Россельхозакадемии, Целью таких преобразований должна стать не ломка старого прогрессивного, а создание нового на базе опыта и переоценки старого во имя ускорения научно-технического прогресса, активизации инновационных процессов. В центре внимания должен стоять не чиновник, а ученый с достойной оплатой, создающий научно-техническую продукцию. Ему

необходимо создание комфортных, прежде всего материальных условий для творческой работы.

Следует отказаться от остаточного принципа государственного финансирования научных исследований. Нужно восстановить положение о том, что на проведение исследований и разработок направлять не менее 4% от расходной части бюджета, как это принято федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике». Важна более эффективная поддержка научных организаций при ведении исследований по прорывным направлениям.

Основная роль в развитии механизма внедрения инноваций должна принадлежать Министерству сельского хозяйства РФ и его органам в регионах с решением задач мобилизации имеющего наиболее полного использования научно-технического потенциала. Непосредственная деятельность в реализации инноваций - за руководителями и специалистами организаций, фермерами, другими участниками бизнеса. Они должны не только планировать, но и организовывать работу производственных подразделений, подбирать непосредственных исполнителей, обучать их технике, технологии и организации производства, контролировать ход выполнения инновационных мероприятий, направленных на модернизацию. Успешное освоение достижений научно-технического прогресса во многом зависит от того, насколько плодотворна связь ученых с руководителями и специалистами, соединяющих науку с производством. Важным инструментом в активизации инновационных процессов является разработка и реализация региональных систем ведения агропромышленного производства, основанных на использовании последних достижений науки и передовой практики.

Необходима корректировка в формировании финансово - кредитной политики, направленной на диверсификацию экономики товаропроизводителей, ее модернизации. В настоящее время подавляющее большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей не в состоянии вести не только расширенное, но и простое воспроизводство, что приводит к существенному спаду инвестиционной активности, снижению уровня их технической оснащенности. Общая суммарная кредиторская задолженность сегодня достигла критического уровня (свыше 2 трлн. рублей), в 1,3 раза превысив денежную выручку от реализации всей продукции. Около 30% убыточных, более 50% сельскохозяйственных организаций не имела доступа к кредитам.

Непомерно высокая стоимость кредитных ресурсов, достигших до 15-20% годовых сдерживает инвестиционные процессы. Расчеты показывают, что для ведения расширенного воспроизводства кредиты не должны превышать 3-5% ставки. Надо провести реструктуризацию долгов, списание их в первую очередь по просроченной задолженности. Это обеспечит лишь частичную компенсацию потерь финансовых ресурсов вследствие рыночной стихии и спекуляции.

Настоятельно требуется переход к экономически обоснованной государственной поддержке села направленной на модернизацию. Уровень субсидирования сельского хозяйства в расчете на 1 га пашни в 2015 году в России соста-

вил 10 долл. США, тогда как в странах Евросоюза 300 долл. а в Японии 475. Расчеты показывают, что для решения задач модернизации, основанной на активизации инновационных процессов, в ближайшие годы следует довести сумму средства государственной поддержки до триллиона рублей, приблизив к странам Европейского союза. Необходима корректировка ценовых отношений, механизмов закупочных и товарных интервенций, повышения доли страховых возмещений до 80% от собранной страховой премии, налогового стимулирования инновационного бизнеса.

Ключевое место должно быть отведено предотвращению деградации трудовых ресурсов и социальной сферы сельских территорий, формированию профессионального кадрового потенциала. О тревожном состоянии трудовых ресурсов в деревне свидетельствуют данные Росстата по миграции работников. Если в 1990 году в сельскохозяйственном производстве было занято 9,9 млн. человек, то в 2015 году их число уменьшилось до 6,3 млн. или на 36,4%. У работников села самая низкая номинальная заработная плата, составляющая, лишь 53,6% общероссийского. За эти годы в сельской местности исчезло 16 тысяч деревень. Здесь на порядок более высокая смертность по сравнению с городом. Деревни нужны больницы, детские сады и ясли, школы, дороги, которых крайне недостаточно. Несмотря на это ресурсное обеспечение Федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на период до 2020 года» в 2015-2017 годах сокращается с 104 до 48 млрд. рублей.

Таким образом, инновационная политика как основа модернизации должна базироваться на системном подходе - с одной стороны на решения проблем активизации инновационных процессов с модернизацией производства, с другой – защите отечественных товаропроизводителей от экспансии продовольственных товаров зарубежных стран, учитывающих мировые тенденции активизации инновационных процессов с воздействием науки на использование ресурсного потенциала. Ускоренный переход сельского хозяйства на формирование данной парадигмы с использованием эффективных экономическими инструментами, технических и технологических укладов – основа решения задач обеспечения продовольственной и национальной безопасности страны.

О потенциальных возможностях решения задач инновационного развития свидетельствует практика восстановления сельского хозяйства СССР после Великой отечественной войны 1941-1945 годов, когда из-за оккупации фашистской Германией огромной территории в стране было разрушено и сожжено более 70 тысяч сел, 2,9 тысяч МТС. При таком тяжелом положении деревни в СССР с выделением необходимых финансовых и материально-технических ресурсов за 5 лет (1946-1959) были восстановлены объемы производства продукции земледелия и животноводства довоенного 1940 года. В последствие, прежде всего, с государственной поддержки села, развитием науки в России было коренным образом переоснащена материально-техническая база, освоено 16,3 млн. га целинных и залежных земель. Среднегодовое производство сельскохозяйственной продукции до 1990 года составляло 9,8%. Страна по уровню потребления продуктов питания на душу населения вышла на 7 место в мире. За годы же аграр-

ной реформы (1992-2015 годы) с приватизацией, либерализации рынка, изменениями в инновационной и инвестиционной политики производство сельскохозяйственной продукции опустилось на уровень более чем 40-летнюю давность.

Исходя из экспертной оценки, преодолеть депрессивный характер состояния агропромышленного производства возможно только на базе корректировке инновационной политики как основы модернизации с индустриализацией, переходом на ресурсно-инновационную модель развития при решении задач продовольственной безопасности. В этой связи необходимо:

- на первом этапе корректировка в 2017-2018 годах ныне действующей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции на 2013-2020 годы с существующей нормативной базы в решении задач финансового оздоровления товаропроизводителей с доведением годовой финансовой поддержки села не менее триллиона рублей.

- на втором этапе - разработать качественно новой Программы восстановления и развития агропромышленного комплекса до 2025 года на базе новых подходов в выборе стратегии использования ресурсно-инновационного потенциала, основанной на корректировке инновационной политики с акцентом на решение задач по обеспечению продовольственной безопасности при повышении объемов финансовой поддержки до уровня стран Европейского союза.

В соответствии с методологией целевого управления и планирования Программа должна содержать: четкое определение цели социально-экономического развития села; корректировку законодательной базы; изменение инструментов экономических отношений; необходимое выделение финансовых ресурсов; устранение диспропорций в развитии отраслей; решение задач активизации инновационных процессов и модернизации с указанием сроков выполнения мероприятий. Иначе будет продолжена популистская риторика об успехах в сельском хозяйстве, возможностях России накормить население половина планеты мира при зависимости страны от высокого импорта продовольственных товаров из зарубежных государств.

#### Список литературы:

1. Статистические материалы ЦСУ СССР и Росстата за 1970 - 2015 годы.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.
3. Алтухов А. И. Необходимость новой государственной аграрной политики в контексте продовольственной независимости страны. //Аграрная политика современной России: научно-методологические аспекты и стратегия реализации.- М.: ВИАПИ им. А.А.Никонова, 2015. С.13-19.
4. Долгушкин Н.К. Оптимизация размещения агропромышленного производства как один из путей решения проблемы импортозамеще-

ния. // Актуальная политика России в условиях международной и региональной интеграции, часть 2. - М.: ВНИИЭСХ, 2015, С.74-75.

5. Ежевский А.А. Пора переплавить колокола. // Советская Россия, 23 октября 2014. - С.1-2.

6. Миронова Н.Н. Особенности инновационных процессов в АПК. // Вестник Национального института бизнеса. №21 : - М.: 2014. – С.81-87. практика. // - М.:, НИБ, 2014.

7. Романенко Г.А. Генетические ресурсы растений, животных и микроорганизмов – основа фундаментальных исследований сельскохозяйственной науки. / Генетические ресурсы растений, животных и микроорганизмов на службе человечества (материалы научной сессии) – М.: -2016 – с.7.

8. Ушачев И.Г. Научные проблемы импортозамещения и формирования экспортного потенциала в агропромышленном комплексе. // Импортозамещение в АПК: проблемы и перспективы. – М.: ВНИИЭСХ, 2015 – С. 14-37.

9. Шутьков А.А. Продовольственная безопасность: теория, политика и практика. – М.: НИБ. - 475 с.

10. Шутьков А.А. Новый вектор российской аграрной политики – импортозамещение. // АПК: экономика, управление, №4 – М.: 2015. С.-15.

11. Шутьков А.А., Шутьков С.А. Парадигма активизации инновационных процессов в условиях глобализации экономики. // Экономика сельского хозяйства России. №8 - М.: 2016- С.2-9.

*А. А. Ваняева,  
Национальный институт бизнеса  
Научный руководитель – к.э.н., доцент А. К. Гусев*

## **УБЕЖДЕНИЕ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены основные приемы убеждающих воздействий в рамках переговорного процесса, а также даны рекомендации по совершенствованию методов убеждения оппонентов с целью повышения эффективности работы компании.

**Ключевые слова:** убеждение, компромисс, переговоры, способ воздействия, аргументация.

Развитие современного общества неразрывно связано с процессом общения, многогранным и многофункциональным по своей сути. Общаясь, индивиды активно используют различные механизмы воздействия на собеседника. Одним из таких механизмов является процесс убеждения.

Владение приемами убеждения – это не просто навык, это искусство, постичь которое дается не каждому.

Многие люди думают, что, принимая решения, мы руководствуемся всей доступной информацией. Но в реальности все обычно происходит по-другому.

Наша жизнь стала насыщенной до предела, и для принятия решения нам сейчас как никогда нужны шаблоны и повседневные правила.

Существуют два основных способа добиться того, чтобы собеседник поступил так, как хотите вы:

1. Убедить, заинтересовать.
2. Заставить, принудить.

Первый способ требует аргументации, доказательств и определенного терпения.

Аргументация — это способ рассуждения, в процессе которого выдвигается некое положение в качестве доказанного тезиса (тезис — это положение, которое необходимо аргументировать).

Остановимся на классификации аргументов. Аргументы делятся на две большие группы:

- I. По способу воздействия.
- II. По цели воздействия.

По способу воздействия выделяются логическая и эмоциональная аргументация.

Логическая (рациональная) аргументация — рациональное обоснование выгоды приобретения товара (услуги).

В логической аргументации раскрываются внутренние признаки предметов и явлений, доказываются определенные положения. Этот тип речи опирается на логику, умозаключения и связан с содержательно-концептуальной информацией речи. Это приводит к активизации внимания, вызывает интерес к содержанию.

Второй способ опирается на силу, давление, власть приказа. Такой способ управления собеседником менее эффективен, и присущ авторитарному стилю управления. Существует несколько сценариев жестких переговоров.

Сценарии переговоров — это заранее продуманные способы построения общения с целью получить определенный результат [1]. Серьезный жесткий переговорщик умеет не только виртуозно загнать оппонента в ловушку. Он заранее продумывает каждый шаг, выстраивает структуру будущих переговоров, где каждое слово и взгляд ведут оппонента к проигрышу. Однако предполагаемая жертва может знать правила этой игры и переиграть оппонента.

#### 1. «ИЛИ-ИЛИ», ИЛИ УЛЬТИМАТУМ В НАЧАЛЕ ПЕРЕГОВОРОВ.

Жесткий переговорщик в начале переговоров выкладывает «все» карты на стол, объявляя о наличии у себя ресурсов, реальных и не очень. Основываясь на этих сильных позициях, сразу же дается вариант в виде окончательных требований: «Значит так. Мы вам очень нужны. Вы нам — не очень. К нам ваши конкуренты в очередь выстраиваются. Поэтому вот наши условия. Они окончательные».

Расчет, что все варианты, заготовленные оппонентом, заранее объявляются «непроходными». Если «жертва» жесткого переговорщика воспринимает эту информацию как неоспоримый факт, она сразу соглашается или уходит.

Применение данного сценария целесообразно:

- Если есть значительные ресурсы.
- Если ресурсов нет, но оппонент об этом не осведомлен. Тогда создается видимость наличия значительных ресурсов, неопровержимых фактов только за счет сильной психологической позиции.
- Если оппонент — психологически слабый переговорщик. Того, кто сразу занимает жесткую позицию, может «скинуть с пьедестала» лишь тот, кто дает себе на это право и умеет так делать.

Опасность для жесткого переговорщика. В случае блефа и отсутствия очереди из желающих договориться на предложенных условиях жесткий переговорщик может потерять партнера — на данных переговорах или в дальнейшем. Если у «жертвы» есть возможность заключить договор с другой компанией по менее выгодной для нее цене, но в более комфортных партнерских (психологических) условиях, часто именно это она и делает.

Противостояние сценарию. Следует торговаться до последнего. Соглашаться можно будет и на первоначальные жесткие требования, но только после борьбы. В ней же можно выиграть.

После предъявленных «окончательных» условий можно:

- Сказать: «Да, интересные условия... Давайте об этом поговорим» — и вести переговоры по своему сценарию, задавая вопросы и аргументируя свои предложения.
- Дать отпор сразу, показав, что так дело не пойдет: «Я понимаю, что такой вариант был бы для вас оптимален. Однако он не может быть принят нами. Давайте поищем взаимоприемлемые варианты».

Дальше для закрепления эффекта расслабления можно сказать несколько комплиментов собеседнику и его компании. Затем следует идти в атаку: «Мы можем согласиться на предложенную вами цену. Правда, учитывая ситуацию на рынке придется несколько изменить сроки поставок и отказаться отчасти предоставляемого нами сервиса. Если для вас это несущественно, можно сказать, что мы договорились». Конечно, при этом надо быть уверенным, что предложенные потери не устроят оппонента.

Цели всех этих приемов противостояния — продолжить диалог.

## 2. УЛЬТИМАТУМ «ПОД ЗАНАВЕС»

Этот сценарий является соединением двух предыдущих. Жесткий переговорщик «мягко стелет» почти до самого конца переговоров: торгуется, уступает, делает комплименты человеку, компании и предложению. Все идет прекрасно, и «вдруг» в момент, когда «жертва» не сомневается в окончательном «да», ее собеседник превращается в несговорчивого и жесткого переговорщика: «На ваше предложение мы пойти не можем. Это вообще нереально (глупо, смешно). Неужели вы думаете, что мы на это согласимся?»

Расчет. Расслабленный собеседник не сможет быстро выровнять позицию, чтобы дать достойный отпор, и согласится на предложенные жестким переговорщиком условия. У «жертвы» возникает обида, удивление или негодование. Эти эмоции могут не дать ей сосредоточиться на отражении нападения.

Противостояние сценарию. Чего делать нельзя?

- Принимать эти слова за чистую монету. Если бы заявленные условия были на самом деле важны для вашего оппонента, он бы отстаивал свои позиции на всем протяжении переговоров, аргументируя их. Во всяком случае, стоит предположить, что предъявляющий ультиматум блефует. Согласиться на его условия у вас еще будет шанс.

- Извиняться: «Я не хотел отнять у вас столько времени. Простите. Я пошел» или: «Может, я что-то не так сказал или объяснил...»

- Оправдываться: «Вы же соглашались! Мы стараемся дать вам наилучшее предложение».

- Сразу сдавать позиции: «А что вас не устраивает? Мы готовы пойти на уступки».

- Нападать в ответ: «Что же вы мне голову морочили, а не сказали сразу, что вам неинтересно? По-вашему, у меня есть лишнее время?»

- Повторять в своем ответе слова «глупо, нереально, смешно» и другие негативные оценки, данные жестким собеседником. Можно поискать более мягкие формы: «нереально» заменить на «правильно ли я понимаю, что у вас есть пожелания (предложения) по поводу...?»

Что следовало бы сделать?

- Задать уточняющий вопрос: «Что именно в моем предложении вас смущает?» Если прозвучит ответ: «Все!» — нужно уточнять дальше: «И это? А вот это? А по этому пункту вы со мной, помнится, согласились. Что у нас осталось непонятным и несогласованным?» Затем идет работа по каждой позиции, которую называет собеседник.

- Задать вопросы критерия: «Что из того, что для вас важно, мы не обсудили во время беседы?», «Правильно ли я понимаю, что мы пропустили нечто важное для вас?»

- Столкнуть критерии: «Вы сказали, что все наше предложение вам не подходит. Но ранее вы говорили, что вас устраивает товар, доставка и сервис. То есть все предложение не может не подходить. Так ведь?»

### 3. «ЗАПУТЫВАНИЕ СЛЕДОВ»

Суть данного сценария состоит в том, что жесткий переговорщик на первый взгляд ведет общение бессистемно, чем сбивает собеседника с толку. Для этого могут применяться разные приемы.

1. Перескакивание с темы на тему. Важно завершать каждую обсуждаемую тему четким «да» или «нет». Все «да» в конце переговоров собираются и перечисляются: «Итак, мы с вами договорились о том, что...», «Таким образом, мы обсудили все вопросы. Можем считать дело решенным?». Если же по какому-либо вопросу ответ был «нет», то появляется возможность уточнить причины разногласий, ответить на возражения и договориться или хотя бы понимать предмет, объем и причину разногласий.

Жесткий переговорщик специально не дает закончить ни одно обсуждение. Для этого он задает вопросы не по теме или высказывает свою новую потребность, прося ответить, можно ли ее удовлетворить. Таким образом, к концу

переговоров накапливается масса нерешенных вопросов. Чтобы подвести итог, придется обсуждать их заново.

Зачем это жесткому переговорщику? Если переговорные ресурсы «жертвы» значительные, инициатор старается выбить ее из доказательного поля: сложно выдвигать веские аргументы рывками и по паре слов, не приводя достаточное количество аргументов и фактов. Потом, в конце встречи, может прозвучать фраза жесткого переговорщика: «Вы меня не убедили. Судя по всему, у вас нет четких аргументов в защиту своей позиции». «Жертве» приходится начинать сначала — если позволяют время и оппонент. Обычно они не позволяют — на это и рассчитана игра.

Противостояние сценарию. Останавливайте собеседника: «Позвольте, я закончу свою мысль», «Я еще не закончил отвечать на ваш вопрос» и, не ожидая разрешения, мягко, но настойчиво следует продолжить аргументацию или ответ.

2. Увеличение числа предметов переговоров. Идя на встречу, переговорщик готовится к определенному кругу обсуждаемых вопросов — предметов переговоров. Соответственно, заготавливаются аргументы в поддержку своей позиции и намечаются варианты, в которых подбирается решения по каждому из предметов.

Жесткий переговорщик расширяет количество обсуждаемых предметов не просто ради того, чтобы «поговорить», а чтобы решения по ним были включены в окончательные договоренности.

Следует учесть: чтобы использовать данный сценарий, нужно иметь сильную рыночную позицию. В противном случае «жертва» быстро найдет замену некрасиво играющему партнеру.

Противостояние сценарию. Четко стоять на своих позициях и обсуждать только заранее объявленные предметы переговоров. Если расширение количества обсуждаемых вопросов видится логичным, лучше отложить их на потом — например, на переговоры по следующей поставке. На момент данных переговоров настаивать на обсуждении ранее оговоренных предметов, аргументируя свою позицию достигнутыми прежде договоренностями.

#### 4. ВЕЖЛИВЫЙ «НАХЛЕБНИК»

С одной стороны, этот сценарий нельзя считать жестким — ведь психологического давления здесь нет. Однако, с другой стороны, по итогам общения одна из сторон сильно проигрывает как бы случайно.

Жесткий переговорщик назначает встречу, заинтересовав партнеров выгодными контрактами. Во время переговоров «жертва» постоянно ублажается комплиментами ее профессионализму, знаниям, умениям. Между эмоциональными поглаживаниями инициатор стратегии рассказывает о своих проблемах, чаще всего глобальных и сложных, и спрашивает: «Что бы вы посоветовали?» «Жертва» начинает советовать — ведь она на самом деле является профессионалом.

Как только профессионал, надававший советов, начинает предлагать «нахлебнику» свои услуги для решения его проблем, он слышит: «Да-да, мы

потом об этом поговорим. Пока хотим понять общее направление в решении вопросов». Далее потенциальный клиент продолжает задавать вопросы или подсовывает новую проблему, над решением которой начинает думать «жертва». Когда ответы на все интересующие «нахлебника» вопросы получены, переговоры быстро сворачиваются. На попытки «жертвы» поговорить, ради чего она собственно пришла, ответом может быть: «Это очень интересно, но мы пока не готовы... Будем думать...».

Риск. «Жертва» провела два часа на переговорах, выдала кучу ценной информации «нахлебнику» и ушла ни с чем. Ведь договоры и траты не входили в планы жесткого переговорщика — он просто использовал знания и интеллект оппонента. Максимум, что в итоге получает «жертва» — это обещание подумать, обратиться в случае необходимости.

Противостояние сценарию. Не всегда данную тактику можно определить сразу. Но, если первый удар пропущен, дальше следует быть начеку.

- Чтобы уменьшить вероятность появления «нахлебников», нужно на моменте договоренностей о встрече выяснить тему встречи, цель оппонента и т. д. Следует начинать переговоры с этих целей.

- Необходимо взять инициативу в свои руки, задавая вопросы и уточняя информацию.

- Сочувственно выслушивать жалобы и сетования «нахлебника» и старательно записывать за ним все. Это позволит составить коммерческое предложение после встречи, а во время — создавать видимость полной вовлеченности в проблемы «нахлебника».

- После каждого этапа жалоб сообщать, что у вас есть способ решения проблем оппонента, описать их вкратце с ценой за каждую помощь и задавать вопрос: «Начинаем работать?»

- В конце переговоров уточнить, все ли проблемы были оговорены. Плюс требовать указаний четких сроков, когда будут получены точные ответы.

- Если составить предложение сразу затруднительно, пообещать прислать его на следующий день. Пришлите с указанием цены за работу.

- Если все способы перевода общения во взаимовыгодные не срабатывают — «бегите»: если не физически, то хотя бы информационно.

Второй способ убеждения собеседника менее гуманный, чем первый. Поэтому его чаще всего используют авторитарные руководители.

Если же ни первый, ни другой способ не удастся, нужно идти на взаимные уступки, т.е. постараться достичь компромисса. Чтобы прийти к компромиссу, нужно каждому сделать шаги в сторону другого. К компромиссу трудно прийти тем, кто борется за свою личную правоту. Для этого нужно научиться поступиться частью своей правоты, признать (хотя бы частично) правоту собеседника.

Лучшим решением, нежели компромисс, является конфигурактор: объемное видение, где все стороны оказываются полностью правыми и, более того, обогащаются правотой другой стороны.

Конфигуратор - модель или способ объемного описания, в котором включены многие или все частные точки зрения. Естественно, это порождает разногласия и споры. Конфигуратор снимает эти разногласия и споры: он показывает, в чем правота каждого, и как предмет или событие видится объемным образом.

Действительно, у каждого человека своя точка зрения - и что делать в этой ситуации? Разумные люди начинают искать - и предлагать - такие точки зрения, которыми захотят воспользоваться другие. Многочисленные примеры доказывают, что наиболее высокие и надежные результаты достигаются не принуждением, а умением убеждать, либо с помощью конфигуратора.

Часто ли мы высказываем свои убеждения? Сегодня довольно распространена практика, когда мы уклоняемся от высказываний в силу разных причин, но общность у всех одна: мы опасаемся, что наши убеждения не примут, и мы не в силах будем их отстоять.

Рассмотрим некоторые правила, благодаря которым можно убедить собеседника так, чтобы у него не оставалось ни одного аргумента, противоречащего данному мнению [4].

#### 1. «Секрет Сократа».

В чем же секрет действенности правила Сократа? Оказывается - в особенностях нашей гормональной системы. Когда мы говорим "да", это означает наше согласие, а вместе с ним - осознание того, что в ближайшее время противостояния с собеседником не предполагается. Наш организм, ориентированный на экономное расходование сил, сразу расслабляется, что осуществляется посредством выделения в крови эндорфинов (гормонов удовольствия).

Таким образом, расслабив собеседника с помощью нескольких "да", уменьшаем его настрой к сопротивлению в главном вопросе.

#### 2. «Секрет Гомера».

Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные - средние - один самый сильный. Следствия: а) необходимо избегать слабых аргументов; б) не начинать с просьбы, следует начинать с аргументов.

Сильные аргументы, с которых правило Гомера рекомендует начинать убеждение, имеют первой целью вызвать доверие. На его фоне и следующие за ними аргументы средней силы выглядят также достаточно весомыми. Употребление самого сильного аргумента в конце речи также психологически более чем целесообразно: он звучит в тот момент, когда убеждаемый принимает окончательное решение. Если же решение откладывается, то срабатывают законы памяти: лучше всего помнится то, что было в конце речи, затем - то, что в начале; середина запоминается меньше всего.

То, что правило Гомера запрещает использовать слабые аргументы (даже за счет сокращения их числа), также имеет глубокий смысл: слабый аргумент сразу рождает недоверие. Один слабый аргумент может сделать всю речь неубедительной.

#### 3. «Секрет Паскаля».

Не следует загонять собеседника в угол, необходимо дать ему возможность «сохранить свое лицо». Среди прочих, Паскалю приписывают такие слова: «Ничто так не разоружает как условия почетной капитуляции». Часто собеседник не соглашается с нами только потому, что согласие ассоциируется в его сознании с потерей своего достоинства.

Например, открытая угроза воспринимается как вызов и, чтобы не показаться трусливым, человек поступает вопреки требованию угрожающего, возможно, даже в ущерб себе.

Следует предложить такое решение, которое даст собеседнику возможность с честью выйти из затруднительного положения, — это поможет ему принять противоположную точку зрения.

4. «Чем выше статус человека, тем сильнее кажутся его аргументы».

Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего. Одно дело, когда убеждающий - человек авторитетный, уважаемый, другое - когда незначительный, не принимаемый всерьёз. Высокое должностное или социальное положение, выдающиеся успехи в какой-либо сфере деятельности, образованность, признание заслуг окружающими, высокие личные качества поднимают статус человека, а вместе с ним и вес его аргументов. Поддержка уважаемого лица также повышает убедительность. Фактически, этим правилом пользуются те, кто просит уважаемого человека «замолвить за себя словечко». Или ссылаются на мнение всеми уважаемого человека, цитируют его в подтверждение своих доводов. Чтобы создать ощущение большей авторитетности, создатели рекламных роликов про лекарства, биодобавки и средства гигиены привлекают врачей, косметологов; для рекламы спортивных товаров — знаменитых спортсменов и т.д.

5. «Не следует загонять себя в угол и не понижать свой статус».

По мнению известного исследователя П.Мицича, многие беседы заканчиваются, не успев начаться, особенно если собеседники обладают разными статусами. При этом П. Мицич приводит несколько типичных примеров так называемого «самоубийственного» начала беседы.

Следует избегать извинений (без должных к этому причин). Отрицательные примеры тому:

- «Извините, если я помешал».

- «Пожалуйста, если у Вас есть время меня выслушать».

Неуверенное поведение снижает статус.

6. «Не следует понижать статус собеседника».

Любое проявление неуважения, пренебрежения к собеседнику вызывает, как правило, негативную реакцию. Один из мэтров рекламы выразился так: «Не думайте, что потребитель рекламы глупее вас».

Руководители и сотрудники, принимающие посетителей, не должны забывать, что принижение статуса обычно воспринимается человеком болезненно и в результате может негативно сказаться на результате переговоров.

7. «Умейте слушать».

При внимательном анализе споров выясняется, что многие из них разгораются потому, что спорящие говорят зачастую о несколько разных вещах, но не понимают этого. Поэтому внимательное слушание – залог убедительности: никогда не убедить собеседника, не поняв ход его мыслей. Кроме того, внимательный слушатель располагает к себе собеседника, т.е. использует и седьмое правило.

Суммируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что быть уверенным в себе и раскрепощенным во время переговоров недостаточно. Необходимо быть во всеоружии, чтобы эффективно применить вышесказанные правила на практике и овладеть ими в совершенстве. Только так можно добиться расположения собеседника.

В своей повседневной деятельности руководитель сталкивается с необходимостью убеждать людей в трех случаях: когда ему нужно а) побуждать подчиненных действовать для достижения поставленных целей; б) проводить свои идеи в переговорах с отдельными лицами и группами лиц; в) доказывать свою точку зрения непосредственному начальнику или завоевать расположение участников обсуждения проектов, планов и т.д. Убеждение осуществляется с помощью слова, примера и дела. Во всех случаях превалирует слово. Для этого следует усвоить три основных правила:

- будьте приветливыми, вежливыми;
- улыбайтесь людям;
- стремитесь поддерживать хорошее настроение и у себя, и у окружающих.

Вся процедура убеждения укладывается в четыре вида воздействия: информирование, разъяснение, доказательство и опровержение [8].

#### 1. Информирование.

Для того, чтобы человека побудить к деятельности, требуется целый спектр побудительных воздействий. Среди них информирование, т.е. сообщение, во имя чего человек должен действовать, занимает важное место. Это связано с тем, что человек, прежде чем действовать, хочет убедиться, что нужно сделать и сумеет ли он это делать. Никто не начнет действовать, если считать, что действовать либо не стоит, либо невозможно.

Между оценкой ценности и оценкой вероятности ее реализации существует отношение псевдопроизведения, что означает, если один элемент приближается к нулю, тогда и все произведение приближается к нулю, несмотря на величину другого элемента. Если для человека что-то очень важно, но он не верит в возможность осуществления этого, он остается в бездействии. Не начнет действовать и человек, который имеет дело с какой-нибудь легко достижимой, но не стоящей усилий целью.

В данной формулировке отражена важная мысль: чтобы побудить человека к нужной деятельности, следует прежде всего проинформировать его о цели и вероятности ее достижения.

Информирование в процессе убеждения реализуется различными методами. Среди них особое место занимает рассказ.

Рассказ представляет собой живое и образное изложение сути дела. Обычно он строится двумя путями: индуктивным и дедуктивным. Считается, что если слушатель по типу темперамента холерик, то он предпочитает дедуктивный путь, а если флегматик — то индуктивный. Такая корреляция не абсолютна, однако довольно точна: холерику присущ быстрый темп психической деятельности, отсюда он отдает предпочтение обобщениям; флегматик же, имея замедленный темп, склонен воспринимать сначала отдельные факты, а потом уже обобщения.

При индуктивном изложении в начале рассказа можно поставить вопрос, ответом на который и станет весь последующий рассказ. Практика показывает, что когда изложение предваряется вопросом, то основное сообщение воспринимается активно. При дедуктивном же изложении вопрос ставится после сообщения главной мысли. Если вопрос поставить перед сообщением главной мысли, то последующая затем аргументация оказывается излишней. Когда не представляется возможным определить темперамент слушающего, то его относят к среднему типу и стараются видеть в нем мыслящего человека. Роль рассказчика здесь близка к роли популярного писателя.

## 2. Разъяснение.

В деятельности менеджера этот вид убеждающего воздействия занимает не менее важное место, чем информирование.

Инструктивное разъяснение уместно и необходимо в том случае, когда от слушателя требуется запомнить что-либо, например, при усвоении порядка действий. По своей сущности это схематическое раскладывание «по полочкам» деятельности подчиненных, побуждаемых к усвоению инструкции. При таком разъяснении мышление служащего не загружается, но задействуется память. Следует заметить, что такой прием не очень нравится творческим натурам или лицам с художественными наклонностями. У тех же, кто привык к строгим, можно сказать, алгоритмическим правилам и указаниям, инструктирование не порождает противодействий.

Для творческих натур большую притягательность имеют приемы рассуждающего разъяснения. Это связано с тем, что такие люди обычно имеют по всем вопросам свои точки зрения, кроме того, многие из них привыкли к полемике. Повествующее, а тем более инструктивное разъяснение для таких людей не подходит. Они всегда жаждут активного участия в общении.

Рассуждающее разъяснение строится таким образом, что ведущий ставит перед собеседником вопросы «за» и «против», заставляя его мыслить самого. При рассуждающем разъяснении можно поставить вопрос, самому ответить на него, а можно побудить к ответу слушающего. Именно побудить, т.е. всем ходом рассуждения возбудить у собеседника желание дать ответ. Как только ведущий начнет понуждать к ответу, рассуждающее разъяснение теряет смысл. При рассуждающем разъяснении слушающий вместе с ведущим ищет пути разрешения ситуации (конечно, при направляющем внимании ведущего). Слушающий собеседник при этом ощущает свою значимость. Когда же из него вытя-

гивают ответы, то он, лишаясь такого ощущения, уходит в психологическую защиту.

### 3. Доказательство.

Традиционно доказательство относят к логическим операциям, строящимся на основе законов логики. Суть доказательства заключается в том, что выдвигается какой-то тезис (мысль или положение, истинность которого надо доказать) и подыскиваются аргументы или доводы для подтверждения тезиса. Сама процедура обычно называется демонстрацией. Чтобы убедить людей или доказать им истинность какого-либо положения, часто нужны факты. Без фактов нет доказательства. Люди привыкли опираться на факты. Факты создают у них соответствующий настрой на восприятие действительности, формируют установку. Однако так действуют не отдельные, разрозненные факты, а их система.

### 4. Опровержение.

В логическом плане опровержение обладает той же природой, что и доказательство. Доказывая кому-либо идею, мы тем самым опровергаем другую, т.е. ту, которую ошибочно вынашивает наш собеседник. Однако доказательство и опровержение — это не одно и то же. В психологическом плане здесь имеется большая разница. Дело в том, что опровержение имеет дело с критикой устоявшихся взглядов и стереотипов поведения людей, с разрушением и формированием его установок. Когда мы что-либо опровергаем, то встречаемся с чувством собственного достоинства оппонента, с его «Я». В связи с этим для эффективного опровержения действий человека одной логики оказывается недостаточно.

С позиций психологии считается бесполезным вступать в спор с тем, кто ошибается, но отстаивает свою точку зрения. «Вы не можете победить в споре» — гласит известное психологическое правило. И в этом есть глубокий смысл. Ведь если мы спорим с человеком, то, стало быть, мы посягаем на его чувство собственного достоинства. А человек это чувство, т.е. свое «Я», упорно защищает. Что из того, если мы, допустим, камня на камне не оставим от аргументации нашего оппонента и докажем полную несостоятельность его позиции? Мы выиграем? Нет, конечно. Наш оппонент, прижатый к стенке, может отказаться от борьбы. Но он никогда искренне не признается, что был не прав, т.е. сразу не признается. Для этого ему нужно время. Чтобы заменить одну установку на другую, обычно требуется не один день. Кто «побеждает» сходу, тот обычно проигрывает. Чтобы этого не случилось, нужно научиться применять приемы опровержения.

В данном случае следует обратить внимание на одно весьма важное обстоятельство. Опровержение, результатом которого является видимый, мнимый отказ от деятельности, — это одно, а реальный искренний отказ — это совсем другое. Первый вид опровержения обычно имеет место на диспутах, на конференциях, на международных совещаниях, второй — в жизни. Именно с этим видом опровержения и имеет дело руководитель.

Опровержение как уличение в клевете или лжи — это прием политики, а опровержение, рассчитанное на перемену мировоззрения и установок, — это прием делового общения. Именно с такого рода опровержением имеет дело менеджер. Здесь следует обратиться к специфическим социально-психологическим правилам.

1. При опровержении доводов оппонента следует обращаться к его чувству собственного достоинства.

Как известно, чувство собственного достоинства (ЧСД) равно частному от деления величины успеха (У) данного лица на его притязания (П):  $ЧСД = У/П$ . Чем выше успех и чем меньше притязания, тем выше чувство собственного достоинства. Под успехом здесь понимается не материальная, а социально-психологическая величина, выступающая в виде оценочных суждений со стороны окружающих. У людей с высокими притязаниями эта величина стремится к минимуму. Люди с высоким показателем ЧСД обладают гордостью за свое «Я», а с низким — самомнением. В результате первые проявляют тенденцию твердо отстаивать свое мнение, аргументируя его, а вторые — упорствовать.

Во всех случаях успеха добиваются в том случае, если дают человеку почувствовать его собственное «Я»: называют его по имени и отчеству, подчеркивают реальные заслуги, дают возможность проявлять инициативу, побуждают к самостоятельным действиям, стараются не навязывать чужого образа мыслей, а стимулируют к размышлению.

2. При выборе приемов и средств воздействия нужно учитывать характер актуальных потребностей оппонента.

Согласно распространенной точке зрения считается, что потребности человека условно делятся на пять уровней:

- физиологические потребности, связанные с необходимостью поддержания жизни, — в пище, воде, сне и т. д.;
- потребности в безопасности, которые проявляются в стремлении оградить себя от всяких угроз и опасностей, в стремлении к стабильности положения и уверенности в завтрашнем дне;
- потребности принадлежать какой-либо группе людей, а также в близких связях с людьми: в дружбе, общении, любви;
- потребности в уважении и признании со стороны других людей (престиж, репутация), что связано с продвижением по социальной лестнице, с карьерой;
- потребности в самореализации, самовыражении, проявлении своих возможностей.

3. В процессе побуждения людей к деятельности следует проявлять к ним искреннее внимание.

Искреннее внимание к человеку «растопливает» холодок недоверия и устраняет психологические барьеры в общении. Неискреннее внимание быстро распознается собеседником, и он немедленно отворачивается от говорящего. Это связано с тем, что у человека в таких случаях обостряется механизм эмпатии, который дает ему понять подлинные намерения того, кто с ним общается.

В практической деятельности все они наполняются системой приемов, которые выбираются в зависимости от обстоятельств и личности собеседника. Тщательно спланированная работа по оказанию воздействия при умелом отборе убеждающих приемов должна принести желаемый результат.

Однако следует заметить, что далеко не все люди поддаются убеждающим воздействиям. Согласно исследованиям психологов, убеждению не поддаются [14]:

1. Люди с ограниченной фантазией, не наделенные богатством воображения и неспособные к яркому эмоциональному восприятию образов.

2. «Внутренне ориентированные» личности, т.е. те, для кого собственные переживания значат куда больше, чем переживания группы или даже массы людей.

3. Социально неконтактные люди, проявляющие признаки отчужденности, слабой эмоциональной привязанности к другим, с выраженным предпочтением к обособленной деятельности, имеющие слабую связь с формальными или неформальными группами.

4. Лица с явно выраженной агрессивностью или с признаками потребности во власти над другими.

Суммируя все вышесказанное, приходим к следующим выводам:

1. Наиболее высокие результаты достигаются не принуждением, а умением убеждать.

2. Быть уверенным в себе и раскрепощенным во время переговоров недостаточно. Необходимо быть во всеоружии, чтобы эффективно применить вышесказанные правила на практике и овладеть ими в совершенстве.

3. Для оказания влияния на того или иного человека нужно знать и аргументировать к его внутреннему миру, системе ориентиров и ценностей, которой он руководствуется при принятии решений.

4. Нецелесообразно высказывать критические замечания по поводу предложенного варианта действий в момент колебания собеседника.

5. Нельзя отпугивать его критикой, указанием или намеками на опасность, угрозы безопасности, ущерб для здоровья, большие траты.

Список использованных источников и литературы:

1. Аминов И.И. Методы аргументации и убеждения собеседника. [Электронный ресурс] //Режим доступа: [http://sdo.elitarium.ru/metody\\_argumentacii\\_i\\_ubezhdenija\\_sobesednika/](http://sdo.elitarium.ru/metody_argumentacii_i_ubezhdenija_sobesednika/)

2. Барышева А.В. Тактика общения с сомневающимся клиентом. [Электронный ресурс] //Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2008/09/12/obshhenije\\_somnevajushhijisa\\_klient.html](http://www.elitarium.ru/2008/09/12/obshhenije_somnevajushhijisa_klient.html)

3. Валери Колин-Симар. Умению убеждать можно научиться. [Электронный ресурс]// Режим доступа:[http://www.psychologies.ru/psychotherapy/self-development/\\_article/umeniyu-ubezhdat-mozhno-nauchitsya/](http://www.psychologies.ru/psychotherapy/self-development/_article/umeniyu-ubezhdat-mozhno-nauchitsya/)

4. Гапоненко А.Л. От чего зависит эффективность убеждения? [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2007/12/25/factory\\_jeffektivnosti\\_ubezhdenija.html](http://www.elitarium.ru/2007/12/25/factory_jeffektivnosti_ubezhdenija.html)
5. Гэвин Кеннеди. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
6. Захарова Л.Н. Внутренние и внешние скрытые установки, влияющие на поведение людей. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2014/04/18/ustanovki\\_vlijajushhie\\_povedenie\\_ljudej.html](http://www.elitarium.ru/2014/04/18/ustanovki_vlijajushhie_povedenie_ljudej.html)
7. Ильин Е.П. Внушение и убеждение: Условия успешности. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2011/09/12/vnushenie\\_ubezhdenie\\_uspeshnost.html](http://www.elitarium.ru/2011/09/12/vnushenie_ubezhdenie_uspeshnost.html)
8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей - Минск: Республика, 2007.
9. Кибанов А.Я. Правило проведения переговоров: Поэтапное руководство. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2007/04/16/pravila\\_provedenija\\_peregovorov.html](http://www.elitarium.ru/2007/04/16/pravila_provedenija_peregovorov.html)
10. Коваленко Н.П. Пять базовых зон убеждений. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2007/03/15/pjat\\_bazovykh\\_zon\\_ubezhdenij.html](http://www.elitarium.ru/2007/03/15/pjat_bazovykh_zon_ubezhdenij.html)
11. Ладанов И.Д. Умение убеждать. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2007/04/05/umenie\\_ubezhdat.html](http://www.elitarium.ru/2007/04/05/umenie_ubezhdat.html)
12. Лапыгин Ю.Н. Методы убеждения и аргументирования. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2008/06/10/metody\\_ubezhdenija.html](http://www.elitarium.ru/2008/06/10/metody_ubezhdenija.html)
13. Мельник Л.С. Сценарии жестких переговоров. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2014/10/29/scenarii\\_zhestkikh\\_peregovorov.html](http://www.elitarium.ru/2014/10/29/scenarii_zhestkikh_peregovorov.html)
14. Основные психологические приемы убеждения людей. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://constructorus.ru/uspex/ubezhdenie.html>
15. Саркисян Б.С. Скрытые факторы влияния и рычаги доверия. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2006/09/29/skrytye\\_factory\\_vlijanija\\_i\\_rychagi\\_doverija.html](http://www.elitarium.ru/2006/09/29/skrytye_factory_vlijanija_i_rychagi_doverija.html)
16. Семечкин Н.И. Четыре элемента процесса убеждения. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2009/02/09/process\\_ubezhdenija.html](http://www.elitarium.ru/2009/02/09/process_ubezhdenija.html)

## **О ВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВАХ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ**

**Аннотация.** Описывается ряд аспектов исследования невербальных средств делового общения. Невербальные средства общения рассматриваются как важные аспекты деловой коммуникации.

**Ключевые слова:** деловое общение, невербальные средства общения, невербальная коммуникация, жесты, мимика, позы

Тема о невербальных средствах делового общения является довольно актуальной. По мнению психологов, в процессе взаимодействия людей 60–80% коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств и только 20–40% - за счет вербальных. А значит языком невербального общения необходимо уметь владеть профессионально. А. Пиз, например, утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств - 38%, мимики, жестов, позы - 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается [6].

Важно понимать, что иногда вербальное или невербальное сообщение воспринимается неверно только из-за того, что оно сопровождается «противоречивыми жестами».

Крайне важен учет мимики. Выражение лица нередко является главным показателем чувств говорящего. Как правило, положительные эмоции распознаются гораздо легче, чем отрицательные. Но даже легко распознаваемая мимика нередко бывает весьма кратковременной и для понимания требует специальной подготовки [1].

Американскими психологами Р. Экслайном и Л. Винтерсом было доказано, что взгляд связан с процессом формирования высказывания. Когда только человек формирует мысль, он чаще смотрит в сторону, «в пространство», когда мысль полностью готова – на собеседника. То, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера – только чтобы проверить его реакцию и заинтересованность. Слушающий в свою очередь больше смотрит в сторону говорящего.

Анализируя значение позы, важно уметь принимать правильную позу в той или иной ситуации общения, особенно при публичном выступлении. Считается, что это свидетельствует о профессионализме. Конечно, не имеет особого значения, если в беседе с друзьями вы сидите, развалившись на стуле, наваливаетесь всем телом на стол или подпираете дверной косяк. Но при публичном выступлении или в рамках переговоров умение держаться придает уверенность.

Чтобы быть понятым, человек должен соединить свои слова в предложения. То же и с жестами. Понимание согласованности жестов позволяет более точно видеть позицию собеседника. Читая жесты, мы осуществляем обратную связь, которая играет главную роль в целостном процессе взаимодействия. Можно понять,

как встречно то, что мы говорим, - с одобрением или враждебно, открыты слушатели или замкнуты, заняты самоконтролем или скучают.

Специалисты-коммуникаторы обращают пристальное внимание на инстинктивные проявления невербальной коммуникации. Отмечается, под каким углом человек поворачивает тело и куда (вперед или назад) наклоняется, отвечая на их вопросы. Так, например, судьи и адвокаты пристально изучают поведение истца и ответчика, отмечая, когда они на доли секунды отводят глаза в сторону при обсуждении важных спорных вопросов. Иногда адвокаты даже приглашают на заседание суда помощника, чья единственная задача – следить за поведением истца и ответчика и отмечать малейшие признаки беспокойства.

«Бессловесная» обратная связь может предупредить о том, что нужно изменить свое поведение, прервать контакт или сделать что-то другое, чтобы достичь нужного результата.

Дистанция, которую соблюдают люди при общении, тоже о многом может свидетельствовать. Отечественные и зарубежные психологи выделяют четыре зоны общения. В качестве примера можно привести пространственные зоны, выделяемые А. Пизом в книге «Язык телодвижений»:

- интимная зона (от 15 до 46 см). В эту зону человек разрешает проникать только тем, кто находится с ним в тесном эмоциональном контакте. Это дети, родители, супруги, родственники и близкие друзья;

- личная зона (от 46 до 1,2 м). На таком расстоянии происходит общение на официальных приемах и дружеских вечеринках;

- социальная зона (от 1,2 м до 3,6 м). Такую дистанцию выдерживают с посторонними людьми, с людьми, с которыми знакомы не очень хорошо;

- общественная зона (более 3,6 м). Такая дистанция выдерживается обычно при общении с большой группой людей, с аудиторией.

Естественно, что в конкретных ситуациях общения соблюдение дистанций зависит также от национальности, климатической зоны, места проживания, темперамента и других факторов.

Доктор психологических наук В.А. Лабунская отмечает, что «невербальное общение - это такой вид общения, для которого является характерным использование невербального поведения и невербальной коммуникации в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека. Невербальная коммуникация - это система символов, знаков, используемых для передачи сообщения и предназначенная для более полного его понимания, которая в некоторой степени независима от психологических и социально-психологических качеств личности, которая имеет достаточно четкий круг значений и может быть описана как специфическая знаковая система"[5].

По мнению автора статьи, невербальное общение – это разновидность передачи информации без использования речевых элементов. Человек может многое узнать о собеседнике, наблюдая за его мимикой, жестами, интонацией голоса. Иногда они могут сказать даже больше, чем слова. Невербальное общение может

играть огромную роль в рамках деловой коммуникации при условии его грамотного и профессионального применения.

Список использованных источников и литературы:

1. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
2. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
3. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
4. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
5. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). - Ростов: Изд-во Ростов, ун-та, 1986.
6. Пиз А. Язык телодвижений (как читать мысли по жестам). -- М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.

*Н. В. Авакова*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель - к.п.н., доцент О. В. Дивненко*

## **СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ЭТИКЕТА В СИСТЕМЕ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

**Аннотация.** Описывается актуальность знания международного этикета в системе деловых коммуникаций. Приводятся примеры правил этикетных норм в ряде стран – деловых партнеров РФ.

**Ключевые слова:** деловой этикет, межнациональное общение, межкультурные коммуникации

Деловой этикет – это комплекс (свод) норм и правил поведения людей в рамках делового общения, ориентированный на получение эффективного результата. При этом эффективный результат выражается в виде получения моральной и (или) материальной прибыли.

Деловой этикет определяет взаимоотношения между начальником и подчиненным, между сотрудниками компании и клиентами, а также включает в себя правила ведения деловой переписки, умение вести телефонные переговоры и обмениваться визитными карточками и многое другое.

По мнению ряда исследователей: «Этикет выполняет ряд функций, имеющих огромное значение для развития человека и общества. Его главные функции:

Нормативно-регулятивная. Правилами этикета устанавливаются определённые нормы, которые регулируют взаимоотношения между людьми.

Воспитательная. Нормы и правила этикета способствуют формированию

определённых качеств у детей и молодёжи.

Познавательная-информационная. Нормы и правила этикета побуждают к познанию окружающей действительности, совершенствованию знаний, умений и навыков как общегражданских, так и профессиональных.

Трансляционная (передача опыта). Заключается в консервации опыта традиционного поведения и передаче его из поколения в поколение» [5,1,3,4].

Для того что бы чувствовать себя уверенно, не бояться случайно обидеть собеседника (партнера), не сорвать деловую сделку или переговоры рекомендуется ознакомиться с правилами делового и общегражданского этикета.

Так, например, деловая встреча во Франции будет проходить скорее за обедом, чем за ужином. О бизнесе заговорят не раньше, чем подадут кофе или десерт, а до этого можно поговорить о культуре или искусстве, вполне допустимо касаться проблем личной жизни.

Французские деловые люди готовятся к предстоящим переговорам основательно, досконально изучают все аспекты и поступающие предложения. При этом они очень осторожны.

Многие французы говорят по-английски, но если Вы выучите несколько французских фраз и произнесете их, то это будет неплохим вкладом в развитие Ваших отношений.

Французы ориентируются на поддержание отношений в будущем, поэтому будут стараться «подружиться» со своими партнерами.

При общении с ними возможны ситуации, когда противоположные точки зрения могут явиться предметом спора. Считается, что если во Франции россиянин удостоился чести быть приглашенным на ужин, то это можно считать крупной победой.

Приходя на ужин, принято приносить подарок - хорошее шампанское конфеты, цветы.

*В Израиле* приветствуют и прощаются обычно одним и тем же словом «шалом». Здесь мало обращают внимания на титулы и звания. В Израиле, еще легче и быстрее, чем в США, переходят на обращение по имени вскоре после знакомства.

Как и обращение, форма одежды в значительной степени упрощена. Одеваются здесь довольно просто и скромно. О деловой встрече договариваться стоит заранее. Необходимо быть пунктуальным, хотя сами израильтяне допускают порой опоздания.

Следует помнить о религиозных особенностях. Так, ортодоксальные евреи обязательно соблюдают шабот — субботу, которая длится сутки, начиная с заката солнца в пятницу и до заката солнца в субботу. В это время не разрешается работать» [6].

При ведении бизнеса в Германии крайне учитывается пунктуальность. Даже небольшое опоздание на 10-15 минут может служить помехой в налаживании деловых отношений. Если опоздание неизбежно, нужно обязательно позвонить и предупредить вашего потенциального партнера. Более того, необходимо объяснить уважительную причину опоздания. Следует избегать назначе-

ния встреч на пятницу после 14.00-15.00 часов – многие компании в это время уже не работают.

Комплименты в немецком бизнесе не приемлемы, и особенно от малознакомых людей будут восприняты с подозрением.

Домой к себе деловых партнеров приглашают редко. Если такое произойдет, непременно принесите хозяйке дома цветы. Могут пригласить в ресторан, но имейте в виду, что счета в ресторане часто оплачиваются приглашающими и гостями раздельно; бокалы поднимают после того, как хозяева произнесут приветствия. Деловые подарки не имеют большого распространения. Возможны сувениры, связанные с вашей фирмой» [7].

Можно сделать вывод, что особенности делового этикета у разных народов оказывают существенное влияние на характер отношений между людьми, возникающих в процессе их совместного времяпровождения.

Незнание национальных особенностей делового этикета может произвести на партнёров нежелательное впечатление, затруднить взаимодействие как на стадии переговорного процесса, так и при реализации тех или иных совместных проектов. Очень важно не «задеть» чувства собеседника или ввести его в недоумение.

Понимание значения делового этикета крайне важно для развития межкультурных и межнациональных деловых коммуникаций.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Головлева Е.Л., Дивненко О.В., Журко В.И. Основы формирования межкультурной компетентности у молодежи. – М.: Институт международных социально-гуманитарных связей, 2005.
2. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
3. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
4. Дивненко О. В., Головлева Е.Л. Межкультурные особенности деловой коммуникации. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2009.
5. Матолыгина Н.В., Руглова Л.В. Профессиональная этика и этикет в сфере сервиса. – СПб, 2013.
6. Соловьев Э.Я. Современный этикет и деловой протокол. – М.: Ось-89, 1998.
7. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей – М.: Анкид, 1994.
8. Южин В. Энциклопедия этикета. – М., 2007.

## **ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО И ОРАТОРСКОГО СТРАХОВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**

**Аннотация:** Даются характеристики коммуникативного и ораторского страхов. Описываются методы и техники предотвращения данных страхов. Делается акцент на важности минимизации страхов в рамках делового общения.

**Ключевые слова:** деловое общение, деловая коммуникация, коммуникативный страх, ораторский страх, страх и его предотвращение

Феномен «коммуникативного страха» и его изучение крайне важно для делового и межличностного общения [4]. Однако, изначально нужно разобраться в том, что такое «страх». Многие века люди пытаются ответить на этот волнующий их вопрос.

Феномен страха, встречающийся практически у всех здоровых людей, врачи определяют как неприятное эмоциональное состояние человека. Как правило, основу чувства страха образует определенный мотив, направленный на желание предотвратить какое-либо нежелательное событие. При чувстве страха наблюдаются различные вегетативные симптомы: беспокойство, неуверенность, возбуждение, повышение частоты пульса и дыхания, усиление деятельности кишечника и мочевого пузыря, тошнота, потливость, дрожь.

С философской точки зрения страха в реальности не существует. Индийский философ Джагги Васудев считает, что «Наши страхи связаны с тем, что произойдет в будущем, следовательно, мы боимся того, чего не существует, а если мы боимся несуществующего, то наши страхи вымышлены» [1].

С данным мнением можно согласиться. Рассмотрим страх перед началом деловой беседы. В сознании человека возникают негативные мысли: «А что они обо мне подумают?», «А будут ли они слушать мою информацию?», «А вдруг я буду им неприятен?» «А вдруг мне зададут вопрос, на который у меня нет ответа?».

Дивненко О. [4, 5] описывает коммуникативный страх через подготовительные вопросы и ответы на них:

- Все ли могут одинаково быстро и эффективно наладить коммуникационный процесс с незнакомым человеком? Конечно, нет;

- Все ли мы говорим одинаково, красиво, интересно, доступно? Конечно, нет;

- Каждому ли из нас удастся сразу наладить отношение с аудиторией и

поддерживать интерес к своей речи на протяжении всего выступления? Конечно, нет.

В связи с этим следует разобраться в понятии «коммуникативного страха», который в свою очередь является одной из объективных причин неудачных коммуникаций.

Под коммуникативным страхом понимается состояние личности, характеризующиеся необоснованным страхом перед партнером, невозможностью «взять себя в руки», улавливать логическую цепочку разговора. Причиной возникновения коммуникативного страха множество. Одной из самых объективных является отсутствие опыта при налаживании коммуникаций, конечно, имеются и другие причины, такие как страх перед человеком старше себя по возрасту, выше по положению, образованию, званию и даже росту.

Корень проявления таких особенностей возникновения коммуникативного страха кроется в различных проблемах и комплексах человека. Психологам, изучающим сферу бизнеса, управления, менеджмента в целом, чаще других выделяются следующие «страхи» [6, 7]:

- Страх не справиться с работой;
- Страх допустить ошибку;
- Страх потерять работу;
- Страх быть обойденным другим;
- Страх потерять собственное «Я».

Рассматривая феномен «коммуникативного страха», нельзя не обратить внимания на ораторский страх, включающий следующие аспекты:

### **1. Страх неудачи в целом.**

Что нам поможет в борьбе с ним? Актеры используют несколько приемов, помогающих им не волноваться перед выступлением, думая о возможной неудаче. В первую очередь, они находят спасение в концентрации на существе роли и на действиях (внутренних и внешних), которые им предстоит произвести на сцене. Лучший способ отвлечься от того, что внушает страх – увлечь себя чем-то другим.

Страх неудачи уходит на второй план сознания и уже не мешает работе. Еще один способ преодоления этого страха – физическая нагрузка (приседания, бег по ступенькам), помогающие сбросить излишки адреналина. Так же за кулисами можно часто услышать, как актеры рассказывают друг другу смешные истории и анекдоты: смех противоположен страху, к тому же к зрителю нужно выходить только в хорошем настроении, приподнятом расположении духа.

### **2. Страх выглядеть смешным.**

Свойственно тем видам публичных выступлений, которые предполагают прямой контакт с публикой. Очень помогает посмотреть на ситуацию с юмором.

### **3. Страх забыть текст.**

Ораторам учить текст не нужно. Нужно знать концепцию, план. Чтобы

не забыть, собственно говоря, сам план, можно кратко записать в виде схемы его на листе бумаги. Смотреть в бумагу постоянно – не рекомендуется, однако 3-4 раза за выступление подсмотреть в такой лист помехой восприятию выступления не будет.

Также исследователи выделяют следующие способы устранения ораторского страха:

#### Подготовьтесь и прорепетируйте

В первую очередь нужно тщательно проанализировать своих слушателей. Боязнь выступлений зачастую является тандемом нескольких фобий. На человека оказывает немалое негативное влияние страх перед неизвестным. Чтобы избавиться от него, следует заранее узнать, где и перед какой аудиторией вам предстоит продемонстрировать свое ораторское искусство. Проанализируйте, насколько это возможно, сколько человек вас будут слушать, какие у них интересы и жизненные позиции, что они ожидают от выступающего, и какую реакцию вы хотите от них получить. Нужно помнить, что преодоление страха публичных выступлений неразрывно связано с вашей информированностью.

Понимание того, кто будет вас слушать, сведет на нет фактор неизвестности.

По окончании написания текста выступления и приготовления других дополнительных материалов подумайте о том, какие вопросы вам могут задать слушатели. Если вы планируете презентовать данные в виде графиков и диаграмм, имеет смысл проверить актуальность и корректность каждой цифры. Думайте о том, чтобы любому вашему тезису соответствовал весомый аргумент.

#### Успокойтесь

Если вы не имеете понятия, как преодолеть страх перед публичными выступлениями и расслабиться, можете использовать следующие упражнения, которые помогут снять напряжение.

Техника медитации включает известный прием, который носит название осознанного дыхания. Суть метода заключается в фокусировании вашего внимания на вдохе и выдохе. При этом дышать следует глубоко, задерживая на несколько секунд дыхание. В процессе выдоха нужно считать про себя от 1 до 5. Этот метод помогает снять напряжение и расслабиться. Выполнять упражнение стоит не менее пяти минут.

Напрягите каждый мускул вашего тела и пробудьте в этом состоянии в течение пяти секунд. Затем расслабьтесь и повторите данную процедуру еще несколько раз. Если вам позволяют условия, пройдите быстрым темпом по помещению или улице, присядьте несколько раз или отождмитесь от пола.

#### Найдите поддержку

В том случае, если среди слушателей есть ваши знакомые или друзья, попросите их всячески поддержать вас. Любой тактильный контакт пойдет вам на пользу, как бы это ни было удивительно. Это может быть дружеское рукопожатие, похлопывание по плечу или даже теплые объятия.

Перед тем, как начать свое выступление, поищите среди присутствующих знакомое лицо. Если в рядах слушателей нет близких людей, найдите человека с одобряющим выражением лица. Улыбка и позитив в ваш адрес помогут вам справиться с неуверенностью.

#### Продумайте невербальную часть выступления

Не стоит недооценивать важность невербальной части вашего выступления. Интересно, что около 60% информации каждый из нас потребляет именно из невербальных источников. Если словами можно ввести кого-то в заблуждение, то ваши жесты на подсознательном уровне будут прочитаны аудиторией правильно. Внешний вид выступающего, расстояние до него, тембр голоса, манера повествования, мимика и интонация относятся к невербальной коммуникации.

Продумывая свой внешний вид перед выступлением, стоит учитывать, что любое сходство со среднестатистическим слушателем играет вам на руку, поскольку увеличивает влияние на аудиторию. Это относится к одежде, причёске, украшениям и манерам. Если люди воспримут вас как своего, то ваши слова будут цениться выше. При этом артикуляция и дикция речи должны быть проработаны выступающим до выступления.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что избавиться от фобий в деловом и межличностном общении можно при очень кропотливой постоянной работе над собой. Необходимо практиковаться в своем кругу друзей, знакомых, а затем переходить на аудитории незнакомых людей. Ораторский и коммуникативный страх – состояния, которые необходимо и нужно минимизировать в рамках деловой коммуникации.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Васудев Д. Рассуждение о природе страха // <https://lifehacker.ru/2013/03/11/video-v-realnosti-strakha-net>
2. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
3. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
4. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
5. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
6. Как побороть страх перед выступлением // [constructor.ru/psixologiya/kak-poborot-strax-publichnyx-vystuplenij.html](http://constructor.ru/psixologiya/kak-poborot-strax-publichnyx-vystuplenij.html)
7. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса 2013.
8. Страхи оратора // [act-tech.ru/straxi-oratora](http://act-tech.ru/straxi-oratora)

*О. В. Дивненко  
к.п.н., доцент  
Национальный институт бизнеса  
Д. А. Горский,  
бизнес-тренер, преподаватель программы  
МВА РЭУ имени Г. В. Плеханова*

## **РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ БИЗНЕС-СТРУКТУР В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**Аннотация.** Статья посвящена психологическим аспектам развития профессиональных компетенций сотрудников бизнес-структур с целью повышения производительности труда. Анализируются подходы к компетенциям и компетентности специалистов в сфере психологии бизнеса и управления. Рассматриваются технический (экспертный), индивидуально-личностный, социально-психологический, креативный и общекультурный компоненты в структуре профессиональной компетентности современного специалиста.

**Ключевые слова:** производительность труда, психологическая практика, компетенция, компетентность, профессиональная компетентность, профессиональные компетенции, компоненты структуры профессиональной компетентности специалиста.

По данным ОЭСР, наша страна находится на 40 месте по производительности труда в расчёте на одного занятого. В 2014 г. уровень производительности труда в РФ составлял 38% уровня США и 28% от уровня Люксембурга. В 2015 и 2016 гг. этот разрыв только увеличивался<sup>1</sup>. Проблему понимают на самых верхних этажах российской власти. Есть Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г., в котором Правительству России предписано принять меры по повышению производительности труда в 1,5 раза к 2018 г. относительно уровня 2011 г.

Во властных структурах и предпринимательских объединениях созданы рабочие группы по поиску путей решения данной проблемы, на регулярной основе проводятся мероприятия с привлечением экспертного сообщества. Повышение производительности труда стало по-настоящему актуальной задачей как для власти и бизнеса, так и для российского общества в целом, потому что она выступает важным фактором повышения конкурентоспособности российской экономики и преодоления отставания от развитых стран.

Основными способами повышения производительности труда специалисты справедливо считают техническое перевооружение производства, внедрение передовых информационно-коммуникационных технологий, налоговое стимулирование, совершенствование практики корпоративного управления

---

<sup>1</sup> Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни//Аналитический вестник Совета Федерации. №29 (628). 2016.

предприятиями, корректировку действующего законодательства (в частности, трудового) и другие преимущественно «технократические» и «бюрократические» инструменты.

Не отрицая значимости данных инструментов, хотелось бы заострить внимание на роли человеческого капитала в деле повышения производительности труда в современных условиях, в том числе развитие профессиональных компетенций сотрудников.

Прежде всего, хотелось бы подчеркнуть, что современная среда ведения бизнеса характеризуется такими важными свойствами, как высокий уровень неопределённости, динамичность и слабая прогнозируемость. И хотя адепты big data утверждают, что благодаря современной прескриптивной (или «предписывающей») информационной аналитике уже сейчас существует возможность автоматически делать качественные прогнозы и на их основе предлагать конкретные технологические, социальные, политические и бизнес-решения<sup>1</sup>, всё же роль случайных событий («чёрных лебедей» в терминологии Н.Талеба) остаётся чрезвычайно высокой в деле достижения успеха.

В любом случае, внедрением новых технологий и остальными мерами по повышению производительности труда на предприятиях будут заниматься конкретные люди – руководители и сотрудники. От их экспертных знаний, мотивации к изменениям, гибкости, адаптивности, инициативности и ответственности и будут зависеть успех или провал организационных преобразований. Таким образом, особое значение для повышения производительности труда имеет уровень развития профессиональных компетенций сотрудников.

Считается, что термин «компетенции» применительно к психологической практике впервые использовал Д.МакКлелланд, опубликовавший в 1973 г. статью под названием «Testing for competence rather than intelligence» («Тестировать компетенции, а не интеллект») в журнале «American Psychologist». Учёного не устраивали господствовавшие в тот период в науке и организационной практике академические тесты способностей и знаний предметной области, поскольку они не могли достоверно прогнозировать эффективность человека в работе или успех в жизни, а также содержали в себе значительный элемент предубеждений против различного рода меньшинств (женщин, некоторых этнических и расовых групп, людей низкого социально-экономического статуса). По мнению Д.МакКлелланда, для более точного прогнозирования успешного выполнения сотрудником определённой работы необходимо провести её тщательный анализ, выделить ключевые составляющие и оценить действия человека по её выполнению.

В настоящее время в рядах исследователей нет единого понимания понятия «компетенция». Р.Бояцис определяет компетенцию как основную характеристику личности, лежащую в основе эффективного выполнения работы. При-

---

<sup>1</sup> Бондарь Ю. Алгоритмы против «чёрных лебедей»: как большие данные могут опровергнуть Нассима Талеба//[http://hbr-russia.ru/management/prinyatie-resheniy/p19521/?utm\\_source=email\\_hbr-editorial&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=22-issue-2017-03-24&utm\\_content=title\\_6](http://hbr-russia.ru/management/prinyatie-resheniy/p19521/?utm_source=email_hbr-editorial&utm_medium=email&utm_campaign=22-issue-2017-03-24&utm_content=title_6) (дата обращения 24.03.2017)

чём, это могут быть «мотив, черта, навык, аспект представления человека о самом себе или своей социальной роли, а также знания, которыми он пользуется»<sup>1</sup>.

По мнению Лайла и Сайна Спенсеров компетенция есть «базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или в других ситуациях»<sup>2</sup>. То есть, компетенция, по их мнению, содержит в себе такие важные компоненты, как устойчивое поведение индивида в большинстве рабочих ситуаций, автоматическое проявление этого поведения каждый раз в ответ на определённый рабочий стимул, а также наличие инструмента (критериев), позволяющего выяснить, насколько данное поведение было эффективным.

Отечественный специалист Е.И. Барышникова определяет компетенции как «набор поведенческих стереотипов, которые представляют собой факторы успешности на определённой позиции в компании и помогают человеку добиваться высоких результатов в работе»<sup>3</sup>.

Британский психолог Дж.Равен обращает внимание на важность мотивации в развитии компетенций. По его мнению, «поведение определяется мотивацией гораздо больше, чем способностями. Основная задача психологов, педагогов и руководителей – сосредоточить свои усилия на оценке мотивации. Мотивацию в первую очередь определяют личные ценности, социальные и политические убеждения и мнения, а также представления человека о том, какое место он сам и другие занимают в обществе и в составляющих его организациях. Дальнейший анализ показывает, что психологам нет смысла оценивать способности в отрыве от ценностей, представлений и ожиданий. Таким образом, оценка приоритетов и ценностей должна быть не периферической, а центральной задачей психологического обеспечения педагогической практики, повышения квалификации персонала и управления кадрами»<sup>4</sup>.

Несмотря на наличие существенных различий в представленном кратком обзоре определений понятия «компетенция», можно выделить общие характеристики, объединяющие представителей разных подходов:

- наличие некоего набора базовых знаний, умений и навыков, необходимых для успешного выполнения работы,
- определённые поведенческие факторы успешности,
- конкретные действия сотрудников, способствующие качественному выполнению работы,
- мотивация сотрудника к эффективному достижению поставленных целей,
- критерии оценки успешности выполнения работы.

Компетенции тесно связаны с компетентностью. Не вдаваясь в подробности различных представлений на эту тему, поскольку они не принципиальны

---

<sup>1</sup> Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. – М., 2008.

<sup>2</sup> Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе. – М., 2005. – с.9.

<sup>3</sup> Барышникова Е. И. Оценка персонала методом ассесмент-центра. Лучшие HR-стратегии. – М., 2013. - с. 57.

<sup>4</sup> Равен Дж. Компетентность в современном обществе. – М., 2002.

для целей настоящей статьи, отметим, что компетентность – это способность индивида использовать компетенции для эффективного достижения личных, профессиональных и организационных целей.

Что же представляет собой компетентность профессиональная? По нашему мнению, *профессиональная компетентность* – это сложное комплексное образование, состоящее из прав и полномочий сотрудника, его мотивов, определённых компонентов, способствующих эффективному выполнению должностных обязанностей на уровне высоких достижений, а также критериев их оценки. Сотрудник не сможет демонстрировать высокую производительность труда, если он не наделён соответствующими ресурсами или полномочиями, не мотивирован к достижению качественного результата и не имеет (не знает) критериев, по которым его деятельность будет оцениваться. Вместе с тем, для успешного выполнения профессиональных обязанностей и реализации личных и организационных целей, сотрудники должны обладать определёнными знаниями, умениями и навыками, причём не только в сфере, относящейся исключительно к их профессиональной деятельности. Необходимо более подробно остановиться на этих знаниях, умениях и навыках, или, говоря иными словами, на *ключевых компонентах* профессиональной компетентности.

Исследование, проведённое The Boston Consulting Group (BCG), позволило выделить 16 видов знаний, умений и навыков (компонентов), важных для абсолютно всех сотрудников в современных условиях ведения бизнеса. Все компоненты можно разделить на три категории: базовые навыки, компетенции и черты личности.

*Базовые навыки* помогают решать повседневные задачи. К ним относятся:

- навыки чтения и письма,
- математические навыки,
- финансовая грамотность,
- естественно-научные знания,
- грамотность в сфере информационно-компьютерных технологий,
- культурная и гражданская грамотность.

*Компетенции* помогают решать более сложные задачи. Это:

- критическое мышление,
- творческое мышление,
- умение общаться,
- умение работать в коллективе.

К *чертам характера*, важным для адаптации к изменениям окружающей среды, относятся:

- любознательность,
- инициативность,
- настойчивость,
- способность адаптироваться,
- лидерские качества,

– социальная и культурная осведомлённость<sup>1</sup>.

По нашему мнению, в структуре профессиональной компетентности современного специалиста обязательно должны быть представлены такие компоненты, как технический (экспертный), индивидуально-личностный, социально-психологический, креативный и общекультурный.

*Технический (экспертный) компонент* профессиональной компетентности включает в себя экспертные знания и навыки человека в конкретной профессиональной сфере и смежных с ней областях. Это, например, уровень основного и дополнительного образования, степень овладения рабочими умениями и навыками, позволяющими легко и непринуждённо («автоматически») выполнять свои профессиональные обязанности, способность свободно ориентироваться в профессиональном и организационном окружении и другие важные элементы.

*Индивидуально-личностный компонент* содержит такие важные элементы, как личностная и профессиональная саморефлексия человека, способность к самоанализу, лидерские навыки, стрессоустойчивость, уровень развития «умственного» (когнитивного) интеллекта, инициативность и ответственность, способность к самостоятельному целеполаганию и самомотивации и ряд других важных элементов, способствующих качественному выполнению профессиональных обязанностей.

Под *социально-психологическим компонентом* профессиональной компетентности понимается наличие и степень выраженности у человека коммуникативных навыков, уровень развития эмоционального интеллекта, способность к сотрудничеству и командной работе, умение конструктивно решать конфликты, уровень лояльности к организации и степень вовлеченности в происходящие в ней процессы, а также ряд других качеств.

Три перечисленных выше компонента представляют собой некий «минимальный» набор компетенций, необходимый для успешного выполнения человеком своих профессиональных обязанностей и достижения им личных, профессиональных и организационных целей. Вместе с тем, современная среда ведения бизнеса настоятельно требует от человека развитых творческих способностей и понимания культурного контекста происходящих в организации и в её окружении процессов. То есть речь идёт о креативном и общекультурном компонентах профессиональной компетентности.

Креативный компонент профессиональной компетентности должен включать в себя гибкость мышления, открытость индивида новому опыту, обучаемость, адаптивность, способность брать на себя инициативу при решении разнообразных задач в условиях неизвестности и неопределённости, умение выходить за рамки привычных автоматизированных действий, шаблонов и стереотипов, готовность к разумному риску и продуцированию новых, в том числе нестандартных, идей, подходов и решений.

Считаем важным особо выделить в структуре профессиональных компетенций общекультурный компонент. Дело в том, что культура практически

---

<sup>1</sup> Горелова Е. Навыки, которые помогут сделать карьеру в XXI веке//Ведомости. – 31.3.2015.

представляет собой ткань любой организации как на микро-, так и на макро-уровне: от культуры поведения отдельного сотрудника – до отраслевой и национальной деловой культуры. Кроме того, в глобализированном мире многонациональные коллективы и межстрановые бизнес-контакты давно стали обыденностью, частью повседневной жизни и деятельности.

Известный британский исследователь кросс-культурных проблем бизнеса Р.Льюис так обосновывает роль культурного детерминизма в успешности деятельности и поведении индивида: «Человеческое поведение, как в обществе, так и в бизнесе, существенно отличается в разных концах света; оно подвержено влиянию множества факторов: генетика, политика, экономика и религия лишь некоторые из них. В 2001 г. учёные обнаружили, что все человеческие гены практически одинаковы (наши гены на 99,9% совпадают с генами других людей), поэтому теория генетического детерминизма сильно сдала свои позиции. Теории экономического детерминизма (в том числе и марксизма) тоже доказали свою несостоятельность в последние десятилетия XX в., оставив тем самым культурный детерминизм в качестве единственного и доминирующего мотива нашего поведения»<sup>1</sup>.

Без понимания сотрудником культурного контекста и умения учитывать его в деятельности невозможно эффективное выполнение своих профессиональных обязанностей. *Общекультурный компонент* профессиональной компетентности должен включать в себя такие элементы, как понимание этнических, гендерных, поколенческих, религиозных и иных культурных различий людей, знание ключевых психологических измерений культур, умение работать в условиях культурного многообразия, конструктивно решать межкультурные конфликты, самостоятельно повышать собственный уровень культурной осведомлённости.

Итак, очевидно, что профессиональные компетенции необходимы для успешного функционирования как индивидов, так и организаций. Поэтому для последних принципиально важно в перспективе найти ответы на следующие вопросы:

– Как развивать профессиональные компетенции и доводить их до уровня, способствующего эффективному, высокопроизводительному выполнению человеком своих профессиональных обязанностей в условиях динамичной внешней среды?

– Какие инструменты являются наиболее эффективными для формирования и совершенствования профессиональных компетенций руководителей и сотрудников?

#### Список использованных источников и литературы:

1. Барышникова Е.И. Оценка персонала методом ассесмент-центра. Лучшие HR-стратегии. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

---

<sup>1</sup> Льюис Р. Столкновение команд. Успешное управление международной командой. – М., 2013. – с.19.

2. Бондарь Ю. Алгоритмы против «чёрных лебедей»: как большие данные могут опровергнуть Нассима Талеба//[http://hbr-russia.ru/management/prinyatie-resheniy/p19521/?utm\\_source=email\\_hbr-editorial&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=22-issue-2017-03-24&utm\\_content=title\\_6](http://hbr-russia.ru/management/prinyatie-resheniy/p19521/?utm_source=email_hbr-editorial&utm_medium=email&utm_campaign=22-issue-2017-03-24&utm_content=title_6) (Дата обращения: 24.03.2017).

3. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. – М.: НИРРО, 2008.

4. Горелова Е. Навыки, которые помогут сделать карьеру в XXI веке//Ведомости. – 31.3.2015.

5. Горский Д.А. Коммуникативная компетентность персонала как ключевой фактор эффективности компаний в условиях современного рынка//Высшее образование для XXI века: X Международная научная конференция. Москва. 14-16 ноября 2013 г.: Доклады и материалы. Симпозиум. Формирование коммуникативной компетентности/отв. ред. Р.Т.Мухаев. – М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2013. – с. 24-30.

6. Горский Д.А., Дивненко О.В. Психологические аспекты деятельности представителей сопровождающих профессий в системе менеджмента высшего звена // Материалы Ежегодной научно-практической конференции «Социально-гуманитарные коммуникации в системе современных международных отношений». Декабрь 2015 года – Июнь 2016 года. Научные сессии 1,2,3. Сборник научных статей и тезисов докладов. – М.: ИМСГС, 2016. – с.49-54.

7. Дивненко О.В. Об исследовании трансформаций руководителей высшего звена в условиях кризиса и неопределенности // Наука, техника и образования. 2014. № 1 (1).С.122 -126.

8. Льюис Р. Столкновение команд. Успешное управление международной компанией. – М.: Инфотропик Медиа, 2013.

9. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни//Аналитический вестник Совета Федерации. №29 (628). 2016.

10. Равен Дж. Компетентность в современном обществе. – М.: Когито-центр, 2002.

11. Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе. – М.: НИРРО, 2005.

## **ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ: ТИПЫ, СТРУКТУРА, АКТУАЛЬНОСТЬ**

**Аннотация.** Даются характеристики основных типов деловых переговоров. Рассматривается структура переговорного процесса. Обращается внимание на важность переговорного процесса в процессе деловой коммуникации.

**Ключевые слова:** деловое общение, деловые переговоры, переговорный процесс, типы деловых переговоров, структура переговорного процесса

Переговоры являются неотъемлемой частью деловой коммуникации. Так, сотрудник обсуждает с начальником свое повышение по службе; бизнесмен договаривается о поставке товаров с менеджером другой компании; группа нефтяных компаний планирует совместное предприятие по разведке морских месторождений нефти. Городской чиновник встречается с профсоюзными лидерами с целью предотвратить забастовку работников транзитных служб. Все это переговоры [7].

Как считает О. В. Дивненко, переговорный процесс — неотъемлемый элемент деловых отношений, включающий в себя поиск соглашения между деловыми партнерами, заинтересованными в сотрудничестве, и вместе с тем имеющими свои специфические интересы. В ходе переговоров происходит продолжительное общение между сторонами с различающимися и пересекающимися интересами, в результате которого они или достигают соглашения, или нет, в зависимости от ожидаемых ими последствий [1,2,3].

Существует достаточное количество классификаций видов переговоров. Рассмотрим одну из наиболее распространенных предложенных исследователями по критерию «поведение участников переговоров». В данном случае переговоры делятся на 3 вида – «жесткие», «мягкие» и стратегические [1,2].

Под «жесткими» переговорами понимается четко структурированное поведение участников, где одна сторона может именоваться «агрессор», а другая – «жертва». Безусловно, эти термины относительные и не носят прямого значения.

Мягкие переговоры чаще всего используются в случаях, когда партнеры мало знакомы друг с другом, не знают особенностей, плюсов и минусов ведения бизнеса.

Стратегические переговоры считаются самыми эффективными, поскольку на первое место ставится дело, и под результатом понимается стратегия «выигрыш-выигрыш». Четко рассматриваются обоюдные интересы, перспективы, ни каким образом не рассматриваются позиции «может быть», «попробуем», «болезненность сотрудников».

Рассматривая структуру переговоров, отметим, что в данном случае

необходимо определиться в понятиях. Под переговорами понимается непосредственно процесс взаимодействия партнеров в таких четко указанных критериях как время и место.

Исследователи считают, что переговорный процесс включает три основные стадии:

1 стадия – подготовка к переговорам;

2 стадия – проведение переговоров;

3 стадия – мероприятия по внедрению решений, принятых на переговорах.

То есть переговоры являются частью переговорного процесса [4]. В классической схеме ряд авторов рассматривают восемь основных стадий переговорного процесса:

I. Подготовка к переговорам;

II. Начало беседы, вход в контакт;

III. Передача информации;

IV. Убеждение и аргументирование;

V. Нейтрализация возражений;

VI. Поиск компромисса;

VII. Принятие решений и подведение итогов;

VIII. Оценка результатов переговоров [4].

На всем протяжении переговорного процесса, начиная с его планирования и до завершения, необходимо создавать благоприятный морально-психологический климат, исключающий конфронтацию и способствующий успешному проведению переговоров. В процессе переговоров нужно демонстрировать уважение к партнеру и к авторитету фирмы, которую он представляет.

Для эффективности переговоров существует множество планов, моделей, приемов. Чаще всего исследователи и практики дают следующие советы:

1. Во время установления контакта создайте доверительную, открытую атмосферу. Демонстрируйте дружеское отношение к партнеру и реальную заинтересованность в сотрудничестве.

2. Обозначьте свои начальные позиции и выясните обоюдные интересы. Выскажите собственную позицию и дайте возможность высказаться деловому партнеру.

3. Откажитесь от жесткой фиксации па собственной позиции, от силового давления и нападков на личность оппонента. Пусть вашим общим принципом станет "Мы вместе против исходной проблемы".

4. Найдите общие (совпадающие) и отличающиеся интересы, сформулируйте их. Вербализируйте готовность пойти на уступки.

5. Обсудите несовпадающие интересы. Уступите по второстепенным вопросам, подводя партнера к нужной вам цели при помощи его же аргументов и шкалы приоритетов.

6. Примите общее решение. Подпишите договор. Пожмите друг другу руки. Мы рассмотрели технику ведения переговоров. Но не менее значима и этика переговоров.

Для достижения успехов в переговорах можно так же использовать пере-

говорные приемы и хитрости. Они могут применяться как на отдельном этапе, например при обсуждении определенного вопроса, так и в отношении переговоров в целом. Переговорщику необходимо уметь распознавать, когда по отношению к нему применяется тот или иной прием. Ряд ситуаций предлагает О. Евтихов [6]:

#### 1. Постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов

Этот тактический (процессуальный) прием предлагает сначала обсудить наиболее легкие вопросы. Их решение оказывает положительное психологическое воздействие на участников переговоров, демонстрирует возможность достижения договоренностей.

#### 2. Разделение проблемы на отдельные составляющие

Этот прием также относится к категории процессуальных, и его суть заключается в том, что сложная проблема раскладывается на отдельные составляющие элементы. После этого участники переговоров оценивают, возможно ли достижение договоренности по каждому элементу в отдельности. Если нет, то, может быть, целесообразно вынести некоторые из них «за скобки», иными словами — не рассматривать. Конечно, в этих условиях не будет достигнуто всеобъемлющего соглашения, однако в целом ряде случаев наличие такого частичного соглашения будет значительным шагом вперед по сравнению с отсутствием какой бы ни было договоренности. Обычно этот прием применяется на переговорах по урегулированию конфликтных ситуаций.

#### 3. Пакетирование

При использовании этого приема несколько предложений или вопросов увязываются и предлагаются к рассмотрению в виде «пакета», то есть обсуждению подлежат не отдельные предложения или вопросы, а их комплекс. Нередко прием пакетирования предполагает увязывание привлекательных и малопривлекательных предложений в один «пакет». Иногда «пакет» предлагается в самом начале переговоров, если стороны хорошо знают друг друга. Деловые предложения, обсуждаемые с партнером, предполагают обмен уступок и увязку их в «пакете».

#### 4. Максимальное завышение первоначальных требований

Суть приема состоит в том, чтобы первоначально запросить как можно больше. Часто этот прием предусматривает включение в повестку дня таких пунктов, от которых впоследствии можно безболезненно отказаться, выдавая это за уступку и ожидая аналогичных шагов от партнера по переговорам. Вышеназванный прием часто приводит к отрицательным последствиям. Подобное поведение вызывает недоверие, да и современные методы оценки потенциала сторон оставляют мало возможностей для его использования.

#### 5. Выдвижение дополнительных положений

Сущность этого приема состоит в том, что после достижения общего соглашения вводятся дополнительные положения, которые могут иметь существенное значение. Предполагается, что партнер, будучи крайне заинтересован в подписании достигнутых договоренностей, пойдет на уступки и в отношении дополнительных положений. В случае если означенный прием применяется

другой стороной, следует иметь в виду два способа предотвращения негативных последствий. Первый из них заключается в анализе всей совокупности дополнений. Предложите другой стороне изложить полный список их дополнений и запишите их. Дайте оценку им в целом и решите, приемлемо ли соглашение с дополнениями или нет. В последнем случае вы прекращаете переговоры.

Вторым способом является отказ. Установив, что предлагаемые дополнения вас не устраивают, заявите об этом открыто, покажите, что вы поняли примененный прием и поэтому рассматриваете достигнутое соглашение как окончательное без всяких дополнений. После этого ждите ответа. И хотя другая сторона вынуждена будет занять оборонительную позицию, попытаться доказать обоснованность предложенных ею дополнений, возможно, она от них откажется. В ином случае вы можете поставить под вопрос достигнутое ранее соглашение.

#### 6. «Мое окончательное предложение»

Участник выдвигает нечто близкое к ультиматуму: «Вот мое окончательное предложение. Никаких новых уступок не будет». В таком случае важно определить, идет ли речь на самом деле об окончательном предложении или же это просто трюк. Выяснить это не очень трудно. Если вы считаете, что достигнутый результат вас в целом устраивает, то можно принять «окончательное предложение» и завершить переговоры. Если же результат вас не удовлетворяет, то попросту игнорируйте «окончательное предложение» и продолжайте обсуждение, настаивая на принятии необходимых вам изменений в позиции контрагента. При этом не следует даже упоминать слова «окончательное решение», как будто их не было.

#### 7. «Убийственные» вопросы

При умелом использовании это весьма эффективный прием. Пример: «Считаете ли вы, что этот вопрос может быть предметом переговоров?» или: «Является ли ваше предложение окончательным?» Такие вопросы дают результат в том случае, если другая сторона его не ожидает и не готова дать на него ответ. Цель этого приема — разрушить тщательно разработанную позицию, которой руководствуется ваш партнер, поставить его в невыгодное положение, побудив оправдываться или предоставить информацию, которую он предпочитал оставить в тайне.

#### 8. Ошибка

В этом случае подразумеваются сознательно допущенные ошибки, сделанные для того, чтобы получить те или иные преимущества. Например, при формулировании письменного текста сознательно меняют некоторые его положения. В случае обнаружения ссылаются на то, что это ошибка техническая. Или при осуществлении соглашения ссылаются на то, что при его составлении были допущены ошибки и некоторые положения следует понимать иначе, чем записано. При обнаружении ошибки в процессе согласования необходимо требовать ее устранения до подписания протокола (решения, договора).

Таким образом, тема переговоров актуальна для экономистов, изучающих деловое общение, тем, что при правильном использовании знаний струк-

туры переговоров, понимании типа переговоров можно говорить об эффективном взаимодействии с партнерами.

Список использованных источников и литературы:

1. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
2. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
3. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
4. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
5. Добротворский И.Л. Переговоры на 100%: Технологии эффективных переговоров. – М., 2008.
7. Паттон Б., Фишер Р., Юри У. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. – М., Манн, Иванов и Фербер, 2013.
8. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.

*Д. А. Лебедева*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель - к.п.н., доцент О. В. Дивненко*

## **ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КОММУНИКАбельНОСТИ ЛЮДЕЙ В СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ**

**Аннотация.** Анализируется важность коммуникативной компетентности в сфере делового общения. Рассматриваются подходы ряда исследователей к типам коммуникабельности деловых людей.

**Ключевые слова:** деловое общение, коммуникабельность, коммуникативные типы.

Как считают М. Бубер, Э. Левинас, М. Бахтин, Ф. Розенцвейг, Ф. Эбнер, О. Розеншток-Хюси, М. Библер, коммуникабельность - это способность человека налаживать деловые контакты, умение слушать и «слышать» собеседника, при этом соблюдая свои интересы [6].

Быть коммуникабельным - важное свойство для всех специалистов, которое может сыграть важную роль в трудный момент. Расположить к себе работодателя, договориться об изменении трудового договора, быстро «влиться» в сложный коллектив - все это легко сделает коммуникабельный человек.

Знание типов общения расширит наше понимание того, как действуют окружающие, и помогут пролить свет на их поведение. Кроме того, это поможет избежать самых серьезных ошибок и заблуждений. В качестве примера мож-

но привести классификации, предлагаемые различными специалистами.

В.П. Шейнов разделяет собеседников на позитивных, вздорных, всезнаек, болтунов, трусишек, хладнокровных и неприступных, незаинтересованных, «важных птиц» и «почемучек» [10].

Дж. Ягер выделяет следующие управленческие типы собеседников: ломака, решающий с ходу, разведчик, наставник, хвастун, рассказчик, манипулятор, ударник, скрытный, доморощенный психолог, везунчик, нытик [12].

А.П. Панфилова предлагает следующую классификацию деловых партнеров: мыслитель (когнитивный тип), собеседник (эмоционально-коммуникативный тип) и практик (практический тип) [7].

В соционике на основании четырех параметров – логика, этика, сенсорика и интуиция – все люди поделены на 16 типов: «Дон Кихот», «Дюма», «Гюго», «Робеспьер/Декарт», «Гамлет», «Максим», «Жуков/Македонский», «Есенин/Тутанхамон», «Наполеон/Цезарь», «Бальзак», «Джек Лондон», «Драйзер», «Штирлиц/Холмс», «Достоевский/Ватсон», «Гексли», «Габен». Существуют классификации, разработанные другими авторами, но все они, как и перечисленные, требуют отдельной углубленной подготовки к практическому использованию. Для успешной речевой коммуникации, особенно в сфере сервиса и туризма, предлагается упрощенная, удобная в использовании и проверенная опытом структура коммуникабельности.

Основные коммуникативные типы различаются на основе преобладания следующих речевых характеристик: доминантность; мобильность; ригидность; интровертность (К.Г. Юнг [11] и А. Аугустинавичюте [1]).

**Доминантный собеседник** стремится завладеть инициативой в речевой коммуникации, не любит, чтобы его перебивали. Он нередко резок, насмешлив, говорит чуть громче, чем другие. Чтобы добиться цели общения, особенно в деловой сфере, не рекомендуется перехватывать у доминантного партнера инициативу, перебивать, а также использовать выражения речевого давления («Хватит!», «Замолчи!», «Надоел!»).

**Мобильный собеседник** не испытывает никаких трудностей в речевой коммуникации. Он легко входит в разговор, говорит много, охотно, нередко интересно, часто перескакивает с темы на тему, не теряется в незнакомой компании. Это один из лучших типов для бытового общения. Однако в деловой сфере постоянное желание мобильного собеседника менять тему снижает эффективность речевой коммуникации. Поэтому следует через резюме, вопросы, выводы возвращать его к теме. Иначе можно с удовольствием проговорить весь день (особенно если оба партнера мобильные) и разойтись, так и не уяснив даже основные моменты темы.

**Ригидный собеседник** испытывает трудности обычно при вступлении в речевую коммуникацию. Когда же этап вступления позади, ригидный собеседник четко формулирует свою позицию, логичен, рассудителен. Этот тип наиболее хорош для конструктивного делового общения.

**Интровертный собеседник** не стремится владеть инициативой и готов отдать ее без особых возражений. Он нередко застенчив, скромн, склонен

принижать свои возможности, не любит разговоров на интимную тему. Резкие, грубые фразы могут выбить его из колеи, а присутствие при беседе посторонних (особенно незнакомых) лиц заметно сковывает его. Чтобы речевой контакт с интровертным партнером проходил нормально, следует постоянно вербально и невербально показывать, что вы уважаете его как интересного собеседника, цените его высказывания.

Специалисты в области управления [8,3,4] отмечают, что интроверты, являясь отличными исполнителями, редко бывают хорошими руководителями. А если человек решил сделать карьеру в управлении, будучи интровертом? Что ж, можно попробовать. Но следует сдвигать тип общения в сторону ригидности, при этом жестко контролируя свою речь. И конечно, готовиться к каждой беседе, переговорам в несколько раз основательнее, чем может позволить себе человек, относящийся к мобильному или доминантному типу.

Таким образом, коммуникабельность является одним из главных качеств современного преуспевающего человека. Нужно развивать в себе это качество, чтобы расположить к себе работодателя, договориться об изменении трудового договора, быстро «влиться» в сложный коллектив и просто находить общий язык с окружающими людьми. Немаловажную роль играет и взаимосвязь управления и типов коммуникабельности людей. Ведь если руководителю не известны типы членов команды, то он не сможет точно определить, в чем команда будет испытывать недостаток.

Однако можно с уверенностью сказать, что решения команды будут эффективнее, если их принимают с учетом мнений всех типов. Кроме того, это поможет избежать самых серьезных заблуждений, так как руководитель окончательно убедится, что сделал все возможное. Каждый тип общения по своему интересен, но незнание особенностей любого из них может привести к отрицательным последствиям. Естественно, далеко не всегда мы имеем дело с абсолютным проявлением в человеке того или иного типа коммуникабельности, но всегда какой-либо тип будет определяющим.

На взгляд автора статьи, актуальность данной темы заключается в том, что для менеджеров очень важна работа с людьми. Вне зависимости от специфики компании человек всегда трудится в коллективе и под чьим-либо руководством, поэтому его стремление понимать сослуживцев играет важную роль в профессиональной жизни. Каждый руководитель должен знать особенности типов коммуникабельности, чтобы работа его компании была более эффективной и направлена только на положительный результат.

Коммуникабельных людей отличает гибкость при контактах с различными людьми, умение быстро сориентироваться и не растеряться в нестандартных ситуациях. Такие люди выглядят уверенными в себе, быстро адаптируются к меняющимся условиям. Они незаменимы при проведении деловых переговоров и разборе конфликтных ситуаций. Они быстро завоевывают авторитет в коллективе и занимают лидерские позиции. Поэтому проблема знаний типов коммуникабельности стала для руководителей очень важной, потому что без базовых знаний продуктивное взаимодействие невозможно.

Список использованных источников и литературы:

1. Аугустинавичюте А. Соционика. - М.: «Чёрная белка», 2008.
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. - М.: ИНФА-М, 2006.
3. Дивненко О.В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
4. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
5. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
6. Карнеги Д. «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» - М.: 2006.
7. Панфилова А.П. «Делова коммуникация в профессиональной деятельности» - СПб.: Знание, 2004.
8. Филатова Е.С. «Личность в зеркале соционики» - М.: 2001, 2009
9. Что такое коммуникабельность? <http://vse-temu.org/>
10. Шейнов В.П. «Искусство убеждать» - М.: Приор, 2000.
11. Юнг К.Г. «Психологические типы» - Спб.: Азбука, 2001.
12. Ягер Дж. «Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса» - М., 1994.

*М. А. Куракина*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель - к.п.н., доцент О. В. Дивненко*

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНИМАНИЯ ЭГО-СОСТОЯНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**

**Аннотация.** Даются характеристики основных эго-состояний (по Э. Берну). Рассматривается эффективность понимания данных состояний в рамках деловой коммуникации.

**Ключевые слова:** деловое общение, эго-состояния, трансакции, деловая коммуникация.

В деловом общении очень важно уметь распознать психологическую позицию партнера и занять такую позицию, которая обеспечит конструктивное решение вопроса. Чтобы верно определить эго-состояние другого человека, надо учиться улавливать оттенки отношений, развивать эмпатию и ассертивность [7]. Полезно научиться различать собственные эго-состояния, а в конфликтной ситуации попробовать переключиться с одного состояния на другое.

В 60-х гг. XX в. американский психолог Э. Берн разработал модель эго-состояний. Согласно этой модели «человек в социальной группе в каждый момент времени обнаруживает одно из состояний Я – Родителя, Взрослого или

Ребенка. Люди с разной степенью легкости могут переходить из одного состояния в другое» [2].

Прежде всего, это состояние Родителя. В этом состоянии человек начинает думать, говорить, действовать, чувствовать, как это делали его родители или другие люди, пользовавшиеся у него авторитетом в детстве. Как считает Берн, «каждый носит в себе Родителя».

Как считает исследователь, состояние Родителя может проявляться двояким образом:

- Критическое состояние Родителя в общении реализуется через выражение заповедей, запретов, норм и правил. Человек в этом состоянии ведет себя оценивающе, иронично, порицающе. Часто использует такие выражения как «ты должен», «ты не должен», «я не позволю с собой так обращаться». Говорит громко или тихо, твердо, иронически, с нажимом. Выражение лица отчужденное, критический взгляд, сжатый рот. Наиболее яркий жест – поднятый вверх указательный палец.

- Кормяще-заботливое состояние Родителя в общении проявляется через выражение одобрения, готовности оказать помощь, навязчивой заботливости. В данном состоянии человек ведет себя сочувствующе, навязчиво. Часто говорит «не ломай себе голову», «не вешай нос», «выше голову!». Говорит успокаивающе. Выражение лица заботливое, ободряющее.

Второе состояние, которое описывает Э.Берн, это состояние Взрослого, при котором человек трезво и по-деловому взвешивает факты, учитывает реальное положение вещей, использует накопленный опыт. В данном состоянии человек ведет себя раскрепощенно, по-деловому, объективно. Наиболее часто употребляемые фразы «я думаю», «вероятно», «по моему опыту». Говорит уверенно, нейтрально, спокойно. Лицо обращено к партнеру, открытый и прямой взгляд. Жесты подкрепляют то, что говорится.

Состояние Взрослого полезно при решении различных проблем, выражении деловых отношений, участии в дискуссиях, когда необходимо анализировать различные точки зрения.

Состояние Ребенка, неэффективное в рамках делового общения, предполагает, что человек действует, говорит и чувствует, как он это делал в детстве.

Это состояние может проявлять себя двумя способами:

- Приспосабливающийся Ребенок. Проявляется в повиновении, чувстве вины, замкнутости, «уходе в себя». Такое поведение ориентированно на то, чтобы поступить так, как ожидают другие. В данном состоянии человек чувствует вину, ведет себя осторожно и боязливо, требует одобрения. Часто используемые выражения: «я не смогу это сделать», «это моя вина». Говорит тихо, нерешительно, прерывающимся голосом. Глаза опущены вниз. Пожимает плечами, ведет себя почеркнуто дружелюбно.

- Естественный Ребенок. Проявление чувств человека в данном состоянии не зависит от желаний окружающих. Человек в этом состоянии ведет себя спонтанно, воодушевленно, своенравно. Часто употребляемые фразы: «я хочу», «великолепно», «прекрасно». Говорит преимущественно громко, быстро. Вы-

ражение лица воодушевленное, упрямое.

Состояния «Я» — это нормальные физиологические феномены. Человеческий мозг организует психическую жизнь, а продукты его деятельности упорядочиваются и хранятся в виде состояний Я [2].

В каждое из этих состояний мы входим обычно не по своему желанию, а под воздействием ситуации, той социальной роли, которую исполняем.

Эго-состояния проявляются через трансакции — любое вербальное и невербальное общение как минимум двух людей.

Э. Берн различает три формы трансакции:

- *Параллельная* - это трансакция, при которой стимул, исходящий от одного человека, непосредственно дополняется реакцией другого.

- *Перекрестная* - направления стимула и реакции пересекаются, данные трансакции являются основой для скандалов.

- *Скрытая* - трансакция имеет место, когда человек говорит одно, но при этом имеет в виду совсем другое. В этом случае произносимые слова, тон голоса, выражение лица, жесты и отношения часто не согласуются друг с другом. Скрытая позиция раздражает больше, чем явная. Угадав ее, надо вести себя так, будто она явная, стараясь при этом не допустить конфликтной ситуации. Скрытые трансакции, являются почвой для развития психологических игр.

Как правило, трансакции следуют друг за другом в определенной последовательности. Эта последовательность не является случайной, а планируется одним из трех состояний Я: Родителем, Взрослым, Ребенком или, в более общем смысле, обществом, реальной ситуацией или личностными особенностями [2].

Коммуникация может быть особенно эффективной в том случае, если она ведется в рамках параллельной трансакции, т.е. когда Ребенок разговаривает с Ребенком, Родитель с Родителем, а Взрослый со Взрослым. В рамках деловой коммуникации наиболее актуальны взаимодействия «Взрослый – Взрослый».

Однако, конфликт может возникнуть из-за того, что кто-то ведет психологическую игру, которая состоит из последовательности скрытых трансактов. Например, ведется игра: «А что я говорил?» [3,4,5].

Начальник советуется со специалистом по поводу начинания. Специалист его не одобряет. Начальник настаивает. И тогда специалист заявляет: «Ну, хорошо, сделаем так, как вы хотите», и начинает действовать, как того хочет начальник. Через некоторое время выясняется, что предложение начальника было неверным. Потрачены зря деньги и время. Начальник вызывает специалиста. А тот заявляет: «Я сделал все так, как вы хотели. А я предупреждал...» (психологическая позиция Ребенка).

Существует множество психологических игр, основанных на навязывании партнеру психологической позиции Родителя или Ребенка. По сути дела, эти игры представляют собой манипуляции, цель которых — получение той или иной выгоды в отношениях с партнером по общению.

Следует отметить, что не бывает ни плохих, ни хороших эго-состояний. Каждое из них имеет свои преимущества и недостатки. Для успешной комму-

никации в рамках делового общения необходимо стремиться свободно владеть всеми состояниями, однако не забывать, что наиболее оптимальным является состояние Взрослого, при котором могут быть достигнуты наибольшие успехи в решении вопросов и получении выгодных результатов.

Список использованных источников и литературы:

1. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. - М.: ИНФА-М, 2006.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. - Спб.: АСТ, 1998.
3. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
4. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
5. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
6. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
7. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
8. Эго-состояния в общении \\ <http://www.elitarium.ru>

*М. А. Корбашов*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель - к.э.н., доцент В. И. Жеребцов*

## **ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрен вопрос кредитования предприятий малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** бизнес, экономика, эффективность, кредитоспособность.

В современном мире вопрос кредитования предприятий малого и среднего бизнеса играет большую роль, так как малые предприятия могут приносить крупный доход стране, но в России малый и средней бизнес пока, к сожалению, находятся на стадии раннего становления. Одновременно с этим в практике многих стран мира предприятия малого и среднего бизнеса формируют значительную часть дохода страны. В России малые предприятия имеют огромный потенциал развития, но им требуется некая поддержка со стороны государства и предоставление своевременной помощи на стартовом этапе, дабы предприятия смогли стать конкурентоспособными и не обанкротились бы раньше времени, так и оставшись незамеченными.

Простой пример уровня развития малого\среднего бизнеса за рубежом – цитата Бориса Титова, его высказывание на втором Российско-Китайском деловом форуме малого и среднего бизнеса (30-31 мая 2016): «В КНР 85% экономически активного населения занято в сфере малого и среднего предпринимательства, которые формируют 60% ВВП страны. К сожалению, мы пока в 3-4 раза отстаем по этим показателям.»

Как мы знаем, Китай является динамично развивающейся страной с крепкой экономикой и стабильным экономическим ростом (6,9% в 2015 году), и это при условии что в 2015 году он считается замедлившимся (против 7,3% 2014 года). Таким образом, вклад малых предприятий в оздоровление экономики России пока явно недостаточен, так как во многих случаях они представляют собой неустойчивую структуру, зависимую от колебаний рынка и нуждающуюся во всесторонней государственной поддержке, информационном обслуживании, подготовке кадров с действительно гибким мышлением и конечно в эффективном кредитовании. Почему же средний и малый (в том числе микро) бизнес действительно важен для экономики и почему следует обратить на него более пристальное внимание?

**Чуткость к спросу.** В отличие от крупных компаний, в малых предприятиях все находится в повседневном общении с клиентами. Это позволяет им быстрее и более гибко реагировать на запросы клиентов, и, как результат, предпочтение нередко отдается их товарам и услугам. И это несмотря на то, что их продукты бывают дороже и ниже по качеству.

**Адаптивность.** Постоянная «борьба за выживание», близость и взаимозависимость от клиента и поставщиков, необходимость непрерывно искать новые возможности снижения расходов препятствуют стагнации и снижению темпов развития. Кто не приспособился – тот неконкурентоспособен.

**Инновационность.** Быстрота адаптируемости способствует своеобразным прорывам, изобретениям, новым взглядам и подходам к старым проблемам.

**Лёгкость объединения.** Малые компании в условиях жёсткой конкуренции легче объединяются с целью выживания на рынке, образуя новые сети\кластеры.

**Нишевость.** Именно малые и средние компании ранее «замечают» и занимают новые ниши пересыщенного рынка. Работая на первых порах с минимальной прибылью, предприятия могут стать полноправными участниками рынка и заполнить достойный источник дохода.

**Низкие накладные расходы.** Имея небольшой управленческий аппарат, фирме проще его контролировать, удерживая издержки на него в разумных пределах.

**Общая полезность.** Малые и средние компании создают значительное количество рабочих мест, образуют конкуренцию и являются неплохой альтернативой крупного бизнеса.

Малое предпринимательство отвечает социально-экономическим интересам России, являясь мощным источником развития, позволяющим создавать

новые ценности и приумножать национальное богатство. Но пока еще вклад малых предприятий в оздоровление экономики России недостаточен, так как во многих случаях они представляют неустойчивую структуру, зависимую от колебаний рынка и нуждающуюся во всесторонней государственной поддержке, информационном обслуживании, подготовке кадров с действительно гибким мышлением.

Согласно данным Росстата и Федеральной налоговой службы (ФНС России) по состоянию на 1 января 2013 года в стране зарегистрировано более 6 млн предприятий малого и среднего бизнеса, в которых занято около 18 млн человек, что составляет четверть всех занятых – почти 20% валового внутреннего продукта. Тем не менее, Минэкономразвития России отмечает, что данные показатели существенно ниже, чем в других странах с сопоставимым уровнем развития и более того – в 2013 году они ухудшились. Снижалась доля малого и среднего бизнеса в кредитном портфеле российских банков, уменьшается количество самих предприятий и работников, занятых на них.

За 2014 год количество подобных предприятий незначительно увеличилось (+ ~200 тыс. предприятий и ~100 тыс. человек, занятых в предприятиях), однако уже 2015 год встретил предпринимателей санкциями, снижающимся спросом на товары и услуги и ростом цен. Государство ввело «налоговые каникулы», одновременно с этим повысив взносы в пенсионный фонд. Кроме того, было принято Распоряжение Правительства Российской Федерации «О плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», которое также предусматривает ряд льгот по части налогообложения для малого и среднего бизнеса. Это заметно мотивировало многих, и в результате уже с января резко стало увеличиваться число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей – на 14% по сравнению с декабрем 2014 года. Правда, и количество прекративших свою деятельность, к сожалению, также увеличилось.

Государству не удалось удержать уже существующие фирмы, и на апрель 2015 года была прекращена деятельность свыше 5 млн предприятий малого бизнеса. Статистика за наш, 2016 год, скорее всего будет ещё более удручающей в связи с тяжёлым экономическим положением, санкциями, инфляцией и падением уровня реального дохода населения. Плюс ко всему из-за частого закрытия средне-малых предприятий банки не желают иметь дела с данным сегментом рынка, выбирая более крупные и стабильные компании.

Таким образом стоит выделить реальные проблемы, причины по которым банки, кредитные учреждения не желают иметь дела с малым и средним бизнесом (уменьшая предложение).

1. Недостаточная информированность банков о малых предприятиях.

2. Высокие операционные издержки, связанные с необходимостью оценки\обслуживания каждого кредита, при условии что предприятий крайне много.

3. Высокие риски. Как показывает статистика, в течение пяти лет после создания около 70 % малых предприятий проходят процедуру банкротства. Та-

ким образом, приходится иметь дело со значительными рисками (особенно при долгосрочном кредитовании).

4.Отсутствие у банков достаточного запаса квалифицированных сотрудников. Открывая филиал в свежестроенном районе города, где уже начало распространяться малое предпринимательство, банк скорее всего не сможет обеспечить его грамотными специалистами, разбирающимися в вопросе кредитования предприятий.

5.Отсутствие надёжной правовой базы, обеспечивающей двустороннюю прозрачность процесса кредитования и его контроля.

Из-за перечисленных проблем возникают другие, отбивающие у предпринимателей желание брать кредиты (сокращая спрос).

1. Растёт время ожидания рассмотрения заявки

2. Увеличивается бумажная волокита

3. Ограничение кредитного срока в связи с рисками банкротства предприятия

В России многие банки декларируют программы, которые по идее должны помогать развивать малые и средние фирмы, но на деле такие кредиты довольно сложно получить в связи с уже описанными проблемами. Малые предприятия предпочитают прибегнуть к частным займам или потребительским кредитам, не связываясь со сложными процедурами кредитования бизнеса и уводя своё предприятие в теневой сектор экономики, тем самым подрывая её.

Пути разрешения и развития кредитования действительно существуют, при этом не являясь чем-то запредельно сложным.

1.Создание правовой базы.

2.Подготовка квалифицированных кадров для работы с большим количеством кредитов.

3.Разработка оптимальных условий кредитования для среднего и малого бизнеса при поддержке государства.

4.Разработка или пересмотр взглядов на оценку кредитоспособности предприятия.

5.Создание системы поддержки малого и среднего бизнеса, в т.ч. возможность кредитования при наличии гарантий и лишь части материального обеспечения.

6.Снижение себестоимости кредита (понижение ключевой ставки ЦБ).

Таким образом, банки получили бы приток большого количества денежных средств при этом диверсифицируя риски потерь, часть предприятий вышло бы из теневого сектора экономики, начав приносить доход государству, способствуя последнему в преодолении финансового кризиса.

Список использованных источников и литературы:

1.Малый бизнес в России: цифры и факты, Екатерина Быркова, Май 2015

2.Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса, Анна Малышева, Апрель 2008

З.Мацнев М.И. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в российских условиях // Российское предпринимательство. — 2011. — № 7-2 (188)

*А. М. Дорофеева*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель - к.э.н., доцент В. И. Жеребцов*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА**

**Аннотация.** В статье рассмотрены инструменты интернет-маркетинга, которые могут быть эффективно использованы компаниями для формирования своего имиджа в сознании потребителей. Даны рекомендации по практическому применению ряда специальных инструментов интернет-маркетинга.

**Ключевые слова:** имидж компании; инструменты интернет-маркетинга; интернет-реклама; инструменты интернет-рекламы.

Независимо от желаний самой организации имидж – объективный фактор, играющий существенную роль в оценке организации, в том, как ее воспринимают клиенты, сотрудники, да и сам руководитель. Имидж – это мощный инструмент, овладев которым руководитель может достичь невероятных высот. Кроме того, формирование имиджа предприятия действует как важнейший фактор укрепления конкурентных позиций, способствует успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе, подчеркивает компетентность менеджмента, увеличивает известность, что отражается на уровне продаж и облегчает распознавание продукции предприятия на рынке.

Одним из инструментов формирования имиджа компании является интернет-маркетинг. Интернет-маркетинг – это мероприятия, проводимые с целью продвижения товаров и услуг в сети, повышения узнаваемости бренда, лояльности покупателей к продукции рекламируемой фирмы.

Если смотреть глобально, то это борьба за доверие и внимание каждого человека. То есть мы должны сделать так, чтобы превратить «узнал», «понравилось» и «начал доверять» в «попробовал», «купил», «купил повторно» и «рекомендовал».

Важно понимать, что маркетинг – это система, это бизнес-процесс, способный регулярно приносить прибыль. Любой бизнес, независимо от его отраслевой принадлежности сегодня становится бизнесом по принципу: «онлайн-офлайн». И задачи такого маркетинга сосредоточены на привлечении клиентов в сети, чтобы в дальнейшем стимулировать их действия офлайн.

Одним из инструментов формирования имиджа компании является интернет-маркетинг. Интернет-маркетинг – это мероприятия, проводимые с целью продвижения товаров и услуг в сети, повышения узнаваемости бренда, лояльности покупателей к продукции рекламируемой фирмы.

Цель маркетинга – влиять на решения о покупках. Как повлиять на решение и вызвать доверие? – Через взаимоотношение с клиентами. Единственный открытый способ общения со своей аудиторией – предоставить ей полный и ценный контент через сайт, социальные сети.

Таким образом, продукты и бренды – это инструменты, с помощью которых покупатели достигают своих целей.

Практически все сводится к получению большего охвата аудитории, чтобы та совершила нужное нам действие.

Существует классическая «маркетинговая воронка», то есть это путь к принятию решения о покупке. Ее суть в том, чтобы привлечь как можно больше потенциальных клиентов вверху воронки и получить несколько активных покупателей в узком горлышке. Это некий принцип распределения продаж, от первого контакта до покупки.

Однако это только начало работы с клиентом. Чтобы он впоследствии порекомендовал, купил в подарок другу, коллеге - ему должно понравиться. Он попробовал, нам надо узнать его мнение – мотивация к написанию отзывов, опросы, смс или e-mail рассылка с индивидуальным предложением для повторной покупки.

Многие компании, рекламные агентства, а также средний и малый бизнес все больше смотрят в сторону интернет-рекламы. Ставя интернет-рекламу первостепеннее перед классическим маркетингом и рекламой в СМИ, на ТВ или радио.

Безусловно, совсем от этого мы не уйдем, но одно ясно уже сегодня – классический формат рекламы эволюционирует и подстраивается под интернет-технологии.

Интернет-маркетинг основан на общих принципах маркетинга, где также важным является внимание и доверие клиента. В интернете сложнее привлечь внимание, т.к. вокруг слишком много информационного шума – реклама есть везде: в поиске, в соцсетях, на форумах, блогах, каталогах и информационных порталах.

И в интернете борьба за внимание еще больше и выше. Но также больше возможностей для рекламы и привлечения.

Если в обычном маркетинге наиболее эффективными на сегодня является реклама на радио, ТВ и наружная реклама, которые очень дорого стоят и начинающие компании или малый бизнес просто не имеет таких возможностей и бюджетов, то в интернете таких возможностей гораздо больше и они значительно дешевле.

Основными направлениями являются: контент-маркетинг, трафик-менеджмент (seo-продвижение, контекст, таргет, тизер), PR-активность, маркетинговая стратегия (+общая бизнес-стратегия), аналитика, клиент-маркетинг, сайт - юзабилити.

Работа маркетолога заключается в том, чтобы грамотно использовать все каналы взаимодействия с клиентом.

Потребители теперь могут взаимодействовать с компанией в физическом магазине, на интернет-сайте или через мобильное приложение, через каталог или социальные сети. Они могут получить доступ к продуктам и услугам, позвонив в компанию по телефону, используя приложение на своем мобильном смартфоне или с планшета, ноутбука или настольного компьютера. Каждая часть работы потребителя должна быть последовательной и дополнять друг друга.

Сейчас есть масса возможностей собирать данные о пользователях, все перед глазами. Соцсети, аналитика сайтов, размещение кода на популярных сайтах для отслеживания куда заходят, что смотрят, что покупают, читают, интересуются, куда переходят и т.д.

Инструменты Интернет-рекламы – Landing Page.

Landing Page или простым языком лендинг, в переводе с английского это посадочная страница, на которую приходит посетитель из контекстной, медийной рекламы, поисковика, социальных сетей и т.д. Цель такой страницы побудить посетителя совершить нужное нам действие

Landing Page – это часть системы привлечения клиентов. Результат продвижения определяют 4 компонента: продукт, целевой трафик, страница, на которую посетители попадают (качество контента) и качество обработки заказов. Улучшение каждого компонента повышает отдачу на выходе.

Этот инструмент способен продавать на 10–30% эффективнее, чем обычный сайт или интернет-магазин.

Эффективность и конверсия landing page зависят от следующих факторов:

1. Качество landing page;
2. Качество трафика, который Вы «сажаете» на эту страницу;
3. Бизнес-ниша;
4. Конкуренция на рынке;
5. УТП (уникальное торговое предложение).

Главная проблема большинства современных лендингов заключается в том, что все они будто сделаны под копирку. Заголовок, офер, преимущества, кнопка призыва к действию, социальные доказательства. Все элементы идут друг за другом в точном и всем известном порядке.

Помните, ваша задача – выделиться и использовать преимущества одностраничного сайта в вашу пользу, найдите свое решение в рамках общей эффективности.

Инструменты интернет-рекламы. SEO.

SEO-продвижение включает в себя, в первую очередь, построение и развитие коммуникаций между компанией и ее клиентами на увеличение продаж (услуг, товара).

SEO - это методы по улучшению сайта для повышения его позиций в поисковых системах (Яндекс, Google, Mail). Нахождение вашего сайта на первой странице результатов поиска позволит вам привлекать большее количество клиентов.

Есть три ключевых и основных функции продвижения сайта: привлечение, конверсия и удержание. И именно это всегда является основой для работы с сайтом.

Результатом привлечения является входящий трафик сайта. То есть это поток посетителей сайта, которые являются вашими потенциальными клиентами. Здесь важен дизайн, контент и структура сайта (юзабилити).

Конверсия - это совершение посетителем целевой страницы сайта желательного действия - покупка товара, заполнение формы, переход на другую нужную страницу, просмотр видео и т.д.

Удержание построено в основном на создании долгосрочных доверительных отношений с теми, кто уже стал клиентом компании. Послужить для укрепления этой связи может: подписка на новости сайта, e-mail рассылка с информацией об акциях и спецпредложениях, накопительные программы, клубные и бонусные карты и т.д.

Поисковое продвижение включает 2 основных этапа работы с сайтом: внутренняя и внешняя оптимизация, которые проводятся с использованием специальных инструментов.

Инструменты интернет-рекламы - Контекстная реклама.

Контекстная реклама - это объявления, которые показываются в соответствии с поисковыми запросами в Яндекс и Google.

Реклама в поисковых системах, которая показывается только той группе пользователей, которая интересуется товаром или услугой рекламодателя. Такая аудитория находится в активном поиске и знает, что ей нужно.

Контекстная реклама выгодна тем, что рекламная кампания стартует немедленно, а оплачиваются только те пользователи, которые кликнули по объявлению и перешли на сайт. Таким образом, покупателей можно начать получать сразу же.

Есть два вида объявлений: текстовые и графические, с применением изображения и RTB.

При размещении рекламу видят только выбранные сегменты пользователей. Аукцион позволяет повысить CTR (соотношение показов к кликабельности объявления) и снизить CPA (стоимость клика за действие – заполнение формы, заказ консультации, покупка).

В упрощённом изложении RTB представляет собой биржу, на которой встречаются три стороны: рекламодатель, который решает, сколько он готов платить за показ рекламы конкретному пользователю, площадки, которые продаются на основе аукциона в реальном времени, и пользователь — а точнее его обезличенные данные — право показать рекламу которому и является объектом торга.

И торги на этой бирже происходят в режиме реального времени: цепочка действий, предваряющих показ рекламы конкретному юзеру происходит в течение долей секунд пока грузится страница сайта. За это время данные о пользователя — сайт, на который он зашёл, информация, которая известна о нём сайту, возможно — дополнительная информация от специальных поставщиков

данных — выставляются на торги, и уходят тому рекламодателю, который выбрал их для себя как наиболее релевантные и предложил лучшую цену. Страница загрузилась — и владелец, допустим, iPhone видит рекламу бамперов для него.

Следовательно, при RTB охват можно и увеличить.

RTB использует все доступные источники данных о пользователях интернета. Используются данные с крупнейших платформ медиабайнга. В разы увеличивается эффективность и показы идут только целевой аудитории.

Инструменты интернет-маркетинга – Тизерная реклама.

Тизер – формат рекламы, включающий текст и картинку, размещается на площадках-партнерах тизерной сети.

Иными словами, тизерная реклама – это показ рекламы на интересных целевой аудитории площадках, близких к тематике вашего бизнеса. Эффективный инструмент для работы подогретой аудиторией, которая целенаправленно посещает площадки, входящие в тизерную сеть с целью найти/приобрести/заказать.

Инструменты интернет-маркетинга – Социальные сети.

SMM сегодня – это отдельная наука по грамотному и эффективному продвижению бизнеса в социальных сетях. С точки зрения маркетинга, социальные сети – универсальная среда. Здесь могут решаться самые различные задачи – от продаж до брендинга.

Правильный контент формирует интерес пользователей к бренду, повышает лояльность и создает основу для тематического общения целевой аудитории. Увеличивается рыночная доля компании и растут продажи.

Социальные сети для многих пользователей становятся главным источником информации о компании, поэтому создание сообществ равноценно созданию и поддержке официального сайта.

Таким образом, социальные сети способны существенно повлиять на три важнейших для бизнеса показателя: прибыльность, экономия средств и удовлетворение клиентов.

При работе с социальными сетями важно правильно выстроить стратегию работы, что позволит маркетингу в соцсетях стать более эффективным. Укажите цели, на которых нужно сосредоточиться вашей компании, определите измеримые задачи, которые необходимо выполнить для достижения этих целей, продумайте концепцию, которая поможет решить поставленные задачи. И самое основное – обязательно оценивайте результат и анализируйте статистику.

Мир социальных сетей – отличный канал для маркетинга и коммуникаций, но помните, что здесь люди не хотят, чтобы им что-то продавали или в чем-то убеждали. Они хотят пообщаться, делиться своей информацией. Лучше выстраивайте контент вашего сообщества таким образом, чтобы вызвать спрос у аудитории к продукту/услуге, а не старайтесь продавать напрямую.

Инструменты интернет-маркетинга – Таргетированная реклама.

С ростом популярности социальных сетей таргетированная реклама стала серьезным конкурентом рекламы в поисковой выдаче Яндекса или Google. И

теперь всё больше и больше компаний отдают своё предпочтение именно таргетированной рекламе.

Грамотно составленные рекламные объявления могут привлечь новую аудиторию, повысить узнаваемость продукта или бренда, сформировать клиентский спрос. Но для достижения наилучшего результата вначале необходимо построить фундамент, основанный на знании и понимании основ таргетированной рекламы.

Таргетированная реклама в социальных сетях – это рекламные объявления с изображениями, которые показываются определенной группе людей на основании их анкетных данных или поведения в социальных сетях.

Данный вид рекламы можно встретить в таких популярных социальных сетях, как Вконтакте, Одноклассники, Фэйсбук и МойМир.

Данный вид рекламы имеет значительные преимущества перед традиционной рекламой. Реклама без наличия сайта. Страница в социальной сети, рекламирующая товар, услугу или компании, может стать стартовой площадкой для привлечения новых клиентов. Широкие настройки объявлений. Настройка определенных параметров (география, возраст, пол, интересы и т.д.) легко позволяют выявить потенциальных клиентов, на которых и будет направлена реклама. Анализ эффективности объявлений. Тестирование различных настроек объявлений и целевых аудиторий помогает определить самый эффективный вариант.

Таргетированная реклама способствует повышению продаж, т.к. рекламные объявления с верной настройкой, нацеленные на идеально подобранную целевую аудиторию, заметно повышают уровень продаж.

Правильно настроенная рекламная кампания гарантированно обеспечивает расходование рекламного бюджета с пользой. С помощью таргетированной рекламы можно получить возможность включить в свое рекламное объявление логотип, название компании, информацию о продуктах, новинках и акциях. Таким образом, целевая аудитория может визуально познакомиться с кампанией или продуктом.

Работа с таргетированной рекламой включает следующие этапы:

1. Поиск и исследование целевой аудитории. В результате работы на данном этапе выявляется портрет и определяются интересы ЦА.
2. Подготовка landing page. Данный этап связан с оформлением страницы или сайта, на которую ведет реклама.
3. Создание рекламных объявлений. На этом этапе происходит настройка объявлений под интересы определившейся целевой аудитории.
4. Сплит-тестирование объявлений. В результате выявляются наиболее эффективные рекламные объявления.
5. Масштабирование рекламной кампании.

Инструменты интернет-рекламы -Веб-Аналитика.

В большей степени веб – аналитика подразумевает анализ сайта и его показателей.

Успешность продвижения бизнеса в Интернете во многом зависит от вашей способности контролировать эффективность используемых рекламных каналов и умения выявлять объективные недоработки на сайте.

Наверняка многие сталкивались с тем, что после плотной, долгой и большой проделанной работы над сайтом, запустив рекламную кампанию, клиенты все равно не осуществляют тех действий, которых вы ожидаете. Не звонят, не заполняют форму, не покупают товары или услуги. И все бы хорошо: дизайн отличный, каталог товаров заполнен полностью, есть подробное описание услуг, но сайт не приносит прибыль. Он не выполняет свою функцию.

Аудит сайта поможет вам ответить на вопрос как превратить как можно большее количество посетителей сайта в ваших покупателей или клиентов.

Задача веб-аналитика — отслеживать достижение качественных показателей рекламных кампаний, изучать прохождение посетителями воронки конверсии и вырабатывать полезные рекомендации для специалистов по контекстной рекламе, поисковому маркетингу, медиапланированию, маркетингу в социальных сетях.

Инструменты интернет-рекламы - E-MAIL – маркетинг.

Электронная почта – один из самых старых каналов интернет-маркетинга. Уже более десятка лет маркетологи используют его для привлечения трафика и клиентов.

Важно четко понимать и осознавать, что сегодня e-mail – маркетинг – один из самых мощных инструментов продаж, формирования лояльности и совершения повторных покупок.

E-mail – маркетинг – это не СПАМ! Важно понимать разницу и вот вам несколько примеров:

1. Email-маркетинг. Письма отправляются только тем людям, которые добровольно подписались на вашу рассылку. Эти пользователи уже выражают интерес к вашему бренду или контенту, который вы создаете, и ожидают увидеть ваши письма в своей электронной почте.

Спам. Письма отправляются пользователям, которые не давали своего согласия на их получение. Такие имейлы либо вообще не доходят до адресатов, т.к. антиспам-фильтры сразу отправляют их в папку «Спам», либо вызывают резкий негатив.

2. Email-маркетинг – это рассылка интересного пользователю контента.

Грамотный email-маркетолог обязательно расскажет своим подписчикам еще до подписки, что их ожидает в рассылке, какие темы будут в ней освещаться и как часто она будет выходить.

Спам – это, как правило, неинтересный контент. Неинтересный по одной простой причине – покупая базу готовых email-адресов, вы покупаете кота в мешке. Вы не знаете, чем интересуются эти люди, понравится ли им ваша тематика и как они будут реагировать на письма.

3. Email-маркетинг – это честная и абсолютно прозрачная техника

привлечения трафика и клиентов. Она не только не вызывает негатива, но и способствует повышению лояльности пользователей по отношению к вашему бренду.

Спам часто содержит обман. Тема письма не соответствует тому, что внутри. Ссылки ведут на нерелевантные страницы и т.д. Эта тактика вызывает сильный негатив и может повредить репутации формируемого бренда.

В помощь для адаптации есть на выбор большое количество автоматизированных систем, которые предоставляют различный функционал.

Формирование имиджа предприятия – это искусство, которое требует длительной и трудоемкой работы. Важно стремиться к тому, чтобы желаемый имидж соответствовал реальному. Чтобы созданный образ отвечал требованиям общества и отражал индивидуальность фирмы. С помощью управления имиджем можно воздействовать и управлять эмоциями потребителей, что является основной ценностью в условиях современного рынка.

В наших руках целый ряд инструментов, помогающий формированию имиджа компании или отдельного продукта. Главное, не забывать, что имидж компании – это одна из важнейшей составляющей продаваемости продукта.

*А. А. Пайгина*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель - к.э.н., доцент В. И. Жеребцов*

## **ОРИЕНТАЦИЯ НА РЫНОК КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР КОММЕРЧЕСКОГО УСПЕХА ИННОВАЦИЙ**

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме эффективности инноваций (нововведений). В ней рассматриваются факторы, влияющие на коммерческий успех инновационных разработок.

**Ключевые слова:** инновация, прибыль, конкурентоспособность, маркетинг, рынок, продвижение, стратегия.

Инновации — ключевой фактор экономического развития современных предприятий и организаций.

В соответствии с международным стандартом инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам[3].

Области инноваций – это все секторы экономики. Например, в сфере услуг – это новшество в самой услуге, её потреблении, предоставлении и производстве, а также в поведении персонала.

Нововведения (инновации) представляют собой основу удовлетворения общественных потребностей [2].

Являясь результатом инновационной деятельности, нововведения в конечном счете способствуют повышению конкурентоспособности производства и эффективному развитию экономики. Более 70 % роста эффективности общественного производства обеспечивается за счет новшеств.

Однако, для многих предприятий, научно-производственных комплексов, организаций, а также для отдельных подотраслей (отраслей), успешно функционирующих в настоящее время, инновации (нововведения) могут представлять определенную угрозу.

Они могут разрабатывать и осваивать различные новшества, но одновременно проявлять неспособность предвидеть последствия новых научно-технических достижений, удерживаться на необходимом уровне и направлениях инновационной деятельности. Это нередко приводит, несмотря на попытку обеспечить эффективность (в частности, прибыльность) работы, основанной на результатах инновационных решений, к ухудшению финансово-экономических показателей, потере занимаемой доли рынка и в конечном счете даже к банкротству. Таких примеров немало.

Все это дает основание для вывода о том, что ухудшение финансово-экономического состояния предприятий (фирм) и подотраслей не является следствием исключительно отсутствия инноваций (нововведений). Здесь проблема не только в самих нововведениях (инновациях) как таковых, а прежде всего в эффективном управлении нововведениями, ориентированном на определенный показатель (например, на прибыль) или показатели. Об этом в известной мере свидетельствуют следующие цифры. Лишь 10 % инновационных разработок достигают коммерческого успеха, а доля неудачных разработок составляет 90 % [2].

На эффективность (коммерческий успех) инноваций влияние оказывает множество факторов. К основным относятся:

- 1) Степень ориентации инноваций на требования рынка;
- 2) Эффективность системы отбора и оценки инновационных проектов, которые будут финансироваться;
- 3) Эффективность управления инновационными проектами и их контроль;
- 4) Разнообразие источников творческих идей для инноваций;
- 5) Степень адаптивности, восприимчивости организации к нововведениям;
- 6) Степень сопротивляемости (групповая, индивидуальная) нововведениям.

Одним из важнейших факторов является ориентация на рынок. При этом одна из задач – налаживание взаимосвязей между сферой НИОКР и маркетингом. Здесь возникают проблемы, связанные с коммуникационными трудностями и особенностями организационной структуры предприятий (компаний), скорее препятствующими, нежели способствующими установлению эффективных взаимосвязей между работниками, занятыми НИОКР, и специалистами по маркетингу.

Известно, что идеи создания новшеств (продуктовых и др.) обычно возникают либо как следствие потребностей рынка («рыночный толчок»), либо внутри подразделений НИОКР («технологический толчок»). Мнения о том, какой из двух путей наиболее эффективен, часто противоположны. Практика стран с развитой рыночной экономикой показывает, что от 25 до 35 % всех идей, лежащих в основе нововведений, зародились внутри подразделений НИОКР. Каким бы ни было их точное соотношение, ясно, что и НИОКР, и маркетинг служат главными источниками идей, развитие которых наталкивается на слабые коммуникации и недостаток взаимопонимания. Противопоставление этих двух источников творческих идей создания новшеств было бы ошибочным. Необходимо плодотворное взаимодействие технических и рыночных аспектов, достигаемое путем организации тесных контактов между службами.

Рассмотрим инновационный продукт – российский смартфон YotaPhone. Направлением реализации российского смартфона стало создание уникального смартфона, который смог бы конкурировать с крупнейшими международными брендами, такими как Apple и Samsung. Компания стремилась построить на этой основе успешный глобальный бизнес. YotaPhone – 100% российское изобретение.

Отличительной особенностью гаджета стало наличие двух экранов, что по идее разработчиков должно было решить проблему экономии заряда. YotaPhone имел весьма привлекательный вид и упаковку 2-х экранов на тот момент ни у одного аппарата на рынке не было, а стильный чемоданчик, в котором поставлялся смартфон, добавлял баллов. Технические характеристики были на достаточно высоком уровне. При этом цена смартфона была сопоставима с гаджетами крупнейших международных компаний – 19 990 руб., что ставило перед потенциальным покупателем возможность выбора: YotaPhone, iPhone или Samsung Galaxy. Таким образом Yota Devices ориентировалась на международный рынок. Вторая версия вышла на рынок в декабре 2014 года. Стоимость аппарата составила 21 990 руб. В 2017 году планируется выход двух новых моделей – YotaPhone 3 и YotaPhone 3 Plus. Компания стремится расширить свой продуктовый ассортимент, чего раньше не делала. Оба устройства в категории «дороже 20 000 руб.

Несмотря на все плюсы продукта, его продажи оказались не слишком значительными. По данным компании Rex Global, за все время с момента начала продаж и по конец сентября 2015 г. Yota Devices продала более 63 000 устройств. А к концу 2015 года – 96 000. При этом учитываются продажи YotaPhone и YotaPhone 2. Цифры весьма скромные по сравнению с лидерами рынка.

Проведем анализ конкурентоспособности продукта YotaPhone на основе оценки по пятибалльной шкале.

В качестве критериев оценки выбраны следующие показатели: качество, цена, имидж, информированность.

Успешное продвижение товара на рынок возможно в случае, если «базовые ценности» продукции, представленные стандартными показателями цены и

качества, сочетаются с дополнительными ценностями: имиджем, информацией о ценности товара (в рекламе, высказываниях потребителей).[1] Поэтому для оценки конкурентоспособности были выбраны эти критерии. Анализ конкурентоспособности смартфона YotaPhone представлен в таблице 1. Оценка была проведена по 5-ти бальной шкале:

- Высокий уровень – 5 баллов;
- Повышенный уровень – 4 балла;
- Средний уровень – 3 балла;
- Уровень ниже среднего – 2 балла;
- Низкий уровень – 1 балл.

Таблица 1

Анализ конкурентоспособности YotaPhone

Критерии	Производители/баллы		
	Sa msung	Yo- ta Devices	Apple
1.Качество товара	4	4	4
2.Стоимость (привлекательность цены)	4	2	3
3.Имидж	4	1	5
4.Информированность о товаре	4	2	5
Итого: сумма баллов	16	9	17

Анализ показал, что у компании Yota Devices довольно слабые по сравнению с ближайшими конкурентами позиции.

Как видно из таблицы 1, продукт Yotaphone значительно отстает от своих главных конкурентов по таким критериям, как информированность, имидж, цена.

Компания только вышла на рынок и уже установила цены, как у мировых лидеров. Более того, в отличие от конкурентов у организации несформированный имидж, что очень влияет на успешнее продвижение. А так же слабая рекламная кампания. А реклама, в свою очередь, является двигателем торговли.

Известно, что Yota Devices потратила средства на выпуск и рекламу - 50 млн руб, в то время как Apple тратит только на рекламу 97 млн долл. , а Samsung - 80 млн долл.

Все это показывает слабость маркетинговой деятельности компании. А маркетинг и его связь с НИОКР – основа коммерческого успеха инноваций.

Как уже говорилось выше, для обеспечения конкурентоспособности инновационных продуктов, необходимо плодотворное взаимодействие технических и рыночных аспектов, достигаемое путем организации тесных контактов между службами.

Основной концепцией маркетинга считают исследования рынка, поиск конкурентных стратегий для развития предприятия. Комплекс инновационного маркетинга представляют как разработку стратегической направленности, осуществление анализа рынка и оперативного маркетинга.[4]

Основной особенностью инновационного маркетинга является распределение и разработка стратегического направления, которое связано с выходом товаров и услуг на рынок, выделение конкретных последовательных этапов.

Компаниям (организациям), занимающимся инновациями необходимо придерживаться следующего алгоритма в своей деятельности:

1. Изучение макроэкономических процессов в государстве: темпы развития инфляции, платежеспособность населения, состав этой платежеспособности и темпы ее развития, политическая обстановка, изменения в системе налогообложения, масштабы производства однотипной продукции и др.

2. Проведение конкретного и точного анализа конкурентоспособности продукции. Основная ориентация этого этапа направлена на изучение потребительского спроса, с помощью проведения анкетирования или опросов в торговых точках. После проведения данных процедур проводится анализ, при котором определяется вид продукции (его качества, стоимость), который будет более востребован на конкретном рынке.

3. Исследование конкурентных свойств продукции и представление его позиций между однотипными товарами.

4. Проведение "портфельного анализа", который основывается на исследовании всех видов предпринимательской деятельности и выделение наиболее рентабельных из них. Эти действия предназначены для продвижения продукции, наиболее конкурентоспособной и привлекательной для потребителей, с помощью разработки стратегии инновационного маркетинга. После чего осуществляется воплощение в жизнь выбранной стратегии, которая предусматривает получение максимальной прибыли. При этом необходимо четко определить товар, подлежащий реализации, установление оптимальных цен (при которой будет достигаться оптимальная прибыль, и, в то же время, она будет достаточно привлекательна для потребителей), выбор способов реализации и сегмент рынка, на котором будет, осуществляется его распространение.

Таким образом, компании, следуя этому алгоритму, смогут обеспечить свое успешное функционирование на рынке.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Лифиц И. М. / Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009.
2. Мухамедьяров А.М. / Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – 2-е изд.: М.: ИНФРА-М, 2008.
- 3.Палей Т.Ф. / Инновационный менеджмент: учебное пособие – 2-ое изд., перераб. доп. – Казань: Изд-во «Фолиантъ», 2011.
- 4.<https://utmagazine.ru/posts/9280-innovacionnyu-marketing>
5. <http://yotaphonex.ru>

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АЛГОРИТМА Г. АЛЬТШУЛЛЕРА ДЛЯ ПОИСКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ**

**Аннотация.** В статье обсуждаются результаты исследования возможностей алгоритма Г. Альтшуллера для поиска предпринимательских идей на примере формирования концепции девелопмента земельного участка. Выявлена принципиальная возможность адаптации алгоритма решения изобретательских задач (АРИЗ-71) к использованию в сфере социально-экономической деятельности предпринимателей.

**Ключевые слова:** исследование, алгоритм решения изобретательских задач Г. Альтшуллера, предпринимательство, предпринимательская идея, концепция девелопмента, девелопмент недвижимости, адаптация.

В настоящее время, в условиях реализации стратегии создания инновационной экономики, актуальной проблемой для предпринимателей в различных сферах деятельности, является проблема поиска предпринимательских идей. Для этого предприниматели чаще всего используют либо метод мозгового штурма, либо метод синектики. Эти методы стали очень популярными из-за своей сравнительной простоты и доступности для большинства индивидуальных предпринимателей. Однако, применение этих методов, особенно метода синектики, сопряжено с некоторыми ограничениями, которые при практической работе не учитываются предпринимателями, что приводит к резкому снижению их результативности.

Это обстоятельство побудило нас к поиску более эффективных способов решения предпринимательских проблем. Одним из таких способов, по нашему мнению, может стать АРИЗ – алгоритм решения изобретательских задач, разработанный советским изобретателем Генрихом Сауловичем Альтшуллером (Альтовым) в 1956 году [1].

АРИЗ реализует процесс решения изобретательской задачи как последовательность операций по выявлению, уточнению и преодолению технических противоречий. При этом направленность мышления по поиску решения достигается ориентировкой на идеальный способ или устройство (машину), позволяющий решить техническую задачу. На всех этапах алгоритма используется системный подход. Г. Альтшуллер предложил заменить простой перебор вариантов решения, который заложен практически во всех известных методах принятия решений, целенаправленным продвижением в район (сектор, участок) нахождения правильного решения. Был предложен эвристический алгоритм постепенного уменьшения размерности задачи и сведения числа вариантов её решения до обозримых величин (с 100000 проб-вариантов до 10 проб-вариантов).

Над созданием работоспособного эвристического алгоритма Г. Альтшуллер работал 23 года, с 1946 по 1969 гг. когда было опубликовано первое издание книги «Алгоритм изобретения» [2]. За этот период была проделана колоссальная исследовательская работа:

- по выявлению объективных закономерностей развития технических объектов;
- по исследованию больших массивов патентной информации;
- по созданию программы решения изобретательских задач, в которой каждый шаг органически вытекал бы из предыдущего;
- по постоянной отработке и совершенствованию созданной программы на практике.

Результатом этой работы стали два алгоритма, доведенных до практического использования: АРИЗ-68 и АРИЗ-71.

Алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ-71) содержит несколько частей или блоков, выполняемых в логической последовательности [3]. При этом каждый блок содержит определенное число шагов или этапов.

Структура АРИЗ-71.

Часть 1. Выбор задачи.

Часть 2. Уточнение условий задачи.

Часть 3. Аналитическая стадия.

Часть 4. Предварительная оценка найденной идеи.

Часть 5. Оперативная стадия.

Часть 6. Синтетическая стадия.

Алгоритм был специально создан и успешно применен для решения изобретательских задач исключительно в технической сфере, которая существенно отличается от социально-экономической сферы деятельности предпринимателей. Поэтому нами была поставлена цель изучения возможностей АРИЗ-71 для решения управленческих проблем, связанных с поиском предпринимательских идей, в частности, в сфере девелопмента недвижимости.

Задача была сформулирована следующим образом: провести экспериментальную проверку возможностей АРИЗ-71 для поиска предпринимательских идей на примере идеи (концепции) девелопмента недвижимости. В данном случае объектом «изобретения» стала концепция развития (девелопмента) конкретного земельного участка (ЗУ). Концепция девелопмента земельного участка представляет собой композицию различных элементов экосистемы: архитектуры хозяйственных и жилых построек; ландшафтного дизайна, цветового оформления; зеленых насаждений; водоемов; атмосферы; функциональности различных объектов; малых архитектурных форм и др.

Первоначальное состояние экосистемы характеризуется следующими параметрами:

- хозяйственные и жилые постройки не пригодны для постоянного проживания;
- месторасположение земельного участка затрудняет транспортное сообщение;

- рельеф местности затрудняет возведение капитальных хозяйственных и 2-х этажных жилых строений;
- водоем не позволяет разместить жилые и хозяйственные постройки;
- лесные насаждения занимают значительную часть земельного участка;
- почва не обладает достаточным плодородием для выращивания фруктов, овощей и ягод;
- на участке нет питьевой воды, газа и электричества.

Предпринимательская проблема (задача) формулируется следующим образом: найти наилучший вариант (концепцию) девелопмента конкретного земельного участка, имеющего индивидуальные параметры экосистемы.

В соответствии с АРИЗ-71 процесс решения изобретательской задачи начинается с последовательного выполнения шести частей алгоритма, представленных выше (в данной статье приводится описание эксперимента только по трем частям алгоритма)

Часть 1. Выбор задачи.

1-1. Первый шаг. Определить конечную цель решения задачи.

а) какую характеристику ЗУ надо изменить в процессе девелопмента?

Надо изменить функциональность земельного участка

б) какие характеристики ЗУ заведомо нельзя изменить в процессе девелопмента?

Нельзя изменить природные и геодезические характеристики ЗУ (месторасположение, состав почвы, рельеф местности).

в) какова экономическая цель решения задачи, т.е. какие показатели улучшаться, если задача будет решена?

Экономическая цель решения задачи – получение предпринимательской прибыли. Если задача будет успешно решена, то первоначальная ценность ЗУ для потребителя существенно увеличится, что позволит в дальнейшем успешно продать данный ЗУ и получить предпринимательскую прибыль.

г) каковы (примерно) допустимые затраты на реализацию найденной концепции девелопмента ЗУ.

Допустимые приведенные затраты на реализацию найденной идеи не должны превышать среднеотраслевых значений по данному региону местонахождения ЗУ.

д) какой главный технико-экономический показатель надо улучшить?

Надо улучшить главный технико-экономический показатель эффективности реализации предпринимательской идеи девелопмента - рентабельность найденной концепции.

1-2. Второй шаг. Проверить «обходной путь» решения задачи, если окажется,

что первоначальная задача принципиально не разрешима, т.е. принципиально не может быть найдена предпринимательская идея девелопмента данного ЗУ.

Возможный «обходной путь» решения задачи – отказаться от поиска идеи девелопмента ЗУ и переключиться на поиск идеи в обычном жилищном или деловом строительстве.

1-3. Третий шаг. Определить, решение какой задачи целесообразнее – первоначальной или «обходной». Для этого необходимо выполнить следующие действия:

а) сравнить первоначальную задачу с тенденциями развития сферы девелопмента земельных участков;

б) сравнить первоначальную задачу с тенденциями развития строительной индустрии в целом;

в) сравнить «обходную» задачу с тенденциями развития сферы девелопмента земельных участков;

г) сравнить «обходную» задачу с тенденциями развития строительной индустрии в целом;

д) сопоставить сравнительные оценки по первоначальной задаче с оценками по «обходной» задаче и произвести окончательный выбор задачи для решения.

1-4. Четвертый шаг. Определить требуемые количественные показатели, которые должны быть получены при решении задачи: доход; затраты; прибыль; рентабельность.

1-5. Пятый шаг. Внести в требуемые количественные показатели «поправку на время», т.е. провести их дисконтирование.

1-6. Шестой шаг. Уточнить требования, вызванные конкретными условиями, в которых предполагается реализация концепции девелопмента ЗУ:

а) требуется учесть допустимую степень сложности решения для его практической реализации;

б) требуется учесть предполагаемые масштабы использования найденной концепции девелопмента ЗУ в будущем.

Часть 2. Уточнение условий задачи.

2-1. Первый шаг. Уточнить задачу, используя опыт фактически реализованных концепций девелопмента ЗУ (необходимо ответить на следующие вопросы):

а) как (по опытным данным) решаются задачи, близкие к данной?

б) как решаются задачи, похожие на данную, в строительной индустрии?

в) как решаются задачи, обратные данной?

2-2. Второй шаг. Применить оператор РВС (размер; время; стоимость) для данного земельного участка, путем следующих действий:

а) мысленно меняем размеры ЗУ от заданной величины до нуля и выявляем возможные последствия такого изменения для решения задачи.

При изменении размера ЗУ до нуля будет существенно уменьшаться «поле» для поиска предпринимательских идей девелопмента, вплоть до полного отсутствия этих идей, т.е. полной невозможности решения данной задачи.

б) мысленно меняем размеры ЗУ от заданной величины до бесконечности и выявляем возможные последствия такого изменения для решения задачи.

При изменении размера ЗУ до бесконечности будет существенно увеличиваться «поле» для поиска предпринимательских идей девелопмента, вплоть до полной невозможности решения данной задачи.

Промежуточный вывод 1: для успешного решения данной задачи необходимо, прежде всего, задать определенные размеры ЗУ.

в) мысленно меняем жизненный цикл («время жизни на рынке») ЗУ от заданной величины до нуля и выявляем возможные последствия такого изменения для решения задачи.

При изменении жизненного цикла ЗУ до нуля будет существенно снижаться ценность ЗУ для потребителя и, соответственно, уменьшаться «поле» для поиска предпринимательских идей девелопмента, вплоть до полного отсутствия этих идей, т.е. полной невозможности решения данной задачи.

г) мысленно меняем жизненный цикл ЗУ от заданной величины до бесконечности и выявляем возможные последствия такого изменения для решения задачи.

При изменении жизненного цикла ЗУ до бесконечности будет существенно увеличиваться ценность ЗУ для потребителя и вероятность нахождения привлекательной для потребителя предпринимательской идеи девелопмента, т.е. вероятности успешного решения данной задачи.

Промежуточный вывод 2: для успешного решения данной задачи необходим максимально длительный жизненный цикл ЗУ.

д) мысленно меняем первоначальную стоимость ЗУ от заданной величины до нуля и выявляем возможные последствия такого изменения для решения задачи.

При изменении первоначальной стоимости ЗУ до нуля будет существенно увеличиваться рентабельность предпринимательских идей девелопмента и вероятность успешного решения данной задачи.

е) мысленно меняем первоначальную стоимость ЗУ от заданной величины до бесконечности и выявляем возможные последствия такого изменения для решения задачи.

При изменении первоначальной стоимости ЗУ до бесконечности будет существенно снижаться рентабельность предпринимательских идей девелопмента, вплоть до полной невозможности успешного решения данной задачи.

Промежуточный вывод 3: для успешного решения данной задачи необходимо найти такую концепцию (идею) девелопмента ЗУ, при которой будет обеспечена высокая рентабельность и ликвидность реализации предпринимательской идеи.

2-3. Третий шаг. Изложить условия задачи (не используя специальные термины и не указывая, что именно нужно придумать, найти, создать) в двух фразах по следующей форме:

а) дана система из (указать элементы)...;

б) элемент (указать) при условии (указать) дает нежелательный эффект (указать)....

Применительно к данному земельному участку условия задачи могут быть представлены по предлагаемой форме следующим образом:

а) дана экосистема из земельного участка, хозяйственных и жилых построек, деревьев, кустарников, водоема и оврага;

б) овраг при условии заполнения водой будет обрушаться и постепенно увеличиваться в размерах, уменьшая полезную площадь участка.

Деревья и кустарники, хозяйственные и жилые постройки, а также водоем, с течением времени будут нуждаться в изменении, в соответствии с выбранной концепцией девелопмента земельного участка.

2-4. Четвертый шаг. Переписать элементы экосистемы 2-3а в виде таблицы №1.

*Таблица 1*

Элементы экосистемы

<b>Основные составляющие элементы экосистемы</b>	<b>Элементы экосистемы, дающие нежелательный эффект при определенных условиях</b>
1. Земельный участок.	1. Овраг.
2. Хозяйственные и жилые постройки.	2. Деревья.
3. Деревья.	3. Кустарники.
4. Кустарники.	4. Хозяйственные и жилые постройки.
5. Водоем.	5. Водоем.
6. Овраг.	

2-5. Пятый шаг. Выбрать из 2-4а такой элемент, который в наибольшей степени поддается изменениям, переделке, переналадке (он ставится на 1-е место), затем выбирается следующий элемент (по убыванию возможности к изменению), который ставится на 2-е место, и т.д. расставляются все элементы экосистемы, дающие нежелательный эффект при определенных условиях.

Аналогично поступают с элементами, которые трудно поддаются изменению.

а) элементы, которые в наибольшей степени поддаются изменениям (в условиях данной задачи):

1. Кустарники.
2. Деревья.
3. Хозяйственные и жилые постройки.
4. Водоем.
5. Овраг.

б) элементы, которые трудно видоизменить (в условиях данной задачи):

1. Земельный участок.

Часть 3. Аналитическая стадия.

3-1. Первый шаг. Составить формулировку для «идеального конечного результата» решения задачи (ИКР) по следующей форме:

- а) объект (элемент, выбранный первым в 2-5а – «Кустарник»;
- б) что делает объект? – Растет в определенном месте, дает полезные плоды, озеленяет участок, приносит эстетическое удовлетворение людям, создает благоприятный микроклимат на участке.
- в) как делает? – «Сам»;
- г) когда делает? – «Постоянно, пока растет»;
- д) при каких обязательных условиях? – «Наличие почвы, воды, воздуха, освещения, удобрения, стрижки».

Формулировка ИКР для кустарника: «Специальный Кустарник, который растет сам, постоянно, на участке в определенном месте, при наличии освещения, воды, воздуха, почвы, а также удобрения и стрижки, дает полезные плоды, озеленяет участок, приносит эстетическое удовлетворение людям, создает благоприятный микроклимат на участке.

3-2. Второй шаг. Сделать два рисунка объекта (кустарника) с соответствующим описанием: «Было» (до ИКР) и «Стало» (ИКР).

Пример для данной задачи.

«Было» (до ИКР): дикий кустарник с ядовитыми ягодами, неэстетичной формы, растущий бессистемно.

«Стало» (идеальный конечный результат девелопмента- ИКР): кустарник специально подобранного сорта (вида), дающего полезные плоды, посаженный в определенном месте, растущий сам, постоянно, при наличии солнечного света, воздуха, почвы, естественного и/или искусственного полива, а также удобрений и стрижки.

Шаги 3-1 и 3-2 выполняются для каждого элемента, поддающегося изменениям, в соответствии с выбранной (найденной) концепцией девелопмента земельного участка: деревьев, хозяйственных и жилых построек, водоема и оврага.

В результате последовательного выполнения всех шагов, предусмотренных частями 1-3 алгоритма, формируется развернутая концепция девелопмента земельного участка, в которой дается описание предпринимательских идей по изменению, в процессе реализации девелоперского проекта, пяти основных элементов экосистемы: кустарников; деревьев; хозяйственных и жилых построек; водоема, оврага.

Таким образом, в процессе проведенного исследования на примере девелопмента недвижимости была выявлена принципиальная возможность адаптации алгоритма решения изобретательских задач (АРИЗ-71) Г.Альтшуллера к использованию в сфере социально-экономической деятельности предпринимателей для поиска предпринимательских идей по развитию бизнеса.

Список использованных источников и литературы:

1. [www.altshullter.ru](http://www.altshullter.ru) – Фонд Г.С.Альтшуллера.
2. Альтшуллер Г.С. Алгоритм изобретения. М., Московский рабочий. 1969. 270 с.

3. Альшуллер Г.С. Алгоритм изобретения. 2-е изд., испр. и доп. М., Московский рабочий. 1973. 296 с.

*Е. Р. Баканова*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель – к.ю.н., доцент М. В. Крестинский*

## **КОМПЕТЕНЦИИ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация.** В данной статье Федеральная служба безопасности рассматривается как один из органов исполнительной власти. Раскрываются ее компетенции, правовой основы и состав.

**Ключевые слова:** Федеральная служба безопасности России, государственная безопасность России, национальная безопасность России, информационная безопасность России, борьба с терроризмом, контрразведывательная деятельность, КГБ РСФСР, ВЧК, ФСК, федеральный закон об органах ФСБ.

Федеральная служба безопасности - единая централизованная система органов федеральной службы безопасности, осуществляющая решение в пределах своих полномочий задач по обеспечению безопасности Российской Федерации.

Организация и деятельность федеральных органов безопасности осуществляется на основе Федерального закона от 03.04.1995 № 40-ФЗ «Об органах федеральной службы безопасности в Российской Федерации», а также Положения о Федеральной службе безопасности Российской Федерации, утвержденного Указом Президента РФ других актах. В данном законе прописаны такие положения, как:

- назначение Федеральной службы безопасности;
- ее состав;
- правовые основы и принципы деятельности ФСБ;
- направления ее деятельности;
- полномочия (права и обязанности) службы;
- силы и средства органов федеральной службы безопасности;
- порядок контроля и надзора за деятельностью органов федеральной службы безопасности.

Руководство деятельностью Федеральной службы безопасности осуществляется Президентом Российской Федерации. Управление - руководителем федерального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности через указанный федеральный орган исполнительной власти и его территориальные органы. Руководитель федерального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности назначается на должность и освобождается от должности Президентом Российской Федерации.

Деятельность органов Федеральной службы безопасности осуществляется на основе принципов законности, уважения и соблюдения прав и свобод человека и гражданина, гуманизма, единства системы органов федеральной службы безопасности и централизации управления ими, конспирации, сочетания гласных и негласных методов и средств деятельности.

Первое упоминание о таком органе, как ФСБ РФ появилось в начале двадцатого века. 20 декабря 1917г. постановлением Совета Народных Комиссаров для борьбы с контрреволюцией и саботажем в Советской России была образована Всероссийская чрезвычайная комиссия (ВЧК).

Интересным этапом в истории деятельности ФСБ РФ было образование КГБ РСФСР. 6 мая 1991г. председатель Верховного Совета РСФСР Б.Н. Ельцин и председатель КГБ СССР В.А. Крючков подписали протокол об образовании, в соответствии с решением Съезда народных депутатов России, Комитета государственной безопасности РСФСР, имеющего статус союзно-республиканского государственного комитета. Его руководителем был назначен В.В. Иваненко.

3 апреля 1995г. Президент РФ Б.Н. Ельцин подписал Закон "Об органах Федеральной службы безопасности в Российской Федерации", на основании которого ФСБ является правопреемником ФСК (Федеральной службы контрразведки).

Специфика деятельности органов ФСБ обусловлена необходимостью применения ими специальных методов и средств для решения поставленных перед ними задач и возложенных на них обязанностей. В свою очередь это неизбежно связано с определенным ограничением прав и свобод человека и гражданина, которое в соответствии с ч. 3 ст. 55 Конституции допускается только Федеральным законом и в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, обеспечения обороноспособности и безопасности государства.

К органам федеральной службы безопасности относятся:

- федеральный орган исполнительной власти в области обеспечения безопасности;
- управления (отделы) федерального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности по отдельным регионам и субъектам Российской Федерации (территориальные органы безопасности);
- управления (отделы) федерального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях, а также в их органах управления (органы безопасности в войсках);
- управления (отделы, отряды) федерального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности по пограничной службе (пограничные органы);
- другие управления (отделы) федерального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности, осуществляющие отдельные полномочия данного органа или обеспечивающие деятельность органов федеральной службы безопасности (другие органы безопасности);

- авиационные подразделения, центры специальной подготовки, подразделения специального назначения, предприятия, образовательные учреждения, научно-исследовательские, экспертные, судебно-экспертные, военно-медицинские и военно-строительные подразделения и иные учреждения и подразделения, предназначенные для обеспечения деятельности федеральной службы безопасности.

При наличии довольно громоздкой системы правоохранных институтов эффективность борьбы с организованной преступностью остается низкой. Почти ежедневно регистрируются факты бандитизма, разбоя, мошенничества и мафиозных разборок. Многие из потрясших общество уголовных акций, характеризующихся очевидной «организованностью», к сожалению, остаются нераскрытыми. Приходится констатировать, что мы смиряемся с этим. Убийство, разбой, аферы и коррупция становятся нормой жизни, а их спутником — безнаказанность. В обществе утверждается неверие в институты государственной власти.

Успешная борьба с преступлениями, совершаемыми организованными преступными структурами, безусловно предполагает комплексное участие в этой деятельности органов внутренних дел, службы безопасности, пограничной службы, налоговой полиции и таможенных органов. Объектом «оперативного внимания» этих органов являются не столько отдельные виды преступлений, сколько сами организованные группы и преступные сообщества как наиболее опасные формирования, выявление и изобличение которых требует активной оперативно-розыскной деятельности. С этой точки зрения общество заинтересовано в повышении ответственности органов, обязанных вести борьбу с организованной преступностью, нормативном закреплении сфер противостояния организованной преступности и коррупции. В нынешней же практике «функции и полномочия многих органов исполнительной власти аморфны и нередко дублируются», — справедливо подчеркивается в ежегодном Послании Президента России Федеральному Собранию.

Сегодня основной груз ответственности за состояние борьбы с организованной преступностью несут органы внутренних дел, другие же наделенные правом ведения оперативно-розыскной деятельности органы обеспечивают лишь отдельные направления борьбы с преступностью. Приходится с сожалением отметить, что общая тенденция России к «автономизации регионов» предопределяет, как ни странно, и стремление каждого государственного федерального органа изолироваться от «соседа» в рамках своей, закреплённой в отдельном нормативном акте, компетенции.

В силу глубоких интеграционных процессов в организованной преступной деятельности уголовно-процессуальные нормы о подследственности не должны в полном объеме служить «регламентом» компетенции органов, занимающихся оперативно-розыскной деятельностью. Так, согласно ст.10 Федерального закона Российской Федерации «Об органах Федеральной службы безопасности в Российской Федерации» эти органы проводят оперативно-розыскные мероприятия по выявлению, предупреждению, пресечению и рас-

крытию шпионажа, организованной преступности, коррупции, незаконного оборота оружия и наркотических средств, контрабанды, представляющих угрозу безопасности Российской Федерации, и преступлений, дознание и предварительное следствие по которым отнесены законом к их ведению.

Между тем уголовно-процессуальным законом к их подследственности отнесены лишь 9 видов преступлений с квалифицирующим признаком «совершение преступления организованной группой»: ч.4 ст.188 УК РФ («Контрабанда»); ст. 205 («Терроризм»); ч.3 ст. 206 («Захват заложника»); ст. ст. 208 («Организация незаконного вооруженного формирования»); 210 («Организация преступного сообщества»); 211 («Угон воздушного судна... »); 272 («Неправомерный доступ к компьютерной информации»); 281 («Диверсия»); 322 («Незаконное пересечение Государственной границы РФ»). Что касается иных закрепленных в Федеральном законе задач (борьба с коррупцией, незаконным оборотом оружия, наркотических средств и др.), то они звучат скорее как декларация, поскольку функции эти в соответствии с законодательством возложены на органы внутренних дел. Следовательно, за выполнение задач борьбы с организованной преступностью, выходящих за рамки норм о подследственности, органы Федеральной службы безопасности фактически ответственности не несут.

Представляется нерациональным, что такая мощная оперативно-розыскная система остается незагруженной, а деятельность ее в борьбе с организованной преступностью малоэффективной.

Организованная преступность угрожает национальной безопасности России, а посему борьба с ней должна стать одной из главных задач ФСБ. Целесообразна следующая регламентация «сфер влияния» субъектов оперативно-розыскной деятельности (возможно, Указом Президента РФ).

Федеральная служба безопасности Российской Федерации:

- государственные органы и хозяйствующие субъекты, имеющие постоянные экономические и иные связи с иностранными государствами;
- приоритетные отрасли военно-промышленного комплекса;
- органы судебной власти (суды, органы прокуратуры);
- органы ФСБ.

Министерство внутренних дел Российской Федерации:

- все сферы общественной и экономической жизни общества за исключением отнесенных к компетенции других субъектов оперативно-розыскной деятельности;
- органы исполнительной власти Российской Федерации, а также субъектов Федерации, органы местного самоуправления, арбитражные суды;
- органы внутренних дел.

Федеральная служба налоговой полиции Российской Федерации:

- хозяйствующие субъекты, обязанные выплачивать налоги;
- органы налоговой службы и органы налоговой полиции.

Федеральная пограничная служба, Федеральная таможенная служба Российской Федерации:

- учреждения и организации, обеспечивающие перемещение грузов и людей через государственную границу, территориальные таможенные терминалы.

Главное управление охраны Российской Федерации:

- законодательные органы и президентские структуры федерального уровня и субъектов Федерации;

- подразделения Главного управления охраны.

Нормативное закрепление сфер компетенции субъектов оперативно-розыскной деятельности — одно из важнейших условий борьбы с организованной преступной деятельностью и коррупцией. Было бы также целесообразно утверждение Указом Президента России Положения о взаимодействии субъектов оперативно-розыскной деятельности в борьбе с организованной преступностью и коррупцией.

Попытки координации усилий правоохранительных органов уже делались. Большие надежды возлагались на известную Межведомственную комиссию Совета Безопасности РФ. В соответствии с Положением ее наделили рядом стратегических функций, реализация которых рассчитана на длительный период. Подготовкой очередной Федеральной программы по усилению борьбы с преступностью и закончила активную деятельность эта комиссия. Реализацию предусмотренных программными мерами она не обеспечила. Другим координирующим органом стала образованная в 1994 году Правительственная комиссия по противодействию злоупотреблениям наркотическими средствами и их незаконному обороту, которая также подготовила соответствующую Федеральную целевую программу. Третьим координатором стал Совет по государственному финансовому контролю при Министерстве финансов РФ, разработавший проект Концепции государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, предусматривающей комплекс мер по ее защите от организованной преступности.

Вполне очевидно, что «координация» в области подготовки комплексных целевых программ и концепций мало влияла на практическую деятельность по борьбе с организованной преступностью. Поэтому вскоре появился еще один координирующий орган: Указом Президента Российской Федерации в 1996 году утверждено Положение о координации деятельности правоохранительных органов по борьбе с преступностью, согласно которому деятельность органов внутренних дел, Федеральной службы безопасности, федеральных органов налоговой полиции, таможенных органов Российской Федерации и других правоохранительных органов координируют Генеральный прокурор Российской Федерации и прокуроры субъектов Федерации, городов, районов, другие территориальные прокуроры (путем созыва координационных совещаний и обсуждения проблем борьбы с преступностью, как это делалось в недалеком прошлом).

Названные органы координации конечно же играют определенную роль, однако на организацию и тактику борьбы с организованной преступностью и коррупцией, повышение эффективности взаимодействия субъектов оперативно-

розыскной деятельности и органов предварительного следствия должного влияния оказать не могут.

Дело в том, что координация как управленческая категория предполагает обязательное наличие властных полномочий координатора относительно взаимодействующих, не подчиненных друг другу структур. В действующих же полномочиях органов координации этот элемент отсутствует. Такая «координация» неизбежно превращается в формализм, фикцию.

Интересы активизации борьбы с организованной преступностью требуют иных решений. Координацию должен осуществлять орган, наделенный жесткими властными полномочиями относительно всех правоохранительных органов. Таковым, применительно к действующей системе власти, является Совет безопасности РФ, но не его межведомственная комиссия.

Должен быть создан специальный рабочий орган Совета безопасности, возглавляемый заместителем секретаря Совета безопасности, с полномочиями координации деятельности всех правовых институтов страны по борьбе с организованной преступностью и коррупцией в органах государственной власти. Такой аппарат смог бы обеспечить формирование единой политики в данной области и повышение эффективности работы правоохранительных органов по борьбе с негативными явлениями.

Виктор Иванович Шестаков, профессор академии ФСБ России, отмечает, что наряду с охранно-сыскными структурами, определенными возможностями для оказания содействия органам ФСБ в их борьбе с терроризмом и другими преступлениями, отнесенными к их ведению, располагают также и негосударственные образовательные учреждения по подготовке охранников и сыщиков. Должным образом не используются возможности негосударственных образовательных учреждений для подбора и изучения из числа обучаемых лиц, которых в дальнейшем можно было бы привлекать к сотрудничеству на конфиденциальной основе для решения задач контрразведывательного и разведывательного характера, борьбе с терроризмом. Чтобы исправить подобное положение, в новом законе следовало бы прописать, что программы подготовки охранников и сыщиков подлежат согласованию не только с органами внутренних дел, но и с органами ФСБ. Это позволит включить в указанные программы темы, представляющие интерес для органов ФСБ. Причем занятия по этим темам должны проводить квалифицированные сотрудники органов ФСБ.

Оценивая в целом законодательство, регулирующее охранно-сыскную деятельность, следует охарактеризовать его как:

1) Бессистемное — до настоящего времени нет утвержденной законодателем концепции подготовки охранно-сыскного законодательства. Поэтому нет логики принятия законов.

2) Противоречивое (Закон «О частной детективной и охранной деятельности», Налоговый кодекс, Кодекс об ответственности за административные правонарушения (20.14) — содержит нормы, которые нельзя применить (п.2 ст. 20.14 незаконная частная охранно-сыскная деятельность) предусматривает ответственность за охранно-сыскную деятельность СБ без лицензии. СБ не имеют

лицензий. Далее к субъектам этой деятельности отнесены охранники, которые, как известно, охранной деятельностью не занимаются, а всего лишь выполняют трудовую функцию по охране объектов. Поэтому они не могут быть субъектами данного правонарушения. Все это свидетельствует о том, что разработчики этих статей имеют весьма смутное представление об охранно-сыскной деятельности.

3) Дискриминационное по отношению к частной охране и сыску. Там где ответственность и обязанности — оно присутствует, где же речь идет о полномочиях упоминается вневедомственная и ведомственная охраны. Пример: доставка, административное задержание, досмотр и т.п.

В сфере законотворческой деятельности в данном направлении главная задача на ближайшее время состоит в скорейшем принятии закона «О негосударственной (частной) охранной и негосударственной (частной) сыскной деятельности», в котором бы разумно сочетались государственные, частные и публичные интересы охранно-сыскных организаций.

В заключение статьи можно отметить, что основным регулирующим деятельность ФСБ РФ является: Федеральный закон от 3 апреля 1995 г. N 40-ФЗ «О федеральной службе безопасности», Закон РФ от 5 марта 1992 г. N 2446-I «О безопасности», а также иные нормативно-правовые акты Российской Федерации определяющие структуры и вопросы регулирования деятельности ФСБ РФ.

Основными проблемами в деятельности ФСБ РФ, является вопрос эффективности борьбы с организованной преступностью, которая до сих пор остается низкой. Почти ежедневно совершаются акты терроризма, бандитизма, разбоя, мошенничества и мафиозных разборок. Терроризм — одно из наиболее опасных в настоящее время преступных посягательств, объектом которого является общественная безопасность. Не случайно терроризм называют чумой 20-го века. Борьба с этим опасным явлением отнесена к компетенции органов ФСБ.

По моему мнению, данная проблема может быть решена путем комплексного участия в этой деятельности органов внутренних дел, службы безопасности, пограничной службы, налоговой полиции и таможенных органов.

Целесообразна следующая регламентация «сфер влияния» субъектов оперативно-розыскной деятельности (возможно, Указом Президента РФ).

Федеральная служба безопасности Российской Федерации:

- государственные органы и хозяйствующие субъекты, имеющие постоянные экономические и иные связи с иностранными государствами;
- приоритетные отрасли военно-промышленного комплекса;
- органы судебной власти (суды, органы прокуратуры);
- органы ФСБ.

Министерство внутренних дел Российской Федерации:

- все сферы общественной и экономической жизни общества за исключением отнесенных к компетенции других субъектов оперативно-розыскной деятельности;

- органы исполнительной власти Российской Федерации, а также субъектов Федерации, органы местного самоуправления, арбитражные суды;
- органы внутренних дел.

Федеральная служба налоговой полиции Российской Федерации:

- хозяйствующие субъекты, обязанные выплачивать налоги;
- органы налоговой службы и органы налоговой полиции.

Федеральная пограничная служба, Федеральная таможенная служба Российской Федерации:

- учреждения и организации, обеспечивающие перемещение грузов и людей через государственную границу, территориальные таможенные терминалы.

Главное управление охраны Российской Федерации:

- законодательные органы и президентские структуры федерального уровня и субъектов Федерации;
- подразделения Главного управления охраны.

Должен быть создан специальный рабочий орган Совета безопасности, возглавляемый заместителем секретаря Совета безопасности, с полномочиями координации деятельности всех правовых институтов страны по борьбе с организованной преступностью и коррупцией в органах государственной власти. Такой аппарат смог бы обеспечить формирование единой политики в данной области и повышение эффективности работы правоохранительных органов по борьбе с негативными явлениями.

#### Список литературы и использованных источников:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г). «Российская газета» от 25 декабря 1993 г. N 237.

2. Федеральный закон от 3 апреля 1995 г. N 40-ФЗ «О федеральной службе безопасности». Опубликован в Собрании законодательства Российской Федерации от 10 апреля 1995 г. N 15 ст.1269, в «Российской газете» от 12 апреля 1995 г. N 72.

3. Федеральный закон от 12 августа 1995 г. N 144-ФЗ «Об оперативно — розыскной деятельности». Опубликован в «Российской газете» от 18 августа 1995 г., в Собрании законодательства Российской Федерации от 14 августа 1995 г., N 33, ст.3349.

4. Федеральный закон от 10 января 2003 г. N 4-ФЗ «О внесении дополнений в статьи 12 и 13 Федерального закона «Об органах федеральной службы безопасности в Российской Федерации». Опубликован в «Российской газете» от 14 января 2003 г. N 4, в «Парламентской газете» от 14 января 2003 г. N 6, в Собрании законодательства Российской Федерации от 13 января 2003 г. N 2 ст.156.

5. Федеральный закон от 29 апреля 2008 г. N 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Опубликован в «Российской газете» от 7 мая 2008 г. N 96, в «Парла-

ментской газете» от 15 мая 2008 г. N 33, в Собрании законодательства Российской Федерации от 5 мая 2008 г. N 18 ст. 1940.

6. Закон РФ от 5 марта 1992 г. N 2446-I «О безопасности». Опубликован в Ведомостях Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации, 9 апреля 1992 г., N 15, ст.769, в «Российской газете» от 6 мая 1992 г. N 103.

7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ. Опубликован в «Российской газете» от 31 декабря 2001 г. N 256, в Собрании законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. N 1 (часть I) ст.1, в «Парламентской газете» от 5 января 2002 г. N 2-5.

8. Указ Президента РСФСР от 19 декабря 1991 г. «Об образовании Министерства безопасности и внутренних дел РСФСР».

9. Указ Президента РФ № 2233 от 21 декабря 1993 г. «Об упразднении Министерства безопасности Российской Федерации и создания Федеральной службы контрразведки Российской Федерации».

10. Указ Президента РФ № 633 от 23 июня 1995 г. «О первоочередных мерах по реализации Федерального закона «Об органах федеральной службы безопасности в Российской Федерации»».

11. Указ Президента РФ № 515 от 22 мая 1997 г. «О структуре Федеральной службы безопасности Российской Федерации».

12. Указ Президента РФ № 870 от 11 июля 2004 г. «Вопросы Федеральной службы безопасности Российской Федерации».

13. Водько Н. Разграничить компетенцию правоохранительных ведомств. // Российская юстиция, 1997, N 7

14. Исаев И.А. История государства и права России.3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юристъ, 2004. С.238.

15. История государства и права России (в схемах). Абдуллаева Р.А. Волгоград: ВолгГТУ, 2006. — С.34

16. Лубянка: Органы ВЧК-ОГПУ-НКВД-НКГБ-МГБ-МВД-КГБ. Справочник. М" 2003, стр.166-168, а также Макаревич Э.Ф. Филипп Бобков — профессионал холодной войны на внутреннем фронте // Политический сыск: Истории, судьбы, версии. М, 2002, стр.173-227

17. Постановление Конституционного Суда РФ от 14 января 1992 г. N 1-П «По делу о проверке конституционности Указа Президента РСФСР от 19 декабря 1991 года «Об образовании Министерства безопасности и внутренних дел РСФСР»».

18. Шестаков В.И. Актуальные проблемы правового регулирования деятельности негосударственных структур безопасности, оказывающих содействие органам ФСБ России в их борьбе с терроризмом. // Первоисточник: Сайт Союза Независимых Служб Содействия Коммерческой Безопасности.

## **ДОГОВОР ХРАНЕНИЯ**

**Аннотация.** Необходимость в обеспечении сохранности имущества, когда собственник лишен возможности осуществлять присмотр за этим имуществом, вызвала к жизни создание особых правовых норм о хранении. Хранение — это услуга, представляющая собой совокупность действий по передаче хранителю вещи с последующим возвращением. Договор хранения есть обязательство из группы договоров, направленных на выполнение работ и оказание услуг. Договор хранения отличается в силу особого характера обязательств по обеспечению сохранности имущества. В связи с изменившейся экономической обстановкой должны изменяться и нормы гражданского законодательства, в том числе в сфере договора хранения. Должны быть также устранены некоторые недостатки и пробелы в праве, что повысит уровень социальных гарантий потребительских услуг и ответственность хранителей.

**Ключевые слова:** хранение, обязательство, ответственность, договор, хранитель, собственность, ломбард, гардероб, гостиница, банк, имущество, камера хранения, услуга, потребитель.

Общественные отношения, связанные с обеспечением сохранности вещей, являются достаточно давними. Услуги по договору хранения носят черты публичного договора. Договор хранения потребительского назначения направлен на оказание услуг, связанных, например, с хранением в ломбарде, гостиницах, камерах хранения при транспортных организациях, а также хранением вещей в гардеробе, ценностей в коммерческих банках.

В этой связи в Гражданском кодексе РФ в соответствии с развивающимися имущественными отношениями были выделены специальные виды хранения: ломбард, банк, транспортная организация общего пользования с камерами хранения, организации, предлагающие своим посетителям услуги по хранению вещей в гардеробе, гостинице, хранение в порядке секвестра. Нормы о специальных видах хранения содержатся в статьях 919, 920, 923— 925 ГК РФ.

Исследование системы договоров хранения потребительского назначения способствует развитию договорных отношений и повышению качества услуг этого вида договоров для населения.

Сторонами договора являются поклажедатель — лицо, которое передает на хранение вещь (поклажедателем может выступать любое лицо) и хранитель — лицо, которое обязуется хранить переданную ему поклажедателем вещь и возвратить эту вещь в сохранности. Хранителем может выступать как физическое, так и юридическое лицо. Если хранителем выступает коммерческая либо не коммерческая организация, осуществляющая хранение в качестве одной из целей своей профессиональной деятельности (профессиональный хранитель), в

этом случае может быть предусмотрена обязанность хранителя принять на хранение вещь от поклажедателя в указанный договором срок (консенсуальный договор хранения).

По договору хранения одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности (ст. 886 ГК РФ). Согласно этому определению договор хранения относится к группе обязательств, направленных на выполнение работ (оказание услуг), что и позволяет отграничить его от договоров другого рода [2, с. 42].

В настоящее время среди договорных споров выделяются споры, связанные с неисполнением или ненадлежащим исполнением договоров хранения. Судебная практика показывает, что за последние 3 года число рассмотренных споров по этой тематике выросло на 24%, т. е. ежегодный прирост числа споров составляет 8%. Число споров из договоров хранения, разрешенных судами Российской Федерации, аналогично числу дел по таким договорам, как комиссия, контрактация, поручение. [1, с. 38]

Правовое положение договора хранения изложено в главе 47 ГК РФ. Существенным условием договора хранения является предмет — услуги по хранению. Объектом договора выступают движимые индивидуально определенные вещи, что подтверждается п. 1 ст. 886 ГК РФ, где сказано, что хранитель обязуется хранить вещь, переданную ему другой стороной, и возвратить эту вещь в сохранности.

В советское время хранение на правовом уровне было впервые изложено в ГК РСФСР

1964 года. В Основах гражданского законодательства 1961 и 1991 годов этого института права не было. Специальные виды хранения находили свое отражение в ведомственных нормативных актах [3, с. 60]. Действующий в настоящее время ГК РФ существенно расширил правовую регламентацию хранения.

Хранение — это услуга, представляющая собой совокупность действий о передаче хранителю вещи с последующим возвращением. Договор хранения представляет собой обязательство из группы договоров, направленных на выполнение работ и оказание услуг, имеет свои особенности, которые отличают его от обязательств из этой группы в силу особого характера по обеспечению сохранности имущества. Одна из его характерных черт состоит в том, что, несмотря на получение услуги по хранению, в процессе ее оказания это обязательство направлено на сохранность имущества поклажедателя. Кроме того, хранитель обязан обеспечить сохранность переданного ему имущества. Именно это является конечным результатом этого вида гражданско-правового договора. За необеспечение сохранности договорного имущества хранитель несет ответственность независимо от того периода, в котором наступило нарушение права, так как поклажедателя интересует конечный результат. По смыслу ч. 3 ст. 396 ГК РФ в случае прекращения договора хранения досрочно по обстоятельствам, которые находятся в зоне ответственности хранителя, хранитель обязан вернуть поклажедателю плату за хранение.

Хранение в ломбарде предназначено для физических лиц. Эта деятельность является предпринимательской. Для ее осуществления предприниматель получает лицензию. Хранение в ломбарде является двухсторонним и возмездным договором. За хранение устанавливается оплата услуги. Факт заключения этого вида договора подтверждается именной сохранной квитанцией. Кроме того, будучи хранителем, предприниматель обязан, во-первых, за свой счет застраховать принимаемые на хранение вещи. Страхование осуществляется исходя из полной оценки вещей. Во-вторых, в соответствии со статьями 9—10 Федерального закона от 19.07.2007 № 196-ФЗ «О ломбардах» ломбард обязан после истечения срока хранения хранить неостребованную вещь на условиях, оговоренных при приеме вещи на хранение.

При хранении в гардеробах (специально отведенных местах хранения верхней одежды и иных вещей) хранитель в целях обеспечения сохранности вещей создает условия для хранения. Поклажедателю выдается номерной знак, свидетельствующий о приеме вещи на хранение в гардеробе. При утрате, повреждении вещей поклажедатель обязан сообщить администрации учреждения [7, с. 88]. Таким образом, хранение вещей в гардеробной является безвозмездным, если иные условия не оговорены при сдаче вещи на хранение.

Среди специальных видов обязательств хранения особое место занимает хранение в коммерческом банке. На хранение в банк могут быть сданы ценности, документы. При этом поклажедателю не предоставляются какие-либо особые условия хранения. Основанием заключения договора является именная сохранная документ, удостоверяющий заключение договора хранения. В другом случае хранение ценностей обеспечивается путем предоставления индивидуального банковского сейфа. При таком хранении поклажедателю может быть выдан ключ от сейфа. Тогда клиент сам помещает и изымает вещи из сейфа или банк принимает от клиента ценности и выдает их только в его присутствии. Подобные обязательства банка следует считать смешанным договором (договор аренды сейфа и договор по охране ценностей). Аренда, также как и хранение предусматривает при условии возврата передачу имущества во временное владение другому лицу. Однако различие состоит в том, что при аренде передачу имущества во владение и пользование совершает арендодатель, а во время хранения услугу оказывает лицо, которое принимает вещь только во владение.

Хранение в камерах хранения транспортных организаций представляет собой публичный договор; также здесь имеет место смешанный договор с элементами аренды (при пользовании автоматическими камерами хранения, когда камера хранения предоставляется в пользование без контроля со стороны транспортной организации за содержимым) и с оформлением договора услуг по охране (транспортная организация обязана обеспечить сохранность автоматической камеры хранения).

При хранении вещей в обычной камере хранения поклажедателям (только физическим лицам) выдается квитанция или номерной жетон. Поклажедатель обязан одновременно со сдачей вещей на хранение заявить сумму оценки вещей, а хранитель — проверить соответствие суммы оценки вещей их реальной

стоимости. Несоблюдение этого порядка может повлечь за собой существенные правовые последствия в результате утраты, недостачи, повреждении вещей, подлежащих возмещению хранителем [8, с. 119—120].

Хранение в гостиницах имеет свою специфику. Вещь, внесенная в гостиницу и вверенная работникам организации, помещенная в гостиничном номере или другом месте, связанном с хранением вещей, является подконтрольной работникам гостиницы. В свою очередь, гостиница является профессиональным хранителем. Она отвечает за утрату вещей постояльца. Однако на практике учитывается

и возможная вина последнего при необеспечении сохранности своих вещей (ст. 404 ГК РФ). Вместе с тем, по нашему мнению, хранение в гостинице следует рассматривать как смешанный договор, содержащий элементы договора аренды и услуг по охране. В случае утраты, повреждении вещей постоялец обязан заявить об этом администрации гостиницы.

Хранение в порядке секвестра представляет собой договорной секвестр (соглашение спорящих сторон) или судебный секвестр (решение суда о передаче спорной вещи на хранение). Особенность правового режима обязательств из договора хранения вещей в порядке секвестра состоит в том, что объектом хранения могут являться недвижимые вещи.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что гражданским законодательством урегулирован договор хранения. Между нормативными актами не выявлено противоречий, сложившаяся судебная практика имеет целью урегулировать отношения между спорящими сторонами на основе норм ГК РФ и законов Российской Федерации.

С целью совершенствования законодательства Российской Федерации, регулирующего договор хранения, предлагается:

1. В целях упорядочения отношений между участниками гражданского оборота и уточнения положения п. 1 ст. 886 ГК РФ изложить указанную норму в следующей редакции: «По договору хранения одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и вернуть ее в сохранности, а другая сторона обязуется получить вещь обратно по истечении срока хранения, уплатить хранителю вознаграждение, если из закона, содержания договора не вытекает иное, а также возместить хранителю расходы на хранение, если они не включены в вознаграждение за хранение». В таком определении решался бы спорный вопрос по поводу возмездности или безвозмездности, односторонности или двусторонности договора хранения.

2. Поскольку нормы § 3 главы 47 ГК РФ охватывает не все специальные виды хранения, существующие на практике, то в целях совершенствования гражданских законов и единства законодательства и практики предлагаем внести в § 3 указанной главы ГК РФ нормы, регулирующие хранение автотранспортных средств на автостоянках, и включить в него еще один вид специального хранения – хранение автотранспортных средств на автостоянках.

3. В связи с необходимостью законодательного закрепления в § 3 главы 47 ГК РФ хранения автотранспортных средств на автостоянках предлагаем

следующую дефиницию данного вида договора хранения: «По договору хранения на платных автостоянках хранитель – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, оказывающие гражданам платные услуги по хранению их автотранспортных средств в качестве постоянной предпринимательской деятельности для удовлетворения исключительно личных, семейных нужд, – обязан принять такие средства на хранение от поклажедателя и возвратить их в сохранности, а поклажедатель обязан оплатить хранение и по истечении установленного срока хранения получить указанное имущество обратно».

Список использованных источников и литературы:

1 «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // «Собрание законодательства РФ», 15.07.2002

3. Тарасенко О.А., Хоменко Е.Г. Банковское право. – М.: Проспект, 2013

*М. Ю. Зефирова*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель – к.ю.н., доцент М. В. Крестинский*

## **ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ ПРИНЯТИЮ ДЕЙСТВУЮЩЕГО УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация.** Обеспечение незыблемости уголовно-процессуального Закона и единообразия его применения, реформирование которого не заканчивается десятилетиями, а о применении которого не утихают многолетние споры, является важнейшей задачей не только правоприменителя, но и Государства в целом. Забюрократченность же современного правоприменения может сравниться разве что с забюрократченностью системы образования, в нынешнем виде в которой время и силы на оформление иной курсовой работы значительно превышают время и силы на создание ее содержания, которое интересует кого-либо значительно меньше, чем правильность проставления сносков и запятых.

**Ключевые слова:** УПК, Судебное усмотрение, право Суда, прокурор, возбуждение уголовного дела, Судебный контроль на стадии предварительного следствия, право на обжалование в Суд, территориальная подсудность.

Если видевшие и участвовавшие не успеют написать свою правду, за них её напишут другие. Но это будет уже другая правда, а вероятнее всего это будет ложь, прикрытая чьими-нибудь именами. Сто лет назад произошла Октябрьская Революция. Лозунг «Грабь награбленное» был в официальный политический

курс и стал нуждаться в Законодательном обосновании. Постулат «Раб, сознающий свое рабское положение и борющийся против него, есть революционер» тогда уже не был чем-то новым. Этот лозунг был выдвинут еще во время гражданской войны между Севером и Югом, там, где «выходцы со Старого Света» заточили коренное население в резервациях. Власть сменилась «комиссарами», перманентно пребывающими в состоянии опьянения после отмены «сухого закона», а знаменитая гостиница «Знаменская» (сейчас – «Октябрьская», Санкт-Петербург) немедленно была превращена в Городское Общежитие Пролетариата, которое получило сокращенное наименование «ГОП», а его жители стали именоваться «гопниками». Разгул преступности и беззакония превзошел все пределы, что потребовало немедленно введения Судебной Власти.

Немедленно был издан первый «Декрет о Суде». Все Суды, кроме мировых Судей, этим декретом были упразднены. Процессуальные сроки приостановлены до особого распоряжения. Вопрос о неоконченных делах - оставлен открытым. Институт мировых Судей был заменен местными Судами из постоянного Судьи и двух заседателей сменяемых («очередных»), и те и другие стали избираться прямыми выборами. С учетом отчаянного кадрового голода на образованных Судей среди победившего пролетариата, мировым Судьям разрешили избираться местными Судьями. Во всех Судах была отменена апелляционная инстанция, сохранилась только кассация. Военные Суды стали выборными на уровне полка. Вопрос о предварительном следствии был решен следующим образом: «Впредь до преобразования всего порядка судопроизводства предварительное следствие по уголовным делам возлагается на местных судей единолично, причем постановления их о личном задержании и о предании суду должны быть подтверждены постановлением всего местного суда».

Институты Судебных следователей, прокурорского надзора, присяжной и частной адвокатуры были упразднены. Обвинители и защитники стали формироваться из «неопороченных» граждан, к образованию которых вообще не было никаких требований, как, впрочем, и к образованию Судей, ибо, как известно, «Раз социальная революция, то дома зимой топить не нужно». Для контроля за всем и вся были тут же назначены «особые комиссары», под руководство которых немедленно были переданы все технические работники Судебных учреждений, ибо комиссар сам ничего делать не может – только руководить. Судам было предписано судить по Законам свергнутых правительств (!), в части, где они не противоречат революционной совести и революционному сознанию, а равно не отменены революцией, то есть руководствуясь идеологией раба. Одновременно были учреждены революционные трибуналы из председателя и шести, а не двух, как для иных Судов, заседателей. При них тут же создались «особые» следственные комиссии.

Через полтора месяца, 15 февраля 1918 года, в развитие первого декрета, был издан «Декрет о Суде № 2». Этим декретом была уточнена территориальная подсудность, введены вышестоящие окружные Суды, где так же была задекларирована коллегиальность решений. Это недоверие одному конкретному

человеку фактически сохранялось до 2000 года, то есть до следующего века, восемьдесят три года, и пережило коммунистов и советскую Власть. Небезынтересно, что отдельно было указано, что даже «Все przygotowительные к суду действия решаются коллегиально в составе не менее трех постоянных членов окружного народного суда».

Так же был введен, так называемый «Верховный Судебный контроль», наделенный правом Законодательной инициативы. Но при этом Законодательному органу было дано право отменять решения Верховного Судебного контроля, что в принципе противоречило принципу разделения Властей на Законодательную и Судебную и привело в дальнейшем в неизвестном прецеденту «Рокотова-Файбишенко», сформулированному самим Рокотовым как «Они меня все равно расстреляют, они без казней не могут» и посеявшей в граждан до сих пор пышно произрастающее зерно абсурдной мысли, что в стране есть и должно быть некое определенное лицо, которое выше Власти, Закона и Суда, от которого всё зависит и нужно только избрать «правильного царя».

Этим же декретом было установлено, что «Вопросы о подсудности по уголовным делам решаются окончательно без права обжалования судом, к которому поступило дело, причем суд, признав дело себе не подсудным, немедленно препровождает дело в надлежащий по его решению суд, который обязан решить дело», то есть поднят тот вопрос, который в последнее время породил множество споров, вплоть до разноречивых Постановлений Пленума Верховного Суда РФ и Конституционного Суда России.

Предварительное следствие было оставлено в ведении трехсоставных следственных комиссий, при этом в ст.ст.21 и 22 содержалась новелла о том, что «Участие защиты в стадии предварительного следствия может быть ограничено по постановлению следственной комиссии, если того требуют интересы раскрытия истины, причем решения в этих вопросах подлежат обжалованию в окружном народном Суде. На определения следственных комиссий приносятся жалобы в окружной народный Суд. По уголовным делам обвинительный акт заменяется постановлением следственной комиссии о предании Суду. Если же таковое окружным народным Судом будет признано недостаточным, то от него зависит возврат дела в следственную комиссию». Фактически, это было более демократично, чем сегодня содержится в ст.125 УПК РФ «Постановления органа дознания, дознавателя, следователя, руководителя следственного органа об отказе в возбуждении уголовного дела, о прекращении уголовного дела, а равно иные действия (бездействие) и решения их и прокурора, которые способны причинить ущерб конституционным правам и свободам участников уголовного судопроизводства либо затруднить доступ граждан к правосудию, могут быть обжалованы в районный Суд по месту совершения деяния, содержащего признаки преступления.

Если место производства предварительного расследования определено в соответствии с ч.ч.2-6 ст.152 УПК РФ, жалобы на действия (бездействие) и решения указанных лиц рассматриваются районным Судом по месту нахождения органа, в производстве которого находится уголовное дело» и ст.237 УПК РФ .

«Возвращение уголовного дела прокурору: 1) обвинительное заключение составлено с нарушением требований УПК РФ, что исключает возможность постановления Судом приговора; 2) копия обвинительного заключения не была вручена обвиняемому, кроме случаев установленных ст.ст. 222 и 226 УПК РФ; 3) необходимость составления обвинительного заключения с постановлением о применении принудительной меры медицинского характера; 4) имеются предусмотренные основания для соединения уголовных дел, за исключением случая, предусмотренного ст. 239.2 УПК РФ; 5) при ознакомлении обвиняемого с материалами уголовного дела ему не были разъяснены права, предусмотренные ст. 217 УПК РФ; 6) обстоятельства, изложенные в обвинительном заключении свидетельствуют о наличии оснований для квалификации действий обвиняемого, лица, как более тяжкого преступления; 7) наступили новые общественно опасные последствия». И, наконец, 20 июля 1918 года был издан Декрет о суде № 3, которым была определена подсудность местных Судов по рассмотрению всех уголовных дел, за исключением убийства, телесных повреждений, повлекших смерть потерпевшего, изнасиловании, разбое, бандитизме, фальшивомонетничестве, взяточничестве и спекуляции, рассмотрение которых было отнесено к компетенции народных окружных судов. Фактически это уже было прямое и непосредственное уголовно-процессуальное Законодательство. Предварительное следствие было по-прежнему оставлено за следственными комиссиями.

25 мая 1922 года был принят первый УПК РСФСР, который в редакции от 15 февраля 1923 года действовал до 1960 года. Право поддерживать обвинение в Суде было предоставлено только прокурору за исключением отдельных, специально оговоренных случаев. Были оговорены вопросы преюдиции. Дано понятие «трибунал» и оно было раскрыто как военные и военно-транспортные трибуналы. Суды были разделены на односоставные и трехсоставные. Дано четкое и исчерпывающее пресекающее понятие подсудности дел военным трибуналам и военно-транспортным трибуналам.

Совершенно по-другому был изложен вопрос о территориальной подсудности. Дело подлежало рассмотрению в том Суде, в территориальной юрисдикции, то есть районе которого было совершено преступление. При этом была дана ремарка, вновь введенная только в 2016 году, о том, что если определить место совершения преступления будет невозможно, то дело подсудно тому Суду, в районе которого будет возбуждено уголовное дело. Специфически был разрешен вопрос о передаче уголовных дел. В одной губернии при передаче из рай-она в район этой же губернии этот вопрос разрешался губернским Судом, а при передаче из губернии в иную губернию или в Суд другого уровня – Верховным Судом. Вопрос же о передаче дела из одного губернского Суда в другой губернский Суд или же из губернского Суда в военный или военно-транспортный трибунал вообще разрешался Кассационной Коллегией Верховного Суда – то есть вопросу передаче дела было уделено повышенное внимание. Специфически был разрешен вопрос о спорной подсудности, когда преступление являлось длящимся и совершалось на территории нескольких райо-

нов. В этом случае де-ло рассматривалось по месту его возбуждения или начала деяния, что в последующем было изменено прямо в обратную сторону. При этом Суд, приступивший к Судебному следствию, имел право оставить неподсудное дело себе при отсутствии возражений сторон. Были запрещены споры о подсудности, но оставлена «лазейка» о праве Суда, которому было передано дело, обжаловать эту передачу в Верховный Суд в порядке надзора, то есть было установлено некое подобие ныне существующего Конституционного Суда РФ.

А вот «адвокатская монополия» была существенно ущемлена. В качестве защитников могли быть допущены не только члены коллегии защитников, но и близкие родственники обвиняемого, специально уполномоченные на это представители государственных учреждений и предприятий, центрального совета профсоюзов, центрального союза потребобществ и других профессиональных и общественных организаций, а равно иные лица с особого разрешения Суда, в производстве которого находилось уголовное дело.

Специально было оговорено требование к широко распространившимся к тому времени «анонимкам». Они могли служить поводом к возбуждению уголовного дела только после проверки их органами дознания, что в 2000 – х годах вновь в последующем нашло свое отражение в ведомственных инструкциях МВД России, не забывшего свой «золотой век по приватизации жилья и иного имущества репрессированных». В вопросах ареста был сделан прямо-таки демократический прорыв в двадцать первый век. Обо всех случаях задержания в течение 24 часов уведомлялся Суд. И в течение 48 часов Суд проверял арест. Исключение касалось только ОГПУ. Специфический порядок был установлен для отвода следователя. Отвод, заявленный следователю, в течение 24 часов направлялся в Суд. Суд в течение 3 суток разрешал заявленный следователю отвод. Был предусмотрен домашний арест, и возвращения этой меры пресечения после 1960 года правозащитники добивались почти пятьдесят лет. По сравнению со временами так называемой «оттепели» и нынешними, времена были «вегетарианскими». В период, когда вся страна голодала и нищенствовала, в качестве меры пресечения допускался залог, которого даже сейчас, в тучные «нефтяные» годы, не добиться, а вопрос о том, сколько усилий и на каком уровне было потрачено, чтобы ввести ее заново, достоин отдельного многостраничного повествования. Содержание под стражей не могло быть более двух месяцев. И только в особо сложных делах этот срок мог быть продлен не более, чем на один месяц. Сегодня срок содержания под стражей установлен до двенадцати месяцев, а по особо сложным делам есть возможность его продления и выше! «Более трети уголовных дел находятся в производстве слишком долго, число подследственных, которые сидят под стражей больше года, выросло на семьдесят процентов по сравнению с 2015 годом» .

Отдельно разрешался вопрос о прекращении или приостановлении уголовного дела: следователь постановление вместе с уголовным делом направлял в Суд. Суд рассматривал дело и выносил либо определение о прекращении дела, либо возвращал дело следователю с конкретными указаниями. Уголовное

преследование могло быть возобновлено не иначе, как Судом. Правом на обжалование постановления Суда обладал только прокурор в надзорной инстанции. Коррупция в следственных органах в таких условиях не могла существовать «на корню», по определению.

Отдельно оговаривался Судебный контроль за предварительным следствием. Для внесения жалобы было вовсе не обязательно, как сейчас, чтобы нарушались именно Конституционные, а не иные права, да еще перечисленные в «урезанном» Пленумами Верховного Суда РФ списке. Достаточно было просто нарушения абстрактных «прав». По любой жалобе следователь был обязан в течение двадцати четырех часов написать и представить прокурору свое объяснение. Он обязан был рассмотреть ее в течение трех суток и этот срок продлению не подлежал. По истечении трех суток прокурор выносил постановление, которое могло быть обжаловано в Суд.

25 декабря 1958 года был принят Закон СССР "Об утверждении Основ уголовного судопроизводства Союза ССР и союзных республик", а на основании этого Закона СССР был принят 27 октября 1960 года и введен в действие с 1 января 1961 года новый УПК РСФСР, который и действовал до принятия в 2000 году УПК Российской Федерации, хотя «рассчитан» был до 1980 года, к которому планировалось построить коммунизм и «пожать руку последнему преступнику».

Принцип запрета повторного наказания, известный еще с античных времен, не был официально признан ни в советском праве, ни - де факто – в российском «праве сотрудника МВД». «Не думайте, что ваша должность пожизненная» - летели угрозы Генеральному прокурору — «Да за такие приговоры самих судей судить надо!». Закон «подвинулся» так, что удивилась не только вся страна – весь мир вздрогнул так, как не дрожал при «кровавом тиране». Прокуратура и МВД оказывали яростное сопротивление исключению понятия преступника как якобы неисправимого типа, для которого наказание якобы было неэффективным и бесполезным и предлагали для таких людей лишение свободы на неопределенный срок. В результате тюрьмы и зоны оказались забиты и переполнены осужденными к значительным срокам лишения свободы буквально за кражу батона хлеба, трех куриц или банки варенья, а население страны приобрело устойчивые привычки к понятиям и судимости, что «аукается» и по сей день.

Дальнейшее развитие это нашло в действиях известных правоприменителей, которые «использовали нестандартный ход, позволивший обойти несовершенный (! – по прокурорскому (!) мнению) закон». И сегодня уже никого не удивляет откровенно горячечный довод о том, что где-то там «замироточила икона».

Новый УПК РСФСР прямо закреплял в ст.3 за Судом репрессивное право на возбуждение уголовных дел, ставя тем самым Суд на сторону обвинения. Были пересмотрены нормы подсудности. Подсудность уголовных дел военному трибуналу стала определяться специальным Положением. Словно в военное время вышестоящий Суд смог рассматривать в качестве суда первой инстан-

ции любое дело, подсудное нижестоящему Суду. При определении территориальной подсудности уголовного дела была специально оговорена возможность того, что место преступления будет невозможно определить, что противоречило предмету доказывания, определенному тем же самым Кодексом и, вкуче с вышесказанным, открывало неисчерпаемые возможности для коррупции. Судебный контроль за отводами исчез. Срок содержания под стражей в период предварительного следствия увеличился до девяти месяцев. Явка с повинной не предусматривала письменного заявления, такое заявление можно было сделать только устно, что заложило основы для последующего неконтролируемого роста метастаз пыток и «срубания палок».

Советский Союз развалился. «Незаменимый лидер нации» сдулся. Стало ясно, что отлаженный конвейер массового производства десятков тысяч юридических диссертаций не имеет ни малейшего отношения к науке. Спустя десять лет с момента принятия Конституции России, 22 ноября 2001 года, Государственной Думой был принят Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О введении в действие Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации», одобренный Государственной Думой еще в мае 1997 года, который вызвал неоднозначную реакцию и до сих пор не прекращающиеся споры, в котором встретилось старое и новое.

На основании вышеизложенного исторического анализа можно сделать вывод, что за проанализированный период не все задачи были с одинаковым успехом решены Федеральным законодателем в УПК РФ, который, как показывает анализ его содержания, не свободен от огромного множества недостатков и противоречий. Дорога к современному УПК РФ была трудной, долгой и дальней, она заняла почти столетие. По своей юридической технике, многократного откритикованной межгосударственными органами по защите прав и свобод человека и гражданина, он по юридической технике уступает даже старому Уголовно-Процессуальному Кодексу РСФСР 1960 г, но, как бы ни относиться к действующему Уголовно-Процессуальному Кодексу Российской Федерации, следует признать, что он представляет собой очень оригинальный закон в общем ряду иных Федеральных законов России, требующий отдельного научного изучения и осмысления.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Уголовно-процессуальный кодекс РФ. «Российская газета», N 249, 22.12.2001
2. Невский С.А., Сычев Е.А. «Взаимодействие следователей и органов дознания при расследовании преступлений». «Российский следователь». - М.; Юрист, 2003. - № 9.
3. Смирнов А.В. Калиновский К.Б.. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. Под ред. А.В. Смирнова. СПб.: Питер, 2003.
4. "Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР" " (электронный ресурс) URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_3275/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3275/).

5. Закон СССР от 25 декабря 1958 года "Об утверждении Основ уголовного су-допроизводства СССР и союзных республик". "Ведомости ВС СССР", 1959, N 1

6. «Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР» «СУ РСФСР», 1923, № 7, ст.106, «Известия ВЦИК», № 37, 18.02.1923.

7. Декрет о суде № 3. Государственный архив Российской Федерации. Ф. 130. Оп. 2. Д. 34. Л. 46-47

8. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (электронный ресурс) URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_4481/f083dc00a2b033a526098e055c402de80440f34c/](http://www.consultant.ru/document/cons_4481/f083dc00a2b033a526098e055c402de80440f34c/) doc\_LAW\_3

9. Декрет о суде № 2 15 февраля 1918 г. Декреты Советской власти. Т. I. М., Гос.изд-во полит.литературы, 1957 г.

10. Декрет о суде 22 ноября (5 декабря) 1917 г. Декреты Советской власти. Т. I. М., Гос.изд-во полит.литературы, 1957 г.

11. Закон СССР от 25 декабря 1958 г. «Об утверждении Положения о военных трибуналах» (электронный ресурс) [URL:http://base.garant.ru/1305354/](http://base.garant.ru/1305354/).

*Е. А. Клочкова*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель – к.ю.н., доцент, М. В. Крестинский*

## **НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА И ИХ ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА**

**Аннотация.** Данная статья посвящена исследованию проблемы нематериальных благ и их правовой защиты на современном этапе. Проблема единого понятия данного договора является. Автором предпринята попытка дать самостоятельную характеристику указанным правоотношениям.

**Ключевые слова:** Нематериальные блага и их правовая защита Виды нематериальных благ, неимущественные права. Защита неимущественных прав. Защита чести и достоинства

Под объектами гражданских прав понимаются материальные нематериальные блага, по поводу которых возникают и существуют гражданские правоотношения. Перечень видов объектов гражданских прав и обязанностей является исчерпывающим. Объектами гражданских прав являются: 1) вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; 2) работы и услуги; 3) информация; 4) результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); 5) нематериальные блага.

В ГК содержатся отдельные статьи, посвященные общей характеристике интеллектуальной собственности (ст. 138), служебной и коммерческой тайне (ст. 139), ценным бумагам (ст. 142, 143), нематериальным благам и их защите

(ст. 150). К особой группе объектов гражданских прав относятся нематериальные блага, под которыми понимаются не имеющие экономического содержания и не отделимые от личности их носителя блага и свободы, признанные действующим законодательством.

Регулирование и защита нематериальных благ осуществляются комплексно, нормами ряда отраслей права. Применительно к гражданскому праву в теории права существовали, по крайней мере, две точки зрения на предмет гражданско-правового регулирования отношений по поводу нематериальных благ и связанных с ними личных неимущественных прав. По мнению одной группы ученых, гражданское право не регулирует, а лишь охраняет личные неимущественные права. По мнению других, правовое регулирование и охрана прав не могут противопоставляться, поскольку регулирование означает охрану прав, а их охрана осуществляется путем регулирования соответствующих отношений. В последние годы едва ли не господствующим стало мнение, что гражданское право как регулирует, так и охраняет нематериальные блага.

## 1. Понятие и виды нематериальных благ

1.1 Понятие нематериального блага. К особой группе объектов гражданских прав относятся нематериальные блага, под которыми понимаются не имеющие экономического содержания и не отделимые от личности их носителя блага и свободы, признанные действующим законодательством. Характерная особенность этой группы объектов состоит в том, что они:

- не имеют материального (имущественного) содержания;
- неотделимы от личности их носителя;
- обладают свойством индивидуализации самой личности обладателя этих

прав.

Регулирование и защита нематериальных благ осуществляются комплексно, нормами ряда отраслей права. Применительно к гражданскому праву в теории права существовали, по крайней мере, две точки зрения на предмет гражданско-правового регулирования отношений по поводу нематериальных благ и связанных с ними личных неимущественных прав. По мнению одной группы ученых, гражданское право не регулирует, а лишь охраняет личные неимущественные права. По мнению других, правовое регулирование и охрана прав не могут противопоставляться, поскольку регулирование означает охрану прав, а их охрана осуществляется путем регулирования соответствующих отношений. В последние годы едва ли не господствующим стало мнение, что гражданское право как регулирует, так и охраняет нематериальные блага.

По действующему ГК понятие «нематериальное благо» является собирательным, относящимся как к самому «благу», так и к личным неимущественным правам.

Для обоих слагаемых «нематериальных благ» характерными оказываются, по крайней мере, два неразрывно связанных между собой признака. Это:

- отсутствие материального (имущественного) содержания;
- неразрывная связь с личностью носителя, предопределяющая неотчуждаемость и непередаваемость этого блага.

Неотчуждаемость нематериальных благ не исключает того, что их осуществление и защита может быть поручена третьим лицам, например, иски о защите чести и достоинства несовершеннолетних могут предъявить их законные представители.

Нетоварность, отсутствие экономического содержания нематериального блага, его неразрывная связь с личностью носителя, являются необходимыми, но не исключительными признаками. Будучи неотделимым от личности носителя данного нематериального блага, наличие этого блага индивидуализирует, делает неповторимой саму личность носителя. Нематериальные блага характеризуют общественное состояние их обладателя и являются его неотъемлемым, хотя и подверженным изменениям, качеством в течение всего периода его существования. Нематериальные блага существуют без ограничения срока их действия.

Специфично основание возникновения личных неимущественных прав на нематериальные блага: не в силу юридического факта, а непосредственно на основании указания закона.

## 1.2 Виды нематериальных благ

В настоящее время существует ряд подходов к классификации институтов неимущественных благ. В основе каждого из них лежит определенное, свойственное их авторам понимание соответствующих благ и цели их исследования. Таким образом, многие точки зрения на этот вопрос являются внутренне непротиворечивыми и заслуживают внимания. При их рассмотрении, необходимо учитывать, что многие авторы выделяют, прежде всего, неимущественные права. Это обусловлено особенностями понимания ими категорий «неимущественные блага» и «неимущественные права».

По смыслу действующего законодательства (ст. 150 ГК), понятием «неимущественные блага» охватываются и неимущественные права. В то же время встречается точка зрения, не совпадающая с такой трактовкой указанных категорий. В соответствии с ней выделяются нематериальные блага (жизнь, здоровье, честь, имя...) и личные неимущественные права, объектами которых нематериальные блага не являются (право авторства, право на авторское имя и др.)". Причем, судя по всему, «неимущественные блага» и «нематериальные блага» в этом случае используются как синонимы.

М. Н. Малейна говорит о возможности нескольких подходов к неимущественным правам.

Например, по отношению к имущественным правам, выделяются:

1) связанные с имущественными правами, если при их реализации они могут выступать в качестве предпосылки возникновения имущественных прав (авторство);

2) не связанные с имущественными правами, если они не состоят в одном сложном правовом отношении с имущественными правами.

В зависимости от структуры связи участников рассматриваются:

1) абсолютные права и правоотношения, в которых лицу противостоит неопределенный круг лиц;

2) относительные, в которых лицу противостоят определенные лица.

По принадлежности конкретным субъектам могут быть личные имущественные права, принадлежащие:

- 1) гражданину;
- 2) организации.

В зависимости от целевой установки речь идет о личных неимущественных правах:

- 1) обеспечивающих физическое благополучие личности (например, право на жизнь);
- 2) формирующих индивидуальность (например, право на имя);
- 3) обеспечивающих автономию личности (например, адвокатская тайна);
- 4) права на интеллектуальную и другую деятельность.

Одна из наиболее полных классификаций предложена также М.Н. Малеиной:

Права, обеспечивающие физическое благополучие личности:

- 1) право на жизнь;
- 2) право на здоровье (охрану здоровья);
- 3) право на здоровую окружающую среду.

Права, формирующие индивидуальность личности:

- 1) право на имя;
- 2) право на индивидуальный облик;
- 3) право на честь и достоинство.

Права, обеспечивающие автономию личности в обществе:

- 1) право на адвокатскую тайну;
- 2) право на тайну нотариальных действий;
- 3) право на банковскую тайну; право на врачебную тайну;
- 4) право на тайну усыновления;
- 5) право на тайну переписки, телефонных переговоров и телеграфных сообщений; право на неприкосновенность жилища;
- 6) право на неприкосновенность документов личного характера.

Н. Д. Егоров выделяет:

Права на неимущественные блага, воплощенные в самой личности:

- 1) право на имя;
- 2) право на товарный знак;
- 3) право на честь и достоинство;
- 4) право на собственное изобретение.
- 5) право на личную неприкосновенность и свободу.
- 6) право на неприкосновенность личной жизни:
- 7) право на личную документацию;
- 8) право на тайну личной жизни;
- 9) право на тайну личного общения;
- 10) право на неприкосновенность жилища.

Положив в основу свой подход к институту компенсации морального вреда, Е.А. Михно предлагает следующую классификацию неимущественных прав:

Причинение физического вреда, в том числе:

- 1) право на жизнь;
- 2) право на здоровье;

Вторжение в частные дела, в том числе:

- 1) право на тайну личной жизни;
- 2) право на тайну переписки;
- 3) право на неприкосновенность документов личного характера;
- 4) право на свободу передвижения и выбор места жительства;

Присвоение имени и использование имени в целях получения выгоды:

- 1) право на имя;
- 2) право на индивидуальный облик;

Публичное разоблачение фактов, которые могут быть достоянием узкого круга, в том числе:

1) право на адвокатскую тайну; банковскую тайну; тайну усыновления; врачебную тайну; тайну нотариальных действий;

Незаконное использование изобретений, патентов, товарных знаков, в том числе:

- 1) авторское право;
- 2) патентное право;
- 3) право на товарный знак;
- 4) распространение сведений, которые показывают истца в ложном свете.

Еще один подход к классификации принадлежит О.А. Пешковой, в основе которого лежит анализ именно неимущественных прав и нематериальных благ. Таким образом, по ее мнению, неимущественные права и нематериальные блага можно классифицировать следующим образом.

1. По принадлежности субъектам:

- а) физическим лицам;
- б) юридическим лицам.

2. В зависимости от целевой установки:

- а) блага, направленные на физическое благополучие;
- б) на формирование индивидуальности;
- в) права, обеспечивающие автономию субъекта;
- г) права, направленные на охрану интеллектуальной и иной деятельности.

Специальный порядок установлен и для опровержения сведений, содержащихся в документе, исходящем от организации: такой документ подлежит замене. Например, запись в трудовой Книжке об увольнении за систематическое нарушение трудовой дисциплины признана судом не соответствующей действительности; в этом случае работник вправе требовать замены трудовой книжки без внесения в нее порочащей записи.

Порядок опровержения в иных случаях устанавливается судом с учетом способа, которым порочащие сведения были распространены.

Согласно п. 3 ст. 152 ГК гражданин, в отношении которого средствами массовой информации опубликованы сведения, ущемляющие его права или охраняемые законом интересы, имеет право на опубликование своего ответа в тех же средствах массовой информации. Представляется, что гражданин имеет право на реплику как в тех случаях, когда опубликованные сведения сами по себе его не порочат, так и в тех, когда они содержат порочащие гражданина сведения.

## 2. Защита нематериальных благ

2.1 Общие положения. Гражданско-правовые способы защиты распространяются на те нематериальные блага "первого" и "второго" уровней, по поводу которых складываются отношения, регулируемые гражданским правом.

В силу ст. 208 ГК исковая давность не распространяется на требования о защите личных неимущественных прав и других нематериальных благ, кроме случаев, предусмотренных законом.

2.2 Защита чести, достоинства и деловой репутации. Право на честь, достоинство и деловую репутацию - это право на самооценку и социально значимую оценку моральных, деловых и иных черт и свойств гражданина или юридического лица (организации), от которых зависит их положение в обществе. Существует объективная и субъективная оценка этих качеств, и каждая из них имеет право на существование, если она зиждется на фактах, соответствующих действительности.

Честь - объективная оценка личности, определяющая отношение общества к гражданину или юридическому лицу, это социальная оценка моральных и иных качеств личности.

Репутация - сложившееся о лице мнение, основанное на оценке общественно значимых его качеств. Деловая репутация - оценка профессиональных качеств.

Действующий ГК устанавливает особый гражданско-правовой способ защиты чести, достоинства и деловой репутации, проводя при этом различия в основаниях и способах защиты нарушенных прав гражданина, с одной стороны, и юридического лица, с другой.

Гражданин вправе требовать по суду опровержения порочащих его честь, достоинство и деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности (п. 1 ст. 152 ГК). Из содержания ст. 152 ГК следует, что имеется в виду опровержение по суду таких сведений, которые: 1) порочат честь и достоинство гражданина, 2) распространены ответчиком, 3) не соответствуют действительности.

В постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации "О некоторых вопросах, возникших при рассмотрении судами дел о защите чести и достоинства граждан и организаций" от 18 августа 1992 г. №11 разъяснено, что понимается под каждым из перечисленных условий. Порочащими являются такие не соответствующие действительности сведения, содержащие утверждения о нарушении гражданином действующего законодательства или моральных принципов (о совершении нечестного поступка, неправильном поведении в

трудо­вом коллек­тиве, быту и дру­гие све­дения, порочащие про­извод­ствен­ную и об­ществен­ную дея­тель­ность, ре­пу­та­цию и т.п.), ко­торые у­ма­ляют его честь и до­сто­ин­ство.

Под рас­про­стране­нием све­дений, порочащих честь и до­сто­ин­ство граж­дан, сле­дует по­нимать опу­бли­кование та­ких све­дений в пе­чати, транс­ля­цию по ра­дио и теле­видео про­грам­мам, де­мон­стра­цию в кино­хро­ни­каль­ных про­грам­мах и дру­гих сред­ствах мас­совой ин­фор­ма­ции, из­ло­жение в су­деб­ных ха­рак­те­ри­сти­ках, пуб­лич­ных вы­ступ­ле­ниях, за­яв­ле­ниях, адре­со­ван­ных до­лж­ност­ным ли­цам, или со­об­ще­ние в иной, в том чис­ле ус­той, фор­ме не­сколь­ким ли­цам или хо­тя бы од­но­му ли­цу. Со­об­ще­ние та­ких све­дений толь­ко тому ли­цу, ко­то­рого они ка­са­ются, не мо­жет при­зна­ваться их рас­про­стране­нием. Ст­а­тья 152 ГК ус­та­нав­ли­вает спе­ци­аль­ный по­ря­док оп­ро­вер­же­ния порочащих све­дений, ко­то­рые бы­ли рас­про­стране­ны в сред­ствах мас­совой ин­фор­ма­ции: оп­ро­вер­же­ние до­лжно по­сле­до­вать в тех же сред­ствах мас­совой ин­фор­ма­ции. В по­ря­дке ст. 152 ГК не рас­сма­три­ва­ются тре­бо­вания об оп­ро­вер­же­нии све­дений, со­дер­жа­щихся в су­деб­ных ре­ше­ниях и при­го­во­рах, по­ста­нов­ле­ниях ор­ганов пре­дваритель­ного сле­дствия и дру­гих офи­ци­аль­ных до­ку­мен­тах, для об­жа­ло­вания ко­то­рых ус­та­нов­лен за­коном иной по­ря­док.

При рас­сма­три­вании в су­де дела о за­щите че­сти и до­сто­ин­ства ис­тец до­ка­зывает ли­шь сам факт рас­про­стране­ния порочащих его све­дений ли­цом, к ко­то­ро­му пред­ъяв­лен иск. Об­язан­ность до­ка­зыва­ния со­от­вет­ствия дей­стви­тель­ности рас­про­странен­ных све­дений воз­ла­гается на от­вет­чика. Фак­тами, со­от­вет­ст­вую­щими дей­стви­тель­ности, граж­да­нин по­рочит се­бя сам и в этом слу­чае за­щи­щаться ему не от ко­го. Спе­ци­аль­ный по­ря­док ус­та­нов­лен и для оп­ро­вер­же­ния све­дений, со­дер­жа­щихся в до­ку­менте, ис­хо­дя­щем от ор­га­ни­за­ции: та­кой до­ку­мент под­ле­жит за­мене. На­при­мер, за­пись в тру­довой книж­ке об уво­ль­нении за си­сте­матичес­кое на­ру­ше­ние тру­довой дис­ци­пли­ны при­зна­на су­дом не со­от­вет­ст­вую­щей дей­стви­тель­ности; в этом слу­чае ра­бот­ник впра­ве тре­бовать за­мены тру­довой книж­ки без вне­се­ния в нее по­роча­щей за­писи.

По­ря­док оп­ро­вер­же­ния в иных слу­чаях ус­та­нав­ли­вается су­дом с уче­том спо­соба, ко­торым по­рочащие све­дения бы­ли рас­про­стране­ны.

Со­гласно п. 3 ст. 152 ГК граж­да­нин, в от­но­ше­нии ко­то­рого сред­ствами мас­совой ин­фор­ма­ции опу­бли­кованы све­дения, уще­мляю­щие пра­ва или охра­няе­мые за­коном ин­те­ресы, имеет пра­во на опу­бли­кование сво­его от­вета в тех же сред­ствах мас­совой ин­фор­ма­ции. Пред­ста­вляет­ся, что граж­да­нин имеет пра­во на ре­плику как в тех слу­чаях, ко­гда опу­бли­кованные све­дения са­ми по се­бе его не по­рочат, как и в тех, ко­гда они со­дер­жат по­рочащие граж­да­нина све­дения.

От­вет­чи­ками по ис­кам об оп­ро­вер­же­нии све­дений, по­рочащих честь и до­сто­ин­ство, яв­ляются ли­ца, рас­про­странив­шие эти све­дения. Если иск со­дер­жит тре­бо­вание об оп­ро­вер­же­нии све­дений, рас­про­странен­ных в сред­ствах мас­совой ин­фор­ма­ции, в ка­честве от­вет­чиков при­вле­каются ав­тор и ре­дак­ция со­от­вет­ст­вую­щего сред­ства мас­совой ин­фор­ма­ции. При опу­бли­ковании или ином рас­про­стране­нии та­ких све­дений без обо­зна­чения и­мени ав­тора (на­при­

мер, в редакционной статье) ответчиком по делу является редакция соответствующего средства массовой информации. В случае, если редакция средства массовой информации не является юридическим лицом, к участию в деле в качестве ответчика должен быть привлечен учредитель данного средства массовой информации.

По искам об опровержении порочащих сведений, изложенных в служебных характеристиках, ответчиками являются лица, их подписавшие, и предприятие, учреждение, организация, от имени которых выдана характеристика. Если действия лица, распространившего порочащие сведения, содержат признаки преступления, потерпевший вправе обратиться в суд с заявлением о привлечении виновного к уголовной ответственности, а также предъявить иск о защите чести и достоинства в порядке гражданского судопроизводства. Если установить лицо, распространившее сведения, порочащие честь, достоинство или деловую репутацию гражданина, невозможно, лицо, в отношении которого такие сведения распространены, вправе обратиться в суд с заявлением о признании распространенных сведений не соответствующими действительности (п. 6 ст. 152 ГК).

Если иск предъявлен в связи с отказом средств массовой информации в публикации опровержения или ответа опороченного лица, то это требование может быть рассмотрено судом при условии, что редакция средства массовой информации в такой публикации отказала либо не произвела ее в установленном законом порядке. При невыполнении решения суда суд вправе наложить на нарушителя штраф, взыскиваемый в размере и порядке, предусмотренных процессуальным законодательством.

Пункт 2 ст. 150 ГК предусматривает возможность использования при защите нематериальных благ любого способа, названного в ст. 12 ГК, а также иных способов, установленных Кодексом и другими законами, если только существо нарушенного нематериального блага и характер последствий этого нарушения допускают такую защиту. В соответствии с п. 5 ст. 152 ГК гражданин, в отношении которого распространены сведения, порочащие его честь, достоинство или деловую репутацию, вправе наряду с опровержением таких сведений требовать возмещения убытков и морального вреда, причиненных их распространением.

Пунктом 7 ст. 152 ГК предусмотрено, что правила о защите деловой репутации гражданина соответственно применяются к защите деловой репутации юридического лица. Это означает, что юридическое лицо вправе требовать опровержения не соответствующих действительности порочащих его деловую репутацию сведений, имеет право на помещение ответа в средствах массовой информации и на установление в судебном порядке факта несоответствия распространенных порочащих сведений действительности, а также на возмещение причиненного в связи с посягательствами на деловую репутацию имущественного ущерба.

Ответчиками по искам об опровержении сведений, порочащих честь и достоинство, являются лица, распространившие эти сведения. Если иск содер-

жит требование об опровержении сведений, распространенных в средствах массовой информации, в качестве ответчиков привлекаются автор и редакция соответствующего средства массовой информации. При опубликовании или, ином распространении таких сведений без обозначения имени автора (например, в редакционной статье) ответчиком по делу является редакция соответствующего средства массовой информации.

Ермолаев Н.В., Ермолаева В.И. обратились в суд с указанным выше иском к и.о. руководителя отдела процессуального контроля Следственного управления Следственного комитета РФ при прокуратуре РФ по <данные изъяты> области, указав, что письмом за подписью последнего от ДД.ММ.ГГГГ в отношении них была распространена недостоверная информация, содержащая сведения, порочащие честь и достоинство истцов, а именно утверждения о том, что в заявлениях Ермолаевых, датированных <данные изъяты>, на которые давался упомянутый выше ответ, содержатся оскорбительные выражения в адрес работников следственного управления.

В связи с данными обстоятельствами, в исковом заявлении поставлен вопрос об опровержении упомянутых сведений, которые Ермолаевы просят признать порочащими.

Судом к участию в деле в качестве соответчика привлечено СУ СК при прокуратуре РФ по <данные изъяты> области.

Ермолаев Н.В., представляющий также интересы Ермолаевой В.И. в судебном заседании поддержал заявленные исковые требования, указав, что употребленные в названных заявлениях фразы выражают данную истцами оценку тем или иным действиям (бездействию) должностных лиц, которая не связана с употреблением нецензурных выражений, ей не придана авторами унижительная, неприличная форма.

Заслушав объяснения участников процесса, исследовав письменные доказательства, суд приходит к следующему.

Исходя из положений ст.23 Конституции Российской Федерации каждый имеет право на защиту своей чести и доброго имени.

В соответствии с п.1 ст.152 ГК РФ гражданин вправе требовать по суду опровержения порочащих его честь, достоинство или деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности.

Таким образом, по смыслу ст.152 ГК РФ защита чести, достоинства и деловой репутации возможна при одновременном наличии трех условий: установлении порочащего характера сведений, факта распространения таких сведений, а также их несоответствия действительности.

Исходя из положений ст.23 Конституции Российской Федерации каждый имеет право на защиту своей чести и доброго имени.

В соответствии с п.1 ст.152 ГК РФ гражданин вправе требовать по суду опровержения порочащих его честь, достоинство или деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности.

Таким образом, по смыслу ст.152 ГК РФ защита чести, достоинства и деловой репутации возможна при одновременном наличии трех условий: установлении порочащего характера сведений, факта распространения таких сведений, а также их несоответствия действительности.

### 2.3 Защита иных личных неимущественных прав.

Целью гражданско-правовой защиты личных неимущественных прав граждан является предоставление и обеспечение им физической и интеллектуальной неприкосновенности, а также неприкосновенности внутреннего мира личности, с тем чтобы гражданин имел определенную самостоятельность от общества и его социальных и государственных образований. Такая автономия может обеспечиваться предоставлением гражданину свободы и неприкосновенности, а также охраной тайны личной жизни.

Гражданско-правовые нормы наряду с нормами других отраслей права направлены на охрану жизни человека в плане не только предотвращения произвольного лишения жизни, но и регулирования отношений, связанных с трансплантацией органов человека, искусственным оплодотворением, искусственным прерыванием беременности и пр. Нормы, направленные на защиту здоровья, призваны обеспечить нормальную жизнедеятельность человека, его физическое и психическое благополучие.

Индивидуальная свобода гражданина обеспечивается предоставлением ему ряда личных неимущественных прав, призванных охранять от постороннего вмешательства различные стороны проявления его личности. Неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна -это право лица по своему усмотрению определять личное поведение в индивидуальной жизнедеятельности. Правовая защита этого блага направлена на исключение любого вмешательства в его личную жизнь со стороны других лиц, кроме случаев, предусмотренных законом.

Право на неприкосновенность внешнего облика представляет собой личное неимущественное право гражданина, направленное на обеспечение личной неприкосновенности человека. Право на неприкосновенность внешнего облика - это возможность управомоченного лица требовать устранения любых обстоятельств, наносящих ущерб неприкосновенности его внешнего облика.

Право на изображение направлено на обеспечение личной неприкосновенности человека. Опубликование, воспроизведение, распространение произведения изобразительного искусства, в котором изображено какое-либо лицо, допускается лишь с согласия изображенного, а после его смерти с согласия его детей и пережившего супруга, за исключением случаев, когда лицо позировало автору за плату, либо когда это делается в государственных или общественных интересах, а так же, если изображение гражданина было получено при съемке, которая проводится в местах, открытых для свободного помещения, или на публичных мероприятиях, за исключением случаев, когда такое изображение является основным объектом использования.

## 3 Компенсация морального вреда .

### 3.1 Понятие морального вреда.

Проблема возмещения морального вреда была и остается объектом внимания юристов-теоретиков и юристов-практиков, так как затрагивает интересы многих физических и юридических лиц.

Цель института возмещения морального вреда - выполнять нравственную социальную функцию - охрану неприкосновенности личности, то есть функцию социальной защиты.

Понятие "личность" нельзя ограничивать только физической неприкосновенностью, наоборот оно носит скорее нематериальный характер, охватывает духовную, моральную сферу человека. Под моральным вредом надо понимать не только вред, причиненный нарушением обязательственных прав или посягательством на нравственное чувство, но и всякого рода различные переживания, причиняемые любым правоотношением. Под моральным вредом понимаются нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство, деловая репутация, личная и семейная тайна и т.д.) или нарушающими его личные неимущественные права (право на пользование своим именем, право авторства и т.д.) либо нарушающими имущественные права гражданина. Моральный вред часто более чувствителен и более остро заставляет страдать потерпевшего, чем имущественный вред, он, как таковой, не может быть возмещен, но он может быть хоть как-нибудь компенсирован.

Неимущественный (моральный) вред может быть причинен и тогда, когда даже незначительное причинение имущественного вреда вызывает неизмеримые переживания той или иной утраты (например, уничтожение писем, фотографий или иных памятных предметов близких людей и т.д.).

Моральный вред означает нарушение психического благополучия, душевного равновесия личности. Вследствие правонарушения, совершенного против того или иного лица, оно может испытывать унижение, раздражение, гнев, стыд, отчаяние, дискомфортное состояние и т.д. В результате совершенного против личности правонарушения могут наступать негативные последствия в самой различной сфере ее деятельности. В любом случае моральный вред представляет собой претерпевание нравственных страданий, сужение свободы личности, и он не должен оставаться вне сферы права.

Право на неприкосновенность внешнего облика представляет собой личное неимущественное право гражданина, направленное на обеспечение личной неприкосновенности человека. Право на неприкосновенность внешнего облика - это возможность управомоченного лица требовать устранения любых обстоятельств, наносящих ущерб неприкосновенности его внешнего облика.

Право на изображение направлено на обеспечение личной неприкосновенности человека. Опубликование, воспроизведение, распространение произведения изобразительного искусства, в котором изображено какое-либо лицо, допускается лишь с согласия изображенного, а после его смерти с согласия его детей и пережившего супруга, за исключением случаев, когда лицо позировало автору за плату, либо когда это делается в государственных или общественных

интересах, а так же, если изображение гражданина было получено при съемке, которая проводится в местах, открытых для свободного помещения, или на публичных мероприятиях, за исключением случаев, когда такое изображение является основным объектом использования.

3.2 Компенсация морального ущерба представляет возможность в определенной мере сгладить неблагоприятные последствия правонарушения, способствует приобретению вместо утраченного блага другое. Гарантированная законом охрана чести, достоинства и деловой репутации, в том числе посредством компенсации морального ущерба, оказывает положительное влияние на психическое состояние потерпевшего, вселяет веру в справедливость. В свою очередь, обязанность правонарушителя компенсировать причиненный им моральный ущерб является мерой определенной ответственности, не позволяющей безнаказанно умалять честь, достоинство, деловую репутацию личности. Расширение сферы охраняемых гражданским правом интересов граждан и признанием в качестве предмета гражданско-правового регулирования личных немущественных отношений, является целесообразной и оправданной допущенная в законе имущественная ответственность за причинение морального

В ст. 151 ГК предпринята попытка найти ориентиры, из которых суд мог бы исходить при определении размеров компенсации морального вреда. Суд принимает во внимание степень вины нарушителя, иные заслуживающие внимания обстоятельства, а также учитывается степень физических и нравственных страданий, связанных с индивидуальными особенностями лица, которому причинен вред. В самом деле, один человек легко раним и остро переживает неправомерное вторжение другого лица в сферу его нематериальных и имущественных прав и интересов. А другому лицу все как «с гуся вода», и он довольно спокойно реагирует на действия, наносящие ему какой-либо урон.

Нематериальными благами являются блага, неразрывно связанные с личностью субъектов, неотчуждаемые и непередаваемые иным способом. К ним относятся жизнь и здоровье, достоинство, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна, право свободного передвижения, выбора места пребывания и жительства, право на имя, право авторства. Указанный перечень не является исчерпывающим и гражданину могут принадлежать и иные нематериальные блага в силу закона или рождения. Охрана отдельных нематериальных благ предусмотрена специальным законодательством. Так, исключительные авторские права охраняются такими правовыми актами как Закон об авторском праве и смежных правах, Патентный закон РФ. Выбор места пребывания и жительства регулируется Законом РФ «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации». Защита нематериальных благ осуществляется в порядке, предусмотренном гражданским законодательством. В частности, на защиту нематериальных благ не распространяется срок исковой давности.

## Список использованных источников и литературы:

### Нормативные акты:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 // Российская газета. №237. 1993. 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 27.12.2009) // СЗ РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 17.07.2009) // СЗ РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 30.06.2008) // СЗ РФ, 03.12.2001, N 49, ст. 4552.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 08.11.2008) // СЗ РФ, 25.12.2006, N 52 (1 ч.), ст. 5496.
6. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.06.2008) // СЗ РФ, 01.01.1996, N 1, ст. 16.
7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 25.11.2009) // СЗ РФ, 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 3.

### Научная литература:

1. Алексеев С.С. Гражданское право: учеб. / С.С. Алексеев, Б.М. Гогало, Д.В. Мурзин; под общ. ред. С.С. Алексеева. - М.: ТК Велби, 2007. - 408 с.
2. Белов В.А. Гражданское право: Актуальные проблемы теории и практики / под общ. ред. В.А. Белова. - М.: Юрайт-Издат, 2007. - 993 с.
3. Голубев К.И. Компенсация морального вреда, как способ защиты неимущественных благ личности. / Голубев К.И., Наризжий С.В - СПб.: Издательство «Юридический Центр пресс», 2001. - 302 с.
4. Гусев О.Б. Ответственность, вытекающая из распространения сведений, порочащих честь, достоинство и деловую репутацию // Юрист. 1999. 2.
5. Егоров Н.Д. Гражданское право: учеб.: ВЗТ Т.1-6-е изд, перераб и доп. / Егоров Н.Д. Егоров, Елисеев И.В. [и др.]; отв. ред. А.П. Сергеев Ю.П. М.: ТК Велби; изд-во Проспект, 2006. - 784 с.
6. Ильясов Р.Х. Право личности на свободу и личную неприкосновенность и его обеспечение Верховным Судом // Юрист. 1997 3.
7. Красавчиков Л.О. Понятие и система личных неимущественных прав граждан (физических лиц) в гражданском праве Российской Федерации / Красавчикова Л.О. - Ека-теринбург, 1994. - 240 с.
8. Кузнецов Б.А. Защита чести и достоинства // Юрист. 1997 3.
9. Малеина М.Н. Нематериальные блага и перспективы их развития // Закон. 1995. 4.
10. Сергеев А.П. Право на защиту репутации. Л., 1989. Черных А В. Отграничение и оценка морального вреда // Юридический мир. 1998. 1.
11. КонсультантПлюс: Высшая школа: Учебное пособие [Электронный ресурс]: для студ. юрид., фин. и экон. специальностей. - электрон. дан. и прогр. - Уральский электронный завод, 2007. - 1 электрон. опт. Диск (CD-ROM).

12. Кархалев Д.Н. Обязательство по компенсации морального вреда // "Черные дыры" в Российском Законодательстве. Юридический журнал. № 2, 2008.

*М. В. Кондратенкова*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель - к.ю.н., доцент, М. В. Крестинский*

## **ПОДСЛЕДСТВЕННОСТЬ СЛЕДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ОРГАНОВ МВД РФ**

**Аннотация:** В данной статье затронута тема подследственности следственных подразделений органов Министерства Внутренних Дел Российской Федерации (далее по тексту МВД РФ), связанных с преступлениями несовершеннолетних. Раскрыта сущность понятия подследственность, преступность несовершеннолетних; представлены виды подследственности; рассмотрены особенности уголовных дел несовершеннолетних.

**Ключевые слова:** Несовершеннолетние, преступность несовершеннолетних, подследственность, виды подследственности, особенности уголовных дел несовершеннолетних.

Рост преступности несовершеннолетних в Российской Федерации – это реалии нашего времени. К сожалению, приходится констатировать, что несовершеннолетние стали одной из наиболее криминально пораженной и, в тоже время, наименее социально защищенной категории населения. В связи с ростом преступности несовершеннолетних, растет и число осужденных несовершеннолетних.

По законодательству Российской Федерации несовершеннолетние – это лица, не достигшие 18 лет. Законные интересы несовершеннолетних (полностью или частично) осуществляют их родители, иные законные представители, опекуны, попечители. По общему правилу уголовной ответственности подлежат лица, достигшие 16-летнего возраста. За совершение отдельных преступлений, указанных в законе, ответственность может наступить и с 14 лет (убийство, изнасилование, разбой и другие тяжкие преступления). Исходя из анализа действующего законодательства Российской Федерации, определение понятия «несовершеннолетний» можно сформулировать так: несовершеннолетние – это лица, не достигшие возраста, с которым закон связывает наступление полной дееспособности.

Преступность несовершеннолетних - это совокупность преступлений в обществе, совершаемых лицами в возрасте от 14 до 18 лет. С одной стороны несовершеннолетние достигают уже достаточно высокого уровня социализации (у них появляется самостоятельность, настойчивость, умение контролировать свое поведение, владеть собой), с другой - происходит дальнейшая социализация личности (продолжается или завершается обучение в школе или в технику-

ме, происходит уяснение своего места в обществе, накапливается опыт межличностных отношений).

Среди преступлений, совершаемых несовершеннолетними, велика доля тяжких корыстных и корыстно-насильственных преступлений. Нередко им присущи такие черты, как чрезмерная, ничем не мотивированная жестокость. Большое количество этих преступлений совершается в соучастии (чаще всего в форме соисполнительства), особенно в группе, что также отвечает специфике психологии подростков. Примерно каждое третье преступление совершается ими совместно с взрослыми.

Предварительное расследование по уголовным делам в отношении несовершеннолетних производится в форме предварительного следствия, либо в форме дознания, следователями прокуратуры, МВД, дознавателями органов внутренних дел.

Подследственность в досудебном производстве играет немалую роль в регламентации защиты прав участников уголовного процесса, являющуюся, по сути, назначением уголовного судопроизводства.

На институт подследственности в досудебном производстве возложен ряд функций: с одной стороны, это обеспечение процессуальных гарантий прав и законных интересов личности в уголовном процессе, а с другой стороны, наиболее эффективная организация государством предварительного расследования преступлений.

Рассмотрим несколько определений подследственности:

По мнению З.З. Зинатуллина, подследственность — самостоятельный институт уголовно-процессуального права, нормами которого регулируются отношения, возникающие между соответствующими органами государства и должностными лицами по поводу предварительного расследования уголовного дела.

Ягодинский В.Н. сформулировал понятие подследственности следующим образом: «Подследственность - это установленные уголовно-процессуальным законом правила, определяющие полномочия органов дознания и следствия по ведению определенных дел о конкретных преступлениях, в зависимости от их юридических признаков, в целях обеспечения слаженной и планомерной работы по производству предварительного расследования и успешного решения задач уголовного судопроизводства в данной стадии уголовного процесса».

Подследственность в уголовном судопроизводстве РФ - установленная законом совокупность признаков преступления, позволяющая определить, в какой форме должно вестись досудебное производство по, уголовному делу, и какой конкретно орган предварительного расследования должен вести следствие или дознание по уголовному делу.

Подследственность рассматривается в 2 аспектах:

1. Совокупность признаков преступления, которая обуславливает расследование его соответствующим органом предварительного расследования.

2. Компетенция органов предварительного следствия и дознания, следователей различных ведомств, органов дознания и дознавателей по расследованию преступлений.

Выделяются следующие юридические виды уголовного дела, на основе которых определяется его подследственность:

1. Предметный (родовой).
2. Территориальный (местный).
3. Персональный (личный).
4. Альтернативный (смешанный).
5. По связи уголовных дел.

Предметный (родовой) признак подследственности определяется характером совершенного преступления, его квалификацией, в зависимости от чего разграничивается компетенция между следователями различных следственных органов: прокуратуры, внутренних дел, Федеральной службы безопасности и других.

Разделение по территориальному (местному) признаку позволяет разграничить подследственность между одноименными органами дознания и предварительного следствия в зависимости от той территории, на которую распространяется их юрисдикция, то есть подследственность определяется местом (районом) совершения преступления.

Персональный (личный) признак определяет подследственность уголовного дела на основе определенных особенностей субъекта преступления. Например, следователями Следственного комитета при прокуратуре РФ осуществляется предварительное следствие по уголовным делам о преступлениях, совершенных депутатами, судьями.

Альтернативный, или смешанный, признак подследственности предполагает возможность расследования ряда преступлений тем или иным следователем в зависимости от того, кем данное преступление выявлено. Альтернативный признак подследственности используется при определении подследственности по уголовным делам о мошенничестве, присвоении или растрате чужого имущества и ряде других преступлений.

Признак связи дел, когда предварительное следствие производится следователями того органа, к чьей подследственности относится преступление, в связи с которым возбуждено соответствующее уголовное дело.

Подследственность уголовных дел несовершеннолетних распределяется по общим правилам подследственности.

Особое внимание в ходе предварительного расследования уделяется такому вопросу как определение подследственности уголовного дела. Уголовно-процессуальным законом не случайно предусмотрены условия разграничения подследственности уголовных дел, определение состава должностных лиц, на которых возлагается обязанности расследования того или иного уголовного дела в соответствии с правилами подследственности, а также иные полномочия, предусмотренные действующим законодательством и связанные с ходом и результатом расследования.

Ряд исследователей справедливо отмечает, что «понятие подследственности взаимосвязано с компетенцией органов расследования и, являясь строго уголовно-процессуальным, представляет собой совокупность правил о разграничении полномочий органов и должностных лиц, правомочных принять решение в стадии возбуждения уголовного дела и осуществить его расследование. При определении подследственности учитываются признаки уголовного дела, а также компетенция и правомочие должностных лиц, осуществляющих расследование».

На современном этапе вопросам подследственности уделяется пристальное внимание как сторонами обвинения и защиты, так и судом. Указанный аспект находит и находит отражение в распорядительных документах Генеральной прокуратуры и в судебной практике.

Если по уголовному делу наряду с несовершеннолетними привлекается взрослый, уголовное дело в отношении несовершеннолетнего может быть выделено в отдельное производство, чем уменьшается опасность влияния взрослых участников преступления на поведение несовершеннолетнего в ходе расследования дела.

Если выделение дела о несовершеннолетнем в отдельное производство отразится на всесторонности, полноте и объективности исследования обстоятельств дела, выделение уголовного дела в отношении несовершеннолетнего не допускается, но производится в отношении него по правилам.

В Российской Федерации большую помощь в расследовании дел несовершеннолетних следователям, органам дознания оказывают инспектора по делам несовершеннолетних, которые предоставляют следователю необходимую информацию, если несовершеннолетний ранее состоял на профилактическом учете. Данная информация может быть представлена в показаниях на допросе инспектора инспекции по делам несовершеннолетних или же в форме справки о несовершеннолетнем правонарушителе и мерах воздействия, ранее примененных к нему или к его родителям, или лицам, их заменяющим, ответственным за его воспитание.

Вызов к следователю, дознавателю несовершеннолетнего, как правило, производится через законных представителей, а если несовершеннолетний содержится в специализированном учреждении для несовершеннолетних, - через администрацию этого учреждения.

В допросе несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, не достигшего 16-летнего возраста, участие педагога или психолога обязательно. Это относится и к несовершеннолетним подозреваемым, обвиняемым, которые хотя и достигли 16-летнего возраста, но страдают психическими расстройствами или отстают в психическом развитии.

Допрос несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого не может продолжаться без перерыва более двух часов, а в общей сложности - более четырех часов в день.

Педагог или психолог вправе с разрешения следователя, дознавателя задавать вопросы несовершеннолетнему подозреваемому, обвиняемому, а по

окончании допроса знакомиться с протоколом допроса, а также делать письменные замечания о правильности и полноте сделанных в нем записей. До начала допроса следователь, дознаватель разъясняет педагогу или психологу его права, о чем делает отметку в протоколе. Участие педагога или психолога в допросе несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого помогает следователю, дознавателю наладить контакт с несовершеннолетним, что очень важно для установления обстоятельств совершения преступления, роли в нем несовершеннолетнего обвиняемого, а также изучения личности несовершеннолетнего. Для несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого участие педагога или психолога является дополнительной гарантией защиты его прав и законных интересов.

Одной из неотъемлемых гарантий несовершеннолетних является участие законного представителя несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого в ходе досудебного производства по уголовному делу и в судебном заседании наряду с обязательным участием защитника.

Законные представители несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого допускаются к участию в уголовном деле на основании постановления прокурора, следователя, дознавателя, постановления суда.

Впервые в УПК подробно регламентируется участие законного представителя несовершеннолетнего в ходе досудебного производства. Он допускается к участию по уголовному делу в отношении несовершеннолетнего с момента первого допроса несовершеннолетнего в качестве подозреваемого или обвиняемого и наделен широкими правами для защиты прав и интересов несовершеннолетнего подозреваемого или обвиняемого.

Если действия законного представителя наносят ущерб интересам несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, прокурор, следователь, дознаватель, в чьем производстве находится это дело, вправе своим постановлением отстранить законного представителя от участия в уголовном деле. В этом случае к участию в деле допускается другой законный представитель несовершеннолетнего.

При производстве по уголовному делу и после его окончания законный представитель вправе знакомиться с материалами уголовного дела. Если некоторые материалы могут оказать на несовершеннолетнего отрицательное воздействие, то может быть вынесено постановление о не предъявлении несовершеннолетнему обвиняемому этих материалов. Но ознакомление с ними законного представителя несовершеннолетнего обвиняемого является обязательным. В ходе всего предварительного расследования, начиная с фактического задержания несовершеннолетнего или возбуждения дела в отношении несовершеннолетнего, участие защитника обязательно (ст. 51 УПК).

Если защитник не приглашен самим подозреваемым, обвиняемым, его законным представителем, то дознаватель, следователь, прокурор или суд обязаны обеспечить его участие по данному делу, при этом отказ несовершеннолетнего или его законного представителя от защитника для следователя, дознавателя, прокурора, суда не обязателен (ч. 2 ст. 52 УПК).

Защитник оказывает правовую помощь, а законные представители - психологическую и эмоциональную поддержку несовершеннолетнему подозреваемому, обвиняемому. Для дознавателя, следователя, прокурора, которые обязаны полно, всесторонне и объективно расследовать дело, важно обеспечить права защитника и законных представителей. С момента вступления в дело защитник вправе знакомиться с протоколом задержания, постановлением о применении мер пресечения и иными протоколами следственных действий, произведенных с участием обвиняемого, и присутствовать при предъявлении обвинения, участвовать в допросе несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, а также в иных следственных действиях, производимых с участием несовершеннолетнего правонарушителя. Полномочия защитника по делам несовершеннолетнего определяются общими правилами (ст. 53 УПК).

Участвуя в следственных действиях, защитник может задавать вопросы допрашиваемым лицам, делать письменные замечания по поводу неправильности или неполноты записей в протоколе следственного действия. С момента допуска к участию в деле защитника задержанному, заключенному под стражу, подозреваемому, обвиняемому он вправе иметь с ним свидания наедине и конфиденциально без ограничения их количества и продолжительности. Оказывая юридическую помощь, защитник собирает и представляет доказательства для опровержения обвинения или для смягчения наказания несовершеннолетнему подозреваемому, обвиняемому. При этом он может привлекать специалиста для оказания помощи защите в порядке, установленном в ст. ст. 58, 168, 270 УПК. Право на ознакомление со всеми материалами дела защитник приобретает с момента окончания предварительного расследования и предъявления их обвиняемому (п. 7 ч. 1 ст. 53 УПК).

При производстве предварительного расследования по делам несовершеннолетних существует ряд особенностей, которые должны неукоснительно соблюдаться независимо от формы расследования.

Требование о выделении в отдельное производство уголовного дела в отношении несовершеннолетнего, участвовавшего в совершении преступления со взрослыми, означает обязанность дознавателя, следователя по каждому делу с участием несовершеннолетнего разрешать вопрос о возможности выделения в отдельное производство уголовного дела в отношении несовершеннолетнего.

Совместное производство в отношении несовершеннолетнего и взрослых обвиняемых способно нанести вред несовершеннолетнему, так как может оказать негативное влияние на восприятие несовершеннолетним содеянного, спровоцировать асоциальное поведение несовершеннолетнего, нанести урон репутации несовершеннолетнего. Но не всегда представляется возможным выделить уголовное дело в отношении несовершеннолетнего без ущерба для расследования и последующего разрешения дела в суде. Закон допускает выделение, если это не отразится на всесторонности и объективности предварительного расследования и разрешения уголовного дела. Но если выделение уголовного дела в отдельное производство невозможно, то к несовершеннолетнему обвиняемому, привлеченному по одному уголовному делу вместе с взрослыми, применяются

правила гл. 50 УПК, регламентирующие производство по уголовным делам в отношении несовершеннолетних.

Таким образом, несовершеннолетний обвиняемый и в этом случае сохраняет все процессуальные преимущества, предусмотренные законом в отношении несовершеннолетних. Кроме того, с учетом одновременного участия в процессе совершеннолетних и несовершеннолетних обвиняемых законом предусмотрены меры по ограждению несовершеннолетнего от негативного воздействия со стороны взрослых, которые применяются на досудебной стадии и при рассмотрении дела в суде.

Участие законного представителя несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого предусмотрено уголовно-процессуальным законом только при расследовании уголовных дел о преступлениях, совершенных несовершеннолетними, и является особенностью, присущей производству по делам несовершеннолетних.

Законный представитель допускается к участию в уголовном деле на основании постановления следователя, дознавателя с момента первого допроса несовершеннолетнего в качестве подозреваемого или обвиняемого.

Участие в уголовном процессе лица, не обладающего, специальными познаниями в области права, не является фикцией и позволяет, реализуя предоставленные УПК законному представителю полномочия, оказывать психологическую поддержку несовершеннолетнему, интересы которого он представляет и защищать его права и интересы. Правомочия законного представителя в ходе досудебного производства по уголовному делу определены в ч. 2 ст. 426 УПК и заключаются в его праве:

- знать, в чем подозревается или обвиняется несовершеннолетний;
- присутствовать при предъявлении обвинения;
- участвовать в допросе несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, а также с разрешения следователя - в иных следственных действиях, производимых с его участием и участием защитника;
- знакомиться с протоколами следственных действий, в которых он принимал участие, и делать письменные замечания о правильности и полноте сделанных в них записей;
- заявлять ходатайства и отводы, приносить жалобы на действия (бездействие) и решения дознавателя, следователя, прокурора;
- представлять доказательства;
- по окончании предварительного расследования знакомиться со всеми материалами уголовного дела, выписывать из него любые сведения и в любом объеме.

Несмотря на то, что в качестве законных представителей, как правило, выступают родители (усыновители), законом предусмотрены меры, направленные на защиту несовершеннолетнего от действий этих лиц. Дело в том, что значительное количество преступлений совершается несовершеннолетними из неблагополучных семей и представление интересов несовершеннолетнего роди-

телем, ведущим асоциальный образ жизни, не только является неэффективным, но и может нанести ущерб интересам несовершеннолетнего.

Поэтому при наличии оснований полагать, что действия законного представителя наносят ущерб интересам несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого, по постановлению дознавателя, следователя, законный представитель может быть отстранен от участия в уголовном деле. В этом случае к участию в уголовном деле допускается другой законный представитель несовершеннолетнего подозреваемого, обвиняемого.

Проанализировав ряд определений, которые характеризуют подследственность, я согласна с мнением автора В.Н. Ягодинского, который считает, что «Подследственность - это установленные уголовно-процессуальным законом правила, определяющие полномочия органов дознания и следствия по ведению определенных дел о конкретных преступлениях, в зависимости от их юридических признаков, в целях обеспечения слаженной и планомерной работы по производству предварительного расследования и успешного решения задач уголовного судопроизводства в данной стадии уголовного процесса».

Кроме того, другие авторы выделяют пять признаков подследственности уголовных дел:

1. Предметный (родовой).
2. Территориальный (местный).
3. Персональный (личный).
4. Альтернативный (смешанный).
5. По связи уголовных дел.

Три из них являются основными, такие как: предметный признак, территориальный признак и персональный признак, а оставшиеся два факультативными, так как основываются они на вышеперечисленных трёх признаках. Факультативными признаками являются: альтернативный признак и признак связи расследования уголовных дел.

Среди вышеперечисленных признаков я считаю, что все эти признаки всегда учитываются в совокупности, прежде чем решается вопрос о передаче уголовного дела в производство соответствующего уполномоченного лица органа дознания, следствия или прокуратуры.

В уголовно-процессуальном законодательстве институт подследственности представлен широко, он функционирует в практической деятельности органов расследования и в основном соответствует реальной правовой действительности, несмотря на выявленные практикой противоречия, которые являются сегодня предметом обсуждения среди ученых – процессуалистов.

Тем не менее институт подследственности нуждается в усовершенствовании, так как зачастую некоторые правовые ситуации, связанные с разграничением подследственности уголовных дел, не находят своего регламентированного в законе решения (речь идёт обо всех коллизиях, связанных с подследственностью, как органов следствия, так и дознания).

На мой взгляд, не смотря на подробную регламентацию, было бы целесообразно осуществить более детальное правовое упорядочивание норм УПК РФ

о подследственности, а также необходимо пересмотреть все противоречащие друг другу нормы о подследственности, и разработать законодательное название подследственности и её видов.

Список использованных источников и литературы:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

2. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 07.03.2017) ст.87.

3. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ст. 150,151,420.

4. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ст. 151.

5. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ст. 152.

6. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ст. 447.

7. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ч. 5 ст. 151.

8. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ч. 6 ст. 151. Ст. 150, 285, 285.1, 285.2, 286, 306 - 310, 311. Ч. 2. Ст. 316, 320.

9. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) гл. 50.

10. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ст. 424.

11. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ч.3. ст. 425.

12. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ст. 426, 428.

13. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 07.03.2017, с изм. от 16.03.2017) ч. 2 ст. 426 .

14. В.Т. Батычко. Уголовный процесс. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.

15. Гельдибаев М.Х. Уголовный процесс: учебник для студентов вузов, обучающихся по юридическим специальностям / М.Х. Гельдибаев, В.В. Вандышев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 2012.

16. Епихин А.Ю. Обеспечение безопасности личности в уголовном судопроизводстве. — СПб., 2004.

17. Зинатуллин З. З., Салахов М. С., Чулюкин Л. Д. Подследственность уголовных дел. Монография – Казань: Издательство Казанского университета, 1986. С. 8.

18. Качалова О.В. Принципы уголовного процесса // Уголовно-процессуальное право : учебник / под общ. ред. В.М. Лебедева. М., 2012.

19. Мельников В.Ю. Права личности в уголовном процессе Российской Федерации. М., 2012.

20. Седельников П.В. Доступ участников уголовного процесса к материалам досудебного производства: автореф. дисс... канд. юрид. наук. — Омск, 2006.

21. Ягодинский В.Н. Предварительное расследование: предварительное следствие и дознание: Учебное пособие. – М., 2007.

*А. С. Кочерян*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель – к.ю.н., доцент М. В. Крестинский*

## **ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

**Аннотация.** Данная статья рассматривает нюансы и правила основного вида гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте. Показано, что в договоре купли-продажи необходима конкретизация основных прав и обязанностей сторон, которая осуществляется с помощью внесения в договор условий о сроке и месте исполнения обязанностей сторон, о комплектности товара, его количестве, качестве, ассортименте, условий о таре и упаковке, о способе оплаты товара, о страховании товара и др.

**Ключевые слова:** договор розничной купли-продажи, предмет договора, количество, цена, ассортимент, общие положения, виды, обязанности, передача товара, ответственность продавца.

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (п. 1 ст. 454 ГК РФ).

Сторонами в договоре купли-продажи являются продавец и покупатель. Продавцом, также как и покупателем выступают юридические и/или физические лица.

Договоры купли-продажи могут заключаться между:

- физическим и физическим лицом;
- юридическим и юридическим лицом;
- физическим и юридическим лицом.

Согласно ст.28 ГК РФ, малолетние в возрасте от 6 до 14 лет вправе заключать мелкие бытовые сделки; сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды и не требующее государственную регистрацию, сделки по распоряжению средствами, предоставленными законными представителями или с их согласия третьим лицом для определенной цели или для свободного

распоряжения. Следовательно, ребенок до 18 лет не может заключать самостоятельно договоры купли-продажи.

Договор купли-продажи является одним из самых распространенных видов договоров. Он является юридической формой, которая предназначена для обслуживания сферы товарного обращения и перемещения материальных ценностей между лицами, не напрямую.

Договор купли-продажи является основой возникновения обязательственного правоотношения между покупателем и продавцом; исходя из этого покупатель получает полное право собственности на приобретенное им имущество в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Предметами договора может быть движимое и недвижимое имущество, находящееся в собственности продавца. Продавец обязан одновременно передать покупателю товар, принадлежности к товару и документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т. д.).

Предметом договора розничной купли-продажи являются разнообразные товары, не изъятые из экономического (гражданского) оборота и предназначенные для личного, семейного, домашнего и иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Это, прежде всего одежда, обувь, продукты питания, мебель и т.п. Признаки договора купли-продажи — консенсуальный, двусторонний, возмездный, взаимобязывающий, публичный, взаимосогласованный, бессрочный.

При этом необходимо помнить о том, что закон установил правила, согласно которым некоторые товары могут быть проданы только при наличии специального разрешения (лицензии).

Другим существенным условием договора розничной купли-продажи является цена. Согласно ст. 500 ГК РФ покупатель обязан оплатить товар по цене, объявленной продавцом в момент заключения договора розничной купли-продажи, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не вытекает из существа обязательства.

В случаях, когда договором предусмотрена предварительная оплата товара, неоплата покупателем товара в установленный договором срок признается отказом покупателя от договора, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

По договору розничной купли-продажи товаров в кредит покупатель вправе оплатить товар в любое время в пределах установленного договором периода рассрочки оплаты.

Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара. Отсутствие у покупателя указанных документов не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение факта заключения договора и его условий.

Договор розничной купли-продажи товара может быть заключен по

образцу (описанию, каталогу и т.п.), с использованием автоматов, с условием о принятии покупателем товара в определенный договором срок, с условием о доставке товара покупателю.

Права, обязанности и ответственность сторон в договоре розничной купли-продажи определены в ГК РФ. В частности, покупатель вправе в течение 14 дней с момента передачи ему недовольственного товара (если более длительный срок не объявлен продавцом) обменять купленный товар в месте покупки и иных местах, объявленных продавцом, на аналогичный товар другого размера, формы, габарита, фасона, расцветки, комплектации и т.п., произведя в случае разницы в цене необходимый перерасчет с продавцом.

При отсутствии необходимого для обмена товара у продавца покупатель вправе возвратить приобретенный товар продавцу и получить уплаченную за него сумму. Требование покупателя об обмене либо возврате товара подлежит удовлетворению, если товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства и имеются доказательства приобретения его у данного продавца. Перечень товаров, которые не подлежат обмену или возврату, определяется в порядке, установленном законом или иными правовыми актами.

Покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества, если его недостатки не были оговорены продавцом, вправе по своему выбору потребовать: замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества; соразмерного уменьшения покупной цены; незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара; возмещения расходов на устранение недостатков товара.

Покупатель вправе требовать замены технически сложных товаров или дорогостоящих в случае существенного нарушения требований о качестве.

В случае неисполнения продавцом обязательства по договору розничной купли-продажи возмещение убытков и уплата неустойки не освобождают продавца от исполнения обязательства в натуре.

Виды договоров купли-продажи.

К отдельным видам договора купли-продажи относятся:

1. розничной купли-продажи;
2. поставки товаров;
3. поставки товаров для государственных нужд;
4. контрактации;
5. энергоснабжения;
6. продажи недвижимости;
7. продажи предприятия.

1) Договор розничной купли-продажи

Договор, по которому одна сторона (продавец), осуществляющий деятельность по продаже товара в розницу, обязуется передать товар в собственность другой стороне (покупателю) для использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определённую денежную сумму (цену). (п. 2.1. ст. 492 ГК РФ). Обязательным для договора розничной купли-продажи является

указание наименования и количества товара. В противном случае он признается не заключенным (ст. 455 п.3 ГК РФ).

**Предметом** договора является товар, который продавец обязуется передать покупателю. Под товаром понимается имущество, не изъятое из гражданского оборота (имеющееся в наличии или которое будет создано в будущем); вещи, включая деньги, предназначенные для потребления, не связанного с предпринимательской деятельностью. Предметом договора розничной купли-продажи не могут быть: обязательные права, права на нематериальные блага, нематериальные блага, обязанности.

**Цена** объявляется продавцом в момент заключения договора. Устанавливаемая продавцом цена должна быть одинаковой для всех покупателей. Покупатель, которому товар был продан по более высокой цене вправе требовать признания аннулирования договора, результатом которого будет двусторонняя реституция (каждая из сторон обязана возратить другой все полученное в процессе сделки). Если товар был потреблен, то последствием признания сделки ничтожной будет двусторонняя реституция в виде возмещения покупателю разницы между уплаченной им ценой и наименьшей ценой, по которой продавец продавал товар.

**Продавцом** может быть только предприниматель, осуществляющий деятельность по продаже товара в розницу, который является собственником или иным уполномоченным лицом. Для продажи отдельных видов товаров продавцу требуется лицензия (алкоголь, табак).

**Покупателем** могут быть физические и юридические лица, использующие товар в целях, не связанных с предпринимательской деятельностью.

## 2) Договор поставки

Таким договором признается такой договор купли-продажи, по которому поставщик (продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, которые не связаны с личностными, домашними и другим подобным использованием (ст.506 ГК).

Основным отличительным признаком договора поставки является то, каким образом будет использоваться предмет договора. Товар по договору поставки приобретается для осуществления в последующем хозяйственной деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя.

По договору поставки, в отличие от договора купли-продажи, доставить товар всегда должен поставщик.

Также, в отличие от договора купли-продажи, исполнением договора поставки является передача товара покупателю, а не его возможная передача перевозчику, если только у него нет таких полномочий, выданных покупателем.

Договор поставки не может быть заключен организацией, не занимающейся предпринимательской деятельностью.

3) Договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд.

Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд осуществляется, прежде всего, в соответствии с федеральными законами от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ, от 29 декабря 2012 г. N 275-ФЗ, от 29 декабря 1994 г. N 79-ФЗ, от 13 декабря 1994 г. N 60-ФЗ, от 2 декабря 1994 г. N 53-ФЗ.

Осуществляется на основе государственного или муниципального контракта на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных или муниципальных нужд (статья 525 ГК РФ).

Государственный или муниципальный контракт заключается на основе заказа на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд, размещаемого в порядке, предусмотренном законодательством о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

#### 4) Договор контрактации

По договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю — лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (статья 535 ГК РФ). Отличие контрактации от других договоров заключается в том, что по ней может быть передана только сельскохозяйственная продукция, которая не подвергалась переработке или была произведена лишь ее первичная обработка.

Кроме того, по договору контрактации, продукция передается заготовителю на определенные цели, тогда как цели приобретения по другим договорам шире.

#### 5) Договор энергоснабжения

По договору энергоснабжения энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии (статья 539 ГК РФ).

Электроэнергия является специфическим предметом договора. Юридически это товар, который однако не относят к вещам. Отсюда следует выделение договора электроснабжения в отдельный вид договоров купли-продажи, поскольку предметом купли-продажи обычно является товар, обладающий признаками вещи. У покупателя электроэнергии не возникает право продавать её, дарить, вносить в залог.

При договоре купли-продажи товар переходит из собственности продавца в собственность покупателя. Вопрос собственности на электроэнергию остается открытым. Распространенной является точка зрения, что электроэнергия принадлежит собственникам сети или источника энергии.

#### 6) Договор продажи недвижимости

Договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать недвижимое имущество в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество по передаточному акту и оплатить его (ст. 549 ГК РФ). Договор должен быть заключен в простой письменной форме. К существенным условиям относят предмет, цену и перечень лиц, имеющих право на пользование жилым помещением с указанием их прав. Существуют также повышенные требования к детализации предмета, а именно, при продаже земельного участка указываются месторасположение (адрес), кадастровый номер, категория земель, цель использования и общая площадь. При отсутствии требуемой детализации договор считается незаключенным.

#### 7) Договор продажи предприятия

По договору продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам.

Договор продажи предприятия заключается в письменной форме и подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации.

Обязанности продавца.

1. Передать товар покупателю – основная обязанность.

2. Продавец обязан передать товар определенным способом. Способ определяется договором.

Виды:

- фактическое вручение товара покупателю – товар считается передан с момента вступления его в господство покупателя;

- предоставление товара в распоряжение покупателю или иному указанному покупателем лицу в месте нахождения товара. Обязанность по передаче считается исполненной, когда товар готов к передаче в месте его нахождения, и покупатель осведомлен о готовности товара к передаче;

- передача товара перевозчику либо организации связи для доставки покупателю, если в соответствии с условиями договора товар подлежит такой доставке. Обязанность по передаче считается исполненной с момента передачи товара перевозчику, либо организации связи;

- передача товарораспределительного документа (складское свидетельство – вид ценной бумаги) – момент возникновения права собственности на товар у покупателя. Определяется либо договором, либо законом. Если не определено ни там, ни там, то право собственности возникает с момента исполнения продавцом обязанности по передаче товара. Если иное не предусмотрено договором или законом, риск случайной гибели или повреждения товара переходит на покупателя с момента исполнения продавцом обязанности по передаче товара.

3. Продавец обязан передать товар в определенный в договоре срок, а если нет, то в разумный срок. В договоре может быть предусмотрено, что

продавец обязан передать товар к строгоопределенному сроку, по истечению которого покупатель утрачивает интерес по принятию товара. Строгоопределенный срок может и не предусматриваться договором, однако, из существа обязательства следует, что товар подлежит передаче в определенный срок.

В случае, если на товар установлен срок годности, товар должен быть передан с таким расчетом и в такой срок, чтобы он не мог быть использован по назначению до истечения срока годности.

Последствия передачи товара с нарушениями срока:

- в случае, если товар передан после истечения срока, покупатель может потребовать возмещения убытков и отказ принять товар.

- в остальных случаях – продавец обязан возместить покупателю убытки, а покупатель вправе требовать принудительной передачи товара, если товар является индивидуально-определенной вещью.

4. Продавец обязан передать товар свободным от прав и притязаний третьих лиц, которые могут выражаться в вещных или обязательственных правах на соответствующий товар. Данная обязанность исключается в тех случаях, когда покупатель выразил согласие принять такой товар.

Последствия неисполнения этой обязанности: покупатель, который в момент заключения договора не знал и не должен был знать о правах и притязаниях третьих лиц по своему выбору может:

- потребовать уменьшения покупной цены за товар;

- потребовать расторжения договора купли-продажи и возмещения убытков.

В случае эвикции товара (изъятия товара у покупателя третьим лицом на основании, возникшем до заключения договора) продавец обязан возместить покупателю убытки, понесенные им, если не докажет, что покупатель знал или должен был знать о наличии основания об изъятии товара.

5. Продавец обязан передать товар в определенном количестве. Условие о количестве согласуется такими способами, как указание на соответствующие единицы; указание на количество товара в денежных единицах; договор может содержать условия определения количества товара.

Последствия при передаче товара в меньшем количестве покупатель вправе:

- потребовать передачи недостающего количества товара;

- отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

Последствия передачи товара в большем количестве:

- покупатель обязан известить об этом продавца в разумный срок или в срок, предусмотренный в договоре;

- если в разумный срок продавец не распорядится, то покупатель вправе принять этот товар, уплатив определенную денежную сумму.

6. Продавец обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами. Ассортимент – это соотношение товара по видам,

моделям, цветам, размерам и иным признакам. Определяется двумя способами: указывается в договоре; продавец обязан передать товар в ассортименте, исходя из тех потребностей покупателя, которые были известны ему из договора.

Последствия нарушения:

- покупатель в разумный срок обязан уведомить продавца;
- если покупатель не уведомляет, то покупатель считается принявшим товар соответствующего ассортимента;
- если покупатель уведомляет, и если весь товар с нарушением, то покупатель вправе отказаться от принятия товара и его оплаты, а если товар уже оплачен, то потребовать возврата уплаченной суммы и возмещения убытков;
- если покупатель уведомляет, но с нарушением ассортимента только часть товара, то покупатель по выбору либо принимает товары в согласованном ассортименте и отказывается от товара с нарушением ассортимента; либо потребовать заменить ненадлежащий товар товаром надлежащего ассортимента; либо может принять все переданные товары, оплатив их по цене, согласованной с продавцом.

7. Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. Порядок определения качества товара согласуется в договоре. Если в договоре не согласован, то продавец должен передать товар, пригодный для тех целей, для которых товар обычно используется. Если в соответствии с законом для конкретных товаров предусмотрены обязательные требования к качеству, то продавец обязан передать товар, соответствующий таким требованиям.

Срок годности и срок службы устанавливаются в случаях, прямо предусмотренных законом. Срок годности – это срок, по истечению которого товар считается непригодным для использования по назначению (устанавливается для продуктов питания и других потребительских товаров). Срок службы – это срок, по истечению которого товар считается непригодным для использования по назначению и представляет опасность для жизни или здоровья граждан, а также имущества граждан и юридических лиц.

Последствия нарушения условия о качестве:

При существенных недостатках. Недостатки являются существенными в том случае, если они являются неустранимыми, либо не могут быть устранены в разумный срок, без соразмерных расходов, либо выявлены неоднократно, либо появились после их устранения. Покупатель по своему выбору вправе:

- отказаться от исполнения договора и потребовать уплаченную сумму;
- вправе потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром надлежащего качества.

При несущественных недостатках покупатель по своему выбору вправе:

- потребовать соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездно устранить недостатки в разумный срок;
- устранить недостатки самостоятельно и потребовать возмещение своих расходов на устранение недостатков.

Продавец обязан передать товар в определенной комплектности и в

определенном комплекте.

Последствия нарушения. Покупатель по своему выбору вправе:

- требовать соразмерного уменьшения цены;
- требовать доукомплектования товара;
- если продавец в разумный срок недоукомплектовал товар, требовать

замену некомплектного товара, либо отказаться от исполнения договора и требовать возврата указанной суммы.

8. Продавец обязан передать товар в надлежащей таре и/или упаковке. Необходимо затарить или упаковать товар в зависимости от его свойств. Если товар по своим свойствам требует затаривания или упаковки, то он должен быть затарен и упакован, если иное не предусмотрено договором. Если товар не предполагает этого, то он упаковывается, если это оговорено в договоре.

Нарушения.

При существенных нарушениях покупатель по своему выбору вправе:

- потребовать замены товара на товар затаренный или упакованный в установленном порядке;
- потребовать возврата уплаченной суммы и отказаться от выполнения договора.

При несущественных нарушениях покупатель по своему выбору вправе:

- потребовать затарить или упаковать товар, либо заменить ненадлежащую тару или упаковку;
- потребовать уменьшения покупной цены;
- потребовать безвозмездного устранения недостатков тары или упаковки в разумный срок;
- вправе самостоятельно устранять недостатки и потребовать возмещения понесенных расходов.

9. Продавец обязан передать покупателю документы и принадлежности, относящиеся к товару, при условии, что закон возлагает на продавца такую обязанность.

Неисполнение продавцом данной обязанности:

- покупатель вправе требовать от продавца передачи документов и принадлежностей в разумный срок;
- если просьба не удовлетворена, то покупатель вправе отказаться от принятия товара.

10. Продавец обязан застраховать товар, если это прямо предусмотрено договором.

При неисполнении покупатель вправе:

- застраховать товар за свой счет и потребовать возмещения расходов;
- вправе отказаться от исполнения договора.

Срок исполнения обязанности передать товар

Срок исполнения продавцом обязанности передать товар определяется договором купли-продажи, а если договором этот срок не установлен, то он определяется по характеру обязательств (яркий пример диспозитивной нормы):

а) договор позволяет определить срок исполнения — обязательство должно быть исполнено в этот срок;

б) договор не позволяет определить срок исполнения — обязательство должно быть исполнено в разумный срок; если оно не исполнено в такой срок, то должно быть исполнено в 7-дневный срок со дня востребования товара покупателем;

в) договор определяет срок исполнения моментом востребования — обязательство должно быть исполнено в 7-дневный срок с момента востребования товара покупателем.

Если покупатель заинтересован в исполнении продавцом обязательств к строго определенному сроку, то при заключении договора он должен позаботиться, чтобы из договора ясно вытекало, что при нарушении срока исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. В этом случае продавец вправе исполнить договор досрочно или по истечении срока только с согласия покупателя.

Обязательство передать товар покупателю считается исполненным, в момент:

1. Вручения товара покупателю, если договором предусмотрена доставка товара покупателем;

2. Предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю в месте его нахождения;

3. Сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю.

Риск случайной гибели (повреждения) товара переходит на покупателя с момента исполнения обязательства о передаче ему товара.

Покупателю необходимо проявлять осторожность как при заключении договора купли-продажи товара, находящегося в пути, так и при принятии в договоре условия перехода риска на покупателя с момента сдачи его первому перевозчику, имея в виду возможность утраты или повреждения товара еще до заключения договора. В этом случае условие договора о переходе риска на покупателя может быть по требованию покупателя признано судом недействительным, если в момент заключения договора продавец знал (должен был знать), что товар утрачен или поврежден, и не сообщил об этом

Момент исполнения обязанности продавца передать товар

1. Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент:

2.

- вручения товара покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара;

- предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара. Товар считается предоставленным в распоряжение покупателя, когда к сроку, предусмотренному договором, товар готов к передаче в надлежащем месте и покупатель в соответствии с условиями договора осведомлен о готовности

товара к передаче. Товар не признается готовым к передаче, если он не идентифицирован для целей договора путем маркировки или иным образом.

2. В случаях, когда из договора купли-продажи не вытекает обязанность продавца по доставке товара или передаче товара в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное.

#### Комментарий к статье

1. Коммент. ст. определяет момент исполнения обязанности продавца по передаче товара покупателю, от чего зависит, в частности, определение момента перехода рисков случайной гибели вещи (ст. 459 ГК). Косвенно коммент. ст. регулирует и различные способы передачи товара покупателю в зависимости от того, в каком месте происходит передача товара и на какой из сторон лежит обязанность по его перевозке (базисные условия договора).

Если договор предусматривает обязанность продавца по доставке товара покупателю, такая считается исполненной в момент вручения товара покупателю или указанному им лицу (абз. 2 п. 1 ст. 458). Причем место исполнения обязанности по передаче товара в данном случае может и не совпадать с местонахождением самого покупателя. Принципиально важно, что при таком способе передачи товара в обязанности продавца входит доставка товара до места, указанного покупателем.

В том случае когда товар передается покупателю или указанному им лицу непосредственно в месте нахождения товара ("выборка товара покупателем"), соответствующая обязанность продавца считается исполненной в момент, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя (абз. 3 п. 1 ст. 458). Это означает, что товар в назначенный срок и в надлежащем месте готов к передаче покупателю (т. е. тем или иным образом идентифицирован как товар, предназначенный данному покупателю), а последний должным образом осведомлен о готовности товара.

2. Если договор не предусматривает обязанностей продавца по доставке товара покупателю либо по передаче товара в месте его нахождения, продавец считается исполнившим свою обязанность в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю (п. 2 ст. 458). Из этого правила можно сделать важный вывод: если стороны специально не оговорили связанные условия договора, то продавец обязан заключить договор перевозки товара до места нахождения покупателя. Другими словами, продавец обязан организовать доставку товара покупателю, если из договора не вытекают другие способы передачи товара. Эта обязанность по организации перевозки товара нетождественна обязанности по доставке товара покупателю (урегулированной абз. 2 п. 1 ст. 458), даже если продавец возложил исполнение своей обязанности по доставке товара на стороннюю транспортную организацию. В первом случае продавец не несет никакой ответственности за упущения перевозчика, тогда как в последнем - отвечает за его действия как за свои собственные.

Все правила коммент. ст. носят диспозитивный характер и применяются, если договором купли-продажи не установлено иное.

3. Обычно исполнение продавцом обязанности по передаче товаров покупателю удостоверяется соответствующими документами (распиской, приемосдаточным актом, транспортными документами и т. п.). Общая обязанность кредитора (покупателя) подтвердить исполнение должником (продавцом) его обязательства регулируется п. 2 ст. 408 ГК. Кроме того, к исполнению обязательства - как гражданско-правовой сделке - применяются и соответствующие правила гл. 9 ГК о сделках.

Переход риска случайной гибели товара.

Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю. Риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота. Условие договора о том, что риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента сдачи товара первому перевозчику, по требованию покупателя может быть признано судом недействительным, если в момент заключения договора продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и не сообщил об этом покупателю.

Обязанность продавца по передаче товара, свободного от прав третьих лиц.

Продавец обязан передать покупателю товар свободным от любых прав третьих лиц. Под правами третьих лиц следует понимать вещные (например, права собственника товара) и (или) обязательственные права (например, права арендатора, залогодержателя). Под третьими лицами понимаются лица, не являющиеся стороной по договору.

Продажа товара, обремененного правами третьих лиц, возможна при условии уведомления покупателя о них и его согласия принять такой товар. В противном случае покупатель имеет право требовать уменьшения цены товара либо расторжения договора купли-продажи, если не будет доказано, что покупатель знал или должен был знать о правах третьих лиц на этот товар.

Товар, обремененный правами третьих лиц, может быть истребован у недобросовестного покупателя, а также у добросовестного, если товар выбыл из владения этих третьих лиц помимо их воли (вследствие хищения, потери и т. п.). Покупатель не может быть признан добросовестным приобретателем и требовать возмещения убытков, причиненных изъятием у него товара, если до момента исполнения договора он знал или должен был знать о лежащих на товаре обременениях.

В случае предъявления к покупателю третьим лицом иска об изъятии купленного товара покупатель обязан известить продавца об этом. В противном

случае продавец освобождается от ответственности перед покупателем, если докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя.

Ответственность продавца в случае изъятия товара у покупателя.

Продавец обязан возместить покупателю убытки, связанные с изъятием у последнего товара по основаниям, которые возникли до заключения договора, если не докажет, что покупатель знал об этих основаниях. Соглашение об освобождении от ответственности или ее ограничении продавца в данном случае является недействительным.

Обязанности продавца и покупателя в случай предъявления иска об изъятии товара. Покупатель обязан привлечь продавца к участию в этом деле, а продавец обязан выступить на стороне покупателя. Если покупатель не привлек продавца, то последний освобождается от ответственности, если докажет, что своим участием мог бы предотвратить изъятие. Если продавец привлечен, но не принял участие, то он не может ссылаться на неправильность ведения дела покупателем.

Последствия неисполнения обязанности передать товар. Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи. В случае неисполнения обязательства передать индивидуально-определенную вещь в собственность, в хозяйственное ведение, в оперативное управление или в возмездное пользование кредитор последний вправе потребовать забрать эту вещь у должника и передать ее кредитор на предусмотренных обязательством условиях. Это право отпадает, если вещь уже передана третьему лицу, имеющему право собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. Если вещь еще не передана, преимущество имеет тот из кредиторов, в пользу которого обязательство возникло раньше, а если это невозможно установить, - тот, кто раньше предъявил иск. Вместо требования передать ему вещь, являющуюся предметом обязательства, кредитор вправе потребовать возмещения убытков.

Последствия неисполнения обязанности передать принадлежности и документы, относящиеся к товару. Покупатель может назначить разумный срок для их передачи, а если она все же не переданы, то отказаться от принятия товара.

Ответственность продавца и исполнение обязательства в натуре

Ст.505 ГК РК закрепляет - «в случае неисполнения продавцом обязательства по договору розничной купли-продажи возмещение убытков и уплата неустойки не освобождают продавца от исполнения обязательства в натуре». Это правило гражданского кодекса находит продолжение в ряде статей Закона «О защите прав потребителей», в частности в ст.23.

Итак, во-первых, законодательство предусматривает ответственность продавца за неисполнение обязательства по договору купли-продажи.

Это правило устанавливает исключение из нормы п.2 ст.396 ГК РК, об освобождении должника от исполнения обязательства в натуре. Если законом

или договором установлена неустойка за неисполнение или ненадлежащее исполнение продавцом своих обязательств, уплата этой неустойки, а также возмещение убытков не освобождают его от исполнения обязательства в натуре. Так, уплата продавцом предусмотренной ст.23 «Закона о защите прав потребителей» неустойки в размере 1% от цены товара за каждый день просрочки выполнения требований покупателя о замене недоброкачественного товара, устранении его недостатков, соразмерном уменьшении цены, возмещении расходов на устранение недостатков, возврате уплаченной за товар цены не освобождает его от обязанности заменить товар, устранить недостатки и т.д. Во-вторых, Законом «О защите прав потребителей» предусмотрена ответственность продавца за просрочку выполнения требований потребителя (ст. 23).

На практике, в связи с применением этого вида ответственности продавца нередко возникают некоторые проблемы. Так, ст.21 Закона “О защите прав потребителей”, устанавливает ответственность за нарушение сроков выполнения требований потребителя. Во-первых, закон устанавливает неустойку только за просрочку исполнения требований потребителя о замене или ремонте товара. При этом не установлены ни сроки, ни ответственность за отказ расторгнуть договор или уменьшить покупную цену. Судьи, действуя по аналогии, взыскивают неустойку и в этих случаях. В этой связи, возникает вопрос о том, исходя из какой цены необходимо исчислять неустойку, и решается она каждый раз по-разному. В практике было уже три различных подхода к проблеме:

- взыскание неустойки исходя из цены товара на момент приобретения;
- исходя из его цены на момент обращения в суд (либо подачи заявления в магазин);
- исходя из цены на момент вынесения судом решения. Последний подход представляется наиболее правильным, поскольку неустойка, установленная в законе, призвана, прежде всего, наказать продавца (или изготовителя), нарушающего права потребителей, и предотвратить подобные нарушения в дальнейшем.

Законодатель предусмотрел ответственность продавца и в случае не предоставления покупателю необходимой и достоверной информации (п.3,4 ст.495 ГК РК).

Степень ответственность различаются в зависимости от того, заключен договор розничной купли-продажи или нет.

Если продавец не предоставляет информацию до заключения договора, он обязан возместить покупателю убытки, причиненные необоснованным уклонением от заключения договора.

После заключения договора покупатель вправе: в разумный срок отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы и возмещения других убытков; предъявить предусмотренные ст.503 требования по поводу недостатков товара, которые возникли вследствие отсутствия у него необходимой или достоверной информации; потребовать

возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу вследствие не предоставления необходимой или достоверной информации о товаре при условии, что товар приобретался для использования в личных, семейных или домашних целях, а не для осуществления предпринимательской деятельности.

Нарушение прав покупателя влечет за собой не только имущественную ответственность, но и компенсацию морального вреда, который выражается в физических и (или) нравственных страданиях, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением договора розничной купли-продажи.

Статья 15 Закона «О защите прав потребителей» устанавливает, что моральный вред, причиненный потребителю вследствие нарушения изготовителем (исполнителем, продавцом) или организацией, выполняющей функции изготовителя (продавца), на основании договора с ним прав потребителей, предусмотренных законами и правовыми актами Российской Федерации, регулирующими отношения в области защиты прав потребителя, подлежит компенсации причинителем вреда при наличии его вины. Размер компенсации определяется судом.

Необходимо констатировать отсутствие детального законодательного регулирования института компенсации морального вреда. Такая ситуация складывается в отношении определения размера компенсации морального вреда в российской правоприменительной практике.

Проблема отсутствия точно сформулированных критериев и общего метода оценки размера компенсации морального вреда ставит судебные органы в сложное положение.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Круглова Н.Ю., Резник С.И. «Хозяйственное право. Учебное пособие». 2-е изд. - М.: Издательство РДЛ, 2001.
2. Жилинский С.Э. «Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности)».- Издательство НОРМА, 2000 .
3. Е. А. Суханов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство БЕК, 1998.
4. Крылова З.Г. «Основы Права» Для студентов технических вузов.- ГУП Издательство «Высшая школа», 2000.
5. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. От 23.05.2016).
6. Закон РК “О рынке ценных бумаг” и “О регистрации сделок с ценными бумагами” от 05.03.1997.
7. Свит, Ю. П. Общие положения о купле-продаже / Ю. П. Свит // Закон. — 2004. — № 10.
8. Райзберг, Б. А. Универсальный бизнес-словарь / Б. А. Райзберг, А. А. Ратковский, Л. Ш. Лозовский. — М. : Инфра-М, 1997.
9. Гражданское право. В 4 т. Т. 3. Обязательственное право / под ред. Е. А. Суханова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2008.
10. Денисов, С. Существенные условия договора / С. Денисов // Бизнес-адвокат. — 1997. — № 10.

11. Левшина, Т. Л. Договор розничной купли- продажи / Т. Л. Левшина // Законодательство и экономика. — 1997. — № 7-8.

*К. А. Огарев*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель - к.ю.н., доцент М. В. Крестинский*

## **ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ДОГОВОР: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ**

**Аннотация.** В данной статье исследуется и анализируется понятия и значения гражданско-правового договора, его место и роль на современном этапе. Проанализировано соотношение таких понятий как договор. Выявлены и проанализированы понятия, значения и функции договора. Продемонстрированы тенденции изменения функции гражданско-правового договора.

Термин «договор» употребляется в гражданском праве в различных значениях. Под договором понимают и юридический факт, лежащий в основе обязательства, и само договорное обязательство, и документ, в котором закреплён факт установления обязательственного правоотношения. В настоящей статье речь пойдет о договоре как юридическом факте, лежащем в основе обязательственного правоотношения. В этом смысле договор представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Имущественный (гражданско-правовой) оборот как юридическое выражение товарно-денежных, рыночных экономических связей складывается из многочисленных конкретных актов отчуждения и присвоения имущества (товара), совершаемых собственниками или иными законными владельцами. В подавляющем большинстве случаев эти акты выражают согласованную волю товаровладельцев, оформленную и закреплённую в виде договоров. Поскольку рыночный обмен есть обмен товарами, осуществляемый их собственниками, постольку он и не может строиться иначе как в виде отражающих взаимные интересы равноправных товаровладельцев актов их свободного и согласованного волеизъявления. Поэтому гражданско-правовой договор представляет собой основную, важнейшую правовую форму экономических отношений обмена.

В рыночном хозяйстве договор становится одним из основных способов регулирования экономических взаимосвязей, так как их участники, будучи собственниками, по своему усмотрению определяют направления и порядок использования принадлежащего им имущества. В качестве товаропроизводителей собственники самостоятельно организуют производство и сбыт своей продукции (товаров, работ, услуг) путем заключения и исполнения договоров со своими контрагентами, тем самым определяя характер и содержание отношений, составляющих экономический оборот. Ведь условия договоров в большинстве случаев формируются самими сторонами и отражают баланс их частных интересов, учитывающий конкретную экономическую ситуацию.

Таким образом, с помощью договоров экономические отношения подвергаются саморегулированию их участников — наиболее эффективному способу организации хозяйственной деятельности. Реализация сторонами договора их собственных, частных интересов (а не навязанных им «сверху» публичных, государственных интересов, как это во многих случаях имело место в прежнем правопорядке) становится основным стимулом его надлежащего исполнения и достижения при этом необходимых экономических результатов. Гражданско-правовой договор дает своим участникам возможность свободно согласовать свои интересы и цели и определить необходимые действия по их достижению. Вместе с тем он придает результатам такого согласования общеобязательную для сторон юридическую силу, при необходимости обеспечивающую его принудительную реализацию.

Конечно, договорное саморегулирование всегда опирается на силу допущенного закона, т.е. на силу публичной власти (государства). Однако последняя, как свидетельствует весь исторический и прежде всего отечественный опыт, не может произвольно допускать или исключать договор (и стоящий за ним товарно-денежный обмен) в экономике в целом и даже в ее отдельных сферах, не рискуя при этом получить крайне негативные экономические последствия. Последние, таким образом, предопределяют рамки необходимого государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества. С этой точки зрения договор предстает как экономико-правовая категория, в которой экономическое содержание (акт товарообмена) получает объективно необходимое ему юридическое (гражданско-правовое) оформление и закрепление.

#### *Понятие договора.*

Будучи порождением, необходимой формой товарообмена, цивилистическая категория договора и ее правовое оформление развивались и усложнялись по мере соответствующего развития самого оборота (обмена). Так, уже в классическом римском праве стали различаться соглашение (*conventio*) как согласованное волеизъявление сторон и договор (*contractus*) как основа возникающих между ними обязательственных отношений (от лат. *contrahere* — стягивать, вступать в обязательство путем соглашения). Поэтому и стороны договорных отношений обычно именуется контрагентами. В современном гражданском праве само понятие договора стало многозначным.

Во-первых, договор рассматривается как совпадающее волеизъявление (соглашение) его участников (сторон), направленное на установление либо изменение или прекращение определенных прав и обязанностей. С этой точки зрения он является сделкой — юридическим фактом, главным основанием возникновения обязательственных правоотношений (п. 2 ст. 307 ГК). Исходя из этого, всякая дву- или многосторонняя сделка считается договором (п. 1 ст. 154 ГК), а к самим договорам применяются соответствующие правила о сделках, в том числе об их форме (п. 2 ст. 420 ГК)

Во-вторых, понятие договора применяется к правоотношениям, возникшим в результате заключения договора (сделки), поскольку именно в них существуют и реализуются субъективные права и обязанности сторон договора. Ко-

гда, например, речь идет о договорных связях, об исполнении договора, ответственности за его неисполнение и т.п., имеются в виду договорные обязательства. На данные правоотношения распространяются поэтому общие положения об обязательствах (п. 3 ст. 420 ГК).

Наконец, в-третьих, договор часто рассматривается и как форма соглашения (сделки) — документ, фиксирующий права и обязанности сторон. Такое понимание договора является достаточно условным, ибо соглашение сторон может быть оформлено отнюдь не только в форме единого документа, подписанного всеми его участниками (ср. ст. ст. 158 и 434 ГК). Но в случае наличия такого документа он всегда именуется договором (а во внешнеэкономическом обороте — контрактом).

Понятие договора используется и за рамками гражданского права. К договорам в сфере семейного права (например, к брачному контракту) и природоресурсного права (об использовании различных природных объектов) обычно применяются нормы гражданского (договорного) права, ибо сами эти договоры по сути остаются гражданско-правовыми (частноправовыми). Трудовые договоры и контракты имеют частноправовую основу, которая, видимо, будет укрепляться по мере усиления частноправовой природы трудового права. Публично-правовые договоры (например, международно-правовые) имеют свою, особую природу, обусловленную спецификой публично-правового регулирования.

Действующий закон признает договором соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК).

В данном смысле договор представляет собой разновидность сделки и характеризуется двумя основными чертами:

-во-первых, наличием согласованных действий участников, выражающих их взаимное волеизъявление;

-во-вторых, направленностью данных действий (волеизъявления) на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей сторон.

Основной юридический (гражданско-правовой) эффект договора заключается в появлении связанности его контрагентов соответствующим обязательственным правоотношением. Вместе с тем необходимо различать договор как сделку и как возникшее в результате его заключения договорное обязательство. Права и обязанности контрагентов по договору суть их права и обязанности как сторон обязательства и составляют содержание последнего, тогда как сделка лишь определяет (называет) их и делает юридически действительными. Дальнейшее исполнение сторонами договорных условий есть не что иное, как исполнение обязательства.

При этом условия договора определяют не только конечный результат (цель) и содержание согласованных действий сторон по его исполнению, но во многих случаях, особенно в сфере предпринимательской деятельности, также и порядок их совершения. Здесь наиболее отчетливо проявляется регулирующая

функция договора как сделки, определяющей характер и содержание возникшего на ее основе обязательства, и как обязательства, определяющего конкретные действия сторон по его исполнению. При таком подходе договор как средство (инструмент) регулирования взаимоотношений его участников предстает в виде согласованной сторонами и ставшей для них юридически обязательной программы их совместных действий по достижению определенного экономического (имущественного) результата.

Значение договора.

Товарно-денежный характер отношений экономического оборота предполагает, что реализация товара должна осуществляться с учетом общественно необходимых затрат на его производство. Такие затраты, в свою очередь, определяются с учетом существующего на данный момент в обществе соотношения между спросом и предложением. Правильный учет спроса и предложения и выявление на их основе общественно необходимых затрат на производство товара могут быть осуществлены только в результате достигнутого соглашения между товаропроизводителем и потребителем. Formой такого соглашения и выступает договор как выражение общей воли товаропроизводителя и потребителя.

Договор представляет собой одно из самых уникальных правовых средств, в рамках которого интерес каждой стороны, в принципе, может быть удовлетворен лишь посредством удовлетворения интереса другой стороны. Это и порождает общий интерес сторон в заключении договора и его надлежащем исполнении. Поэтому именно договор, основанный на взаимной заинтересованности сторон, способен обеспечить такую организованность, порядок и стабильность в экономическом обороте, которых невозможно добиться с помощью самых жестких административно-правовых средств.

Договор - это и наиболее оперативное и гибкое средство связи между производством и потреблением, изучения потребности и немедленного реагирования на них со стороны производства. В силу этого именно договорно-правовая форма способна обеспечить необходимый баланс между спросом и предложением, насытить рынок теми товарами, в которых нуждается потребитель. Договор позволяет участникам экономического оборота отчуждать излишние или ненужные им материальные ценности, получая взамен их соответствующий денежный эквивалент или необходимые им материальные блага в натуральной форме. С помощью договора граждане по своему усмотрению расходуют полученные в виде заработной платы, доходов от предпринимательской деятельности и иных доходов денежные средства, приобретая на них те ценности, которые способны удовлетворять их индивидуальные материальные и культурные потребности.

С помощью договора у граждан и юридических лиц формируется уверенность в том, что их предпринимательская деятельность будет обеспечена всеми необходимыми материальными предпосылками, а результаты предпринимательской деятельности найдут признание у потребителей и будут реализованы. Такая уверенность, в свою очередь, способствует развитию производственной сферы. С помощью договора совершенствуется и процесс распределения про-

изведенных в обществе материальных благ, поскольку договор позволяет доставить произведенный продукт тому, кто в нем нуждается.

Значение гражданско-правового договора:

Договор – уникальное средство обеспечения порядка и стабильности в экономическом обороте (возможность заключения договора создает уверенность у субъектов гражданских правоотношений в том, что их интересы могут быть осуществлены, реализованы и защищены, а возникшие изменения могут быть учтены при его исполнении).

Это форма соблюдения интересов субъектов гражданских правоотношений и основная форма осуществления предпринимательской деятельности, обеспечивающая реализацию продуктов и обмен материальными благами в предпринимательской деятельности.

Изучение договорной практики позволяет оперативно выявить тенденции и своевременно реагировать на возникшие потребности в тех или иных товарах и услугах с целью их успешного удовлетворения.

Список использованных источников и литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года (с изм. на 25.07.2003) // Российская газета, № 151, 30.07.2003.

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая, статьи 1-453) от 30 ноября 1994 г. (с изм. на 21.07.2007) // Российская газета, № 161, 26.07.2005.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая, статьи 454-1109) от 26 января 1994 г. (с изм. на 18.07.2007) // Российская газета, № 156, 20.07.2005.

4. Закон об авторском праве и смежных правах // БВС РФ. - 1993. - № 32. ст. 17-1242 с.

Научная литература и материалы периодической печати.

1. Братусь С.Н. Юридическая ответственность и законность. - М., 1976. - 214 с.

2. Варкало В. Об ответственности по гражданскому праву. - М., 1978.

3. Евтеев В.С. Соотношение возмещения убытки с другими мерами ответственности // Законодательство. 2004. № 10. С.29-37.

4. Закупень Т., Кмить С. Проблемы квалификации правовой природы процентов по ст.395 ГК РФ как меры ответственности // Хозяйство и право. 2004. №2. С. 125-132.

5. Иоффе О.С. Обязательственное право. -М., 1975.

6. Липинский Д.А. Проблемы юридической ответственности. - СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. — 408 с.

7. Матвеев Г.К. Основания гражданско-правовой ответственности. - М., 1970.-311 с.

8. Отнюкова Г. Д. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств // Юридический справочник руководителя. 2004. № 1. С. 28-42.

9. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права.- М.: Статут, 1998.-357 с.

10. Прус Е. Субсидиарная ответственность публично- правовых образований по обязательствам учреждений // Хозяйство и право. 2004. № 12. С. 24-32.

11. Римское частное право: Учебник / Под ред. Проф. И.Б. Новицкого. - М., 1996.

12. Тариканов Д.В. К вопросу об ответственности за нарушение денежного обязательства// Законодательство. 2005. № 2. С. 7-17.

13. Тархов В.А. Ответственность по советскому гражданскому праву. - Саратов, 1973.-455 с.

14. Кушнир. И.В. Гражданское право 2010 г.

*Е. С. Фирстова*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель – к.ю.н., доцент М. В. Крестинский*

## ДОГОВОР ДАРЕНИЯ

**Аннотация.** Ежедневно в своей жизни мы становимся участниками отношений, регулируемых гражданским правом, порой даже не подозревая об этом. Хотите Вы сделать кому-нибудь подарок или оставить наследство, а может быть, кто-то завещает или желает подарить что-нибудь вам.

Договор дарения представляет собой одну из возможных сделок, при совершении которых происходит переход права собственности на имущество и имущественных прав. Естественно, что при таких условиях закон не мог оставить без внимания совершение такого рода сделок. У многих может вызвать недоумение тот факт, что такое, казалось бы, обычное дело, как вручение подарка, может иметь правовую основу. Однако отношения, возникающие в связи с дарением, намного шире и разнообразнее, чем это может показаться на первый взгляд.

Актуальность данной темы состоит в том, что предметом дарения могут быть не только вещи, передаваемые в собственность, но и различные имущественные права. Кроме того, дарение может выступать и в качестве консенсуальной сделки, то есть в форме обещаний подарить что-либо в будущем.

**Ключевые слова:** договор, даритель, одаряемый, имущество, собственность, вещь, сделка.

Договор дарения регламентируется нормами гл. 32 ГК РФ<sup>1</sup>, а также Федеральным законом от 11 августа 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрании законодательства Российской Федерации 1996, № 5, ст. 410

По договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом (п. 1 ст. 572 ГК РФ).<sup>2</sup>

В системе гражданско-правовых договоров договор дарения выделяется в отдельный тип договорных обязательств. Благодаря наличию некоторых характерных признаков, позволяющих квалифицировать его в данном качестве. В числе таких признаков можно назвать особые черты договора дарения.

Во-первых, основной квалифицирующий признак договора дарения, отличающий его от большинства гражданско-правовых договоров, состоит в его безвозмездности. Как известно, гражданско-правовые отношения строятся на началах имущественной самостоятельности их участников и эквивалентности. Соотношение возмездных и безвозмездных договоров определяется законодательной презумпцией возмездности всякого гражданско-правового договора, выраженной нормой, согласно которой "договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное" (п. 3 ст. 423 ГК РФ).<sup>3</sup>

Данный договор - безвозмездный, так как даритель не получает встречного имущественного предоставления от одаряемого. При наличии встречной передачи вещи или права, либо встречного обязательства договор не признается дарением и к нему применяются правила, предусмотренные п. 2 ст. 170 ГК РФ о притворной сделке, совершенной с целью прикрыть другую сделку, относящиеся к той сделке, которую стороны действительно имели в виду (о купле-продаже, мене и т. п.). Поскольку у одаряемого обязанностей из договора не возникает, договор является односторонне обязывающим.

Во-вторых, признаком дарения является увеличение имущества одаряемого. Объем имущества одаряемого увеличивается путем передачи ему дарителем вещи или имущественного права либо освобождения его от обязанности. В последнем случае уменьшается часть имущества одаряемого, составляющего его пассивы, что равносильно увеличению активов последнего. Данный признак позволяет отличать договор дарения от иных договоров, не предусматривающих, так же как и при дарении, встречного предоставления.

В-третьих, при дарении увеличение имущества одаряемого должно происходить за счет уменьшения имущества дарителя. И этот признак необходим для отграничения договора дарения от иных договоров и сделок, реализация которых сулит увеличение имущества лица, но не за счет уменьшения имущества оказывающего ему услугу другого лица.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрании законодательства Российской Федерации 1996, № 5, ст. 410

<sup>3</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 32, ст.3301

В-четвертых, признаком договора дарения является также наличие у дарителя, передающего одаряемому имущество либо освобождающего его от обязательств, намерения одарить последнего, т.е. увеличить имущество одаряемого за счет собственного имущества.

А, в-пятых, непременным признаком договора дарения является согласие одаряемого на получение дара. Данный признак не всегда можно обнаружить в отношениях, связанных с дарением, особенно если договор дарения заключается по модели реального договора.

По действующему ГК РФ дарение может выступать в качестве, как реального, так и консенсуального договора. В последнем случае договор порождает обязательство передать определенное имущество одаряемому в момент, не совпадающий с моментом заключения договора, т.е. в будущем.

Договор дарения может быть условной сделкой, если имеет место его пожертвование, т. е. дарение вещи или права с условием использования в общепользовных целях (ст. 582 ГК РФ).

Сторонами договора являются даритель и одаряемый.

Даритель именуется также жертвователем (при пожертвовании — ст. 582 ГК РФ) и благотворителем (ст. 5 Закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»).

Даритель является собственником передаваемой вещи. Юридическое лицо, которому вещь принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, может подарить вещь с согласия собственника, если законом не предусмотрено иное. Однако это ограничение не распространяется на обычные подарки небольшой стоимости (п. 1 ст. 576 ГК РФ).

Дарители-граждане должны обладать надлежащим объемом дееспособности. Так, малолетние в возрасте от 6 до 14 лет вправе самостоятельно заключать договоры дарения (без согласия законных представителей) в виде мелких бытовых сделок или сделок по распоряжению средствами, предоставленными законным представителем или с согласия последнего третьим лицом для определенной цели или свободного распоряжения (п. 2 ст. 28 ГК РФ).

Дарение несовершеннолетними от 14 до 18 лет совершается с письменного согласия родителей (усыновителей) или попечителей. Исключение составляет дарение, имеющее характер мелкой бытовой сделки, а также по распоряжению своими доходами и средствами, предоставленными родителями (усыновителями) или с согласия последних третьим лицом для определенной цели или свободного распоряжения (п. 2 ст. 26, п. 2 ст. 28 ГК РФ).

Согласно п. 2 ст. 581 ГК РФ обязанности дарителя, обещавшего дарение, переходят к его наследникам (правопреемникам), если иное не предусмотрено договором дарения.

Одаряемый именуется также благополучателем, если имеет место пожертвование (ст. 5 Закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»).

Малолетние и несовершеннолетние в возрасте от 6 до 18 лет вправе самостоятельно выступать в качестве одаряемых, если договор дарения направлен

на безвозмездное получение выгоды и не требует нотариального удостоверения или государственной регистрации (п. 2 ст. 26, п. 2 ст. 28 ГК РФ). В иных случаях опекуны вправе от имени подопечного в возрасте до 14 лет принимать имущество в дар, а попечители — давать согласие на принятие дара подопечным в возрасте от 14 до 18 лет.

При обещании дарения в будущем права одаряемого, которому обещан дар, не переходят к его наследникам (правопреемникам), если иное не предусмотрено непосредственно договором (п. 1 ст. 581).

При пожертвованиях одаряемым может быть гражданин, лечебное, воспитательное учреждение, учреждение социальной защиты и другое аналогичное учреждение, а также благотворительные, научные и учебные учреждения, фонды, музеи и другие учреждения культуры, общественные и религиозные организации, государство, субъекты РФ и муниципальные образования (п. 1 ст. 582).

Существенным условием договора дарения является его предмет.

Чаще всего предметом дарения являются вещи. Среди вещей выделяют обычные подарки стоимостью до пяти минимальных размеров оплаты труда (п. 2 ст. 574, 575 ГК РФ) и обычные подарки небольшой стоимости (п. 1 ст. 576, 579 ГК РФ). В отношении таких подарков не действуют правила о запрещении дарения, об отказе от исполнения договора дарения и об отмене дарения. Договор дарения подарков стоимостью до пяти минимальных размеров оплаты труда с дарителем — юридическим лицом может быть заключен устно.

Предмет дарения может представлять собой имущественное право требования к себе или к третьему лицу (например, даритель-автор передает одаряемому право на получение авторского гонорара к издательству, опубликовавшему книгу дарителя) или выражаться в виде освобождения дарителем одаряемого от имущественной обязанности перед собой или третьим лицом.

Предмет договора дарения должен быть конкретизирован. Обещание подарить все свое имущество или часть своего имущества без указания на конкретный предмет дарения в виде вещи, права или освобождения от обязанности ничтожно (п. 2 ст. 572 ГК РФ).

При пожертвовании оговаривается условие об общепользуемой цели использования дара. Общепользуемая цель обязательно указывается при пожертвовании гражданину. Общая польза предполагает неопределенное количество лиц, которые вправе пользоваться пожертвованием. При отсутствии такого условия пожертвование имущества гражданину считается обычным дарением, а в остальных случаях пожертвованное имущество используется одаряемым в соответствии с назначением имущества.

Юридическое лицо, принимающее пожертвование, для использования которого установлено определенное назначение, должно вести обособленный учет всех операций по использованию пожертвованного имущества.

В случае, если использование пожертвованного имущества в соответствии с указанным жертвователем назначением становится вследствие изменившихся обстоятельств невозможным, оно может быть использовано по дру-

гому назначению лишь с согласия жертвователя, а в случае смерти гражданина-жертвователя или ликвидации юридического лица — жертвователя — по решению суда.

Если пожертвованное имущество используется не в соответствии с указанным жертвователем назначением, это дает право жертвователю, его наследникам или иному правопреемнику требовать отмены пожертвования.

В договоре дарения могут быть оговорены условия о порядке передачи имущества, об ограниченном пользовании имуществом дарителя.

Консенсуальный договор дарения может заключаться под отлагательным или отменительным условием. Например, в договоре может быть указано, что даритель вправе отменить дарение, если он переживет одаряемого (п. 4 ст. 578 ГК РФ). Таким образом, смерть одаряемого ранее дарителя (отменительное условие) влечет за собой прекращение прав и обязанностей по дарению.

Форма договора предусмотрена ст. 574 ГК РФ. В большинстве случаев дарение может быть совершено устно, если сопровождается передачей дара одаряемому посредством его вручения, символической передачи (вручение ключей и т. п.) либо вручения правоустанавливающих документов.

В простой письменной форме договор дарения совершается, если:

- 1) даритель — юридическое лицо и стоимость дара — движимого имущества превышает пять минимальных размеров оплаты труда;
- 2) договор содержит обещание дарения движимого имущества в будущем.

Если в этих случаях договор дарения совершен устно, то он является ничтожным.

В письменной форме с государственной регистрацией совершается договор дарения недвижимости.

В ст. 575 ГК РФ содержатся нормы, запрещающие дарение:

- от имени малолетних и граждан, признанных недееспособными, их законными представителями;
- государственным служащим и служащим органов муниципальных образований в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязанностей;
- работникам лечебных, воспитательных и других аналогичных учреждений гражданами, находящимися в них на лечении, воспитании, содержании или их супругами и родственниками этих граждан;
- между коммерческими организациями.

Этот запрет не распространяется на обычные подарки стоимостью не более пяти установленных законом минимальных размеров оплаты труда.

В соответствии со ст. 573 ГК РФ одаряемый вправе в любое время до передачи ему дара от него отказаться. В этом случае договор дарения считается расторгнутым. При этом отказ от дарения должен быть в той же форме, что и сам договор. Так, если договор дарения заключен в письменной форме, отказ от дара должен быть совершен также в письменной форме. В случае, когда дого-

вор дарения зарегистрирован, отказ от принятия дара также подлежит государственной регистрации.

Наличие письменно оформленного договора дарения предполагает право дарителя требовать от одаряемого возмещения реального ущерба, причиненного отказом принять дар.

Даритель вправе отказаться от исполнения договора об обещании дарения в будущем, если:

- после заключения договора имущество или семейное положение или состояние здоровья дарителя изменилось настолько, что исполнение договора приведет к существенному снижению уровня жизни дарителя (п. 1 ст. 577 ГК РФ);

- одаряемый совершил покушение на его жизнь, жизнь кого-либо из членов его семьи или близких родственников либо умышленно причинил дарителю телесные повреждения (п. 2 ст. 577, п. 1 ст. 578 ГК РФ).

Даритель вправе отменить дарение по предусмотренным в законе основаниям (ст. 578, п. 5 ст. 582), если:

- одаряемый совершил покушение на жизнь дарителя либо жизнь членов его семьи, близких родственников либо умышленно причинил дарителю телесные повреждения;

- обращение одаряемого с подаренной вещью создает угрозу ее безвозмездной утраты, а вещь представляет для дарителя большую неимущественную ценность;

- дарение совершено индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом в нарушение положений закона о несостоятельности (банкротстве) за счет средств, связанных с его предпринимательской деятельностью, в течение шести месяцев, предшествовавших объявлению такого лица несостоятельным (банкротом);

- в договоре дарения предусмотрено право дарителя отменить дарение в случае, если он переживет одаряемого;

- пожертвованное имущество используется не в соответствии с указанным жертвователем назначением либо используется по другому назначению в изменившихся обстоятельствах без согласия жертвователя.

В случае отмены дарения одаряемый обязан возвратить подаренную вещь, если она сохранилась в натуре к моменту отмены дарения. У дарителя не возникает права об отказе от исполнения договора и об отмене дарения обычных подарков небольшой стоимости (ст. 579 ГК РФ).

В соответствии со ст. 580 ГК РФ даритель несет ответственность за вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу одаряемого-гражданина вследствие недостатков подаренной вещи. Но при этом должно быть доказано, что недостатки вещи были неявные (скрытые); недостатки возникли до передачи вещи одаряемому; даритель был осведомлен о недостатках и не предупредил одаряемого о недостатках.

Дарение представляет собой сделку, основанную на взаимном соглашении, а не на воле одного дарителя. До принятия предлагаемого дара лицом ода-

ряемым дарение не имеет силы. Поэтому дарение признается договором. Договор дарения является одним из важнейших гражданско-правовых договоров. Именно дарение является одним из способов приобретения права собственности на конкретное имущество.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 32, ст.3301

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрании законодательства Российской Федерации 1996 ,№ 5, ст. 410

3. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, N 33, ст. 3340; 2003, N 27, ст. 2708; 2004, N 35, ст. 3607; 2007, N 1, ст. 39; 2009, N 1, ст. 17

*Гулнора Рустам кизи Хидирова*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель - к.ю.н., доцент М. В. Крестинский*

## **ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ**

**Аннотация.** Данная статья посвящена исследованию проблемы понятия договора страхования на современном этапе. Проблема единообразного понятия данного договора является предметом научной дискуссии цивилистов уже более ста лет. Автором предпринята попытка дать самостоятельную характеристику указанным правоотношениям.

**Ключевые слова:** Понятие договор страхование, страховое правоотношение, договор страхования, предмет договора страхования, договор личного страхования, договор имущественного страхования.

В жизни человека очень часто случаются события, не зависящие от него, не подлежащие контролю. Будь это стихийное бедствие, чрезвычайное происшествие, пожар, неожиданно обнаружившееся заболевание или внезапная смерть. Именно для этого у общества и каждого гражданина в отдельности должны быть ресурсы для немедленного восстановления понесенных потерь, повреждений, а также нормального течения жизненных процессов. Достаточно большая группа людей постоянно находится в зоне повышенного риска. Это и пожарные, и работники охранных служб, и спасатели, и инкассаторы, и представители целого ряда других профессий. При приеме на работу на названные должности или при поступлении на службу соответствующие министерства,

ведомства и иные организации принимают на себя обязательства по страхованию жизни и здоровья указанных лиц на случай смерти или стойкой утраты трудоспособности. Некоторые граждане перед приближением старости и пенсии хотят обеспечить себе материальную поддержку. Для этого граждане прибегают к помощи специализированных организаций. Подобные организации принимают от граждан определенные взносы, а взамен гарантируют денежные выплаты при наступлении определенных событий. На практике выплаты специализированных организаций значительно превышают взносы граждан.

Во всех перечисленных выше случаях речь идет о страховании. А специализированные организации – это страховщики. Между гражданами и страховыми организациями заключаются договоры страхования, на основании которых и осуществляются выплаты и взносы.

В Российской Федерации страхование регулируется нормами гражданского права, а в частности Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ), федеральными законами, указами, инструкциями и приказами.

По общему правилу нормы страхования, содержащиеся в подзаконных актах, не должны противоречить нормам ГК РФ. Одним из исключений являются нормы о специальных видах страхования, которые могут не соответствовать нормам ГК РФ.

Важно отметить, что законодательство о страховании может быть только федеральным. Субъекты РФ и муниципальные образования вправе принимать только те нормативные акты, которые содержат организационные нормы, связанные со страхованием.

Как справедливо отмечает В. К. Райхер<sup>1</sup>, раскрывая особое значение страхования для общества, существует два способа борьбы со стихийными бедствиями. Один из них направлен на то, чтобы предупреждать стихийные бедствия, не допускать самого возникновения их; автор относит это к превентивным (предупредительным) мероприятиям. Но когда стихийное бедствие уже произошло, необходимо иметь средства для возможности скорейшей ликвидации, уменьшения его вредности. Данная борьба является репрессивной. Но помимо средств борьбы со стихийными бедствиями, необходимо восстановление причиненных этим бедствием потерь, для чего должны иметься в наличии соответствующие ресурсы.

Именно такие материальные или денежные ресурсы именуются страховыми фондами. Способы образования данных фондов различны. Существуют три основные формы организации страхового фонда:

1) централизованные резервные или страховые фонды: образуются за счет государственных средств;

2) образование фонда в результате самострахования: индивидуальный предприниматель, организация образуют из своих средств индивидуальные страховые фонды;

---

<sup>1</sup>Райхер В.К. Государственное страхование в СССР. М.; Л., 1938. С. 5 - 6.

3) страхование в собственном смысле: данный термин предполагает образование страхового фонда за счет взносов, производимых индивидуальными предпринимателями, отдельными предприятиями, юридическими и физическими лицами на нахождение этого фонда у страховой организации, которая в результате возникновения страхового случая возмещает страховые суммы.

Страхование в собственном смысле может осуществляться либо в форме взаимного страхования, т. е. образования фонда несколькими лицами посредством своих взносов, из которых они получают возмещения, либо в форме коммерческого страхования путем заключения договора с компанией-страховщиком.

Страховой фонд может быть сформирован как в денежной, так и в натуральной форме, но чаще всего при страховании в собственном смысле фонд формируется из денежных средств, а отношения по его формированию и последующей выдаче из него средств принимают форму денежных обязательств.

В юриспруденции принято считать, что начало страховому делу было положено еще в XVII в. В кофейне Эдварда Ллойда собрались купцы, которые владели кораблями и понесли многочисленные убытки вследствие ушедших в плавание и не вернувшихся кораблей. Тогда они решили создать общий фонд, куда бы каждый купец вносил определенные суммы. А в дальнейшем из этого фонда оказывалась помощь купцам, которые понесли убытки и потеряли свои корабли. Таким образом и зародилось страхование в настоящем понимании.

Важно отметить, что роль страхования не исчерпывается одним только фактом материального и имущественного обеспечения в предусмотренных случаях. Устраняя момент риска, страхование дает возможность физическому или юридическому лицу действовать с еще большей уверенностью, дает определенный стимул и способствует развитию производительных сил.

Но нельзя не сказать, что в основном страхователи стремятся к получению денежной компенсации за нанесенные им убытки, причем размер компенсации должен покрывать расходы и превышать размер страхового взноса. Страховая выплата часто выступает для страхователя единственным спасением и выходом из сложившейся ситуации. Но страхование также может выступать как определенный способ получения частичной прибыли, например накопительное страхование.

Страховщиком же преследуется цель извлечения прибыли, так как страхование для него – вид предпринимательской деятельности, который является таковым, потому что не по каждому договору страхования наступает страховой случай, а страховые премии начисляются по каждому договору, что позволяет создать определенный фонд для страховых выплат.

Наступление страховых случаев имеет вероятностный характер. Вероятность складывается из анализа определенных событий и играет большую роль при вычислении величины страховой премии.

Использование механизмов перестрахования и сострахования позволяет страховщику избежать части риска, возложенного на него, путем распределения его на вступивших в отношения сострахователей или перестрахователей.

Благодаря этому в несении тягот относительно конкретного страхового случая принимают участие и все остальные участники гражданского оборота, втянутые в оказание страховых услуг.

Анализируя вышесказанное и опираясь на иные источники, можно выделить ряд характерных черт страхования.

1. Вероятностный характер отношений, непостоянство. Вероятность означает возможность наступления страхового случая. Страховой случай может как наступить в период действия договора, так и не наступить. Также заранее невозможно предусмотреть время наступления страхового случая, его причину и размер причиненных убытков. Невозможно заранее определить как страховщика, так и страхователя, вступающих в страховые правоотношения, так как страхователь вправе обратиться в любую страховую компанию по собственному желанию, а страховщик – отказать в страховании на основаниях, предусмотренных законодательством.

2. Возвратность денежных средств. Страховые взносы, вносимые в фонд страхования, подлежат выплате самим же страхователям в результате наступления страхового случая. Размер страхового возмещения зависит от страховых взносов и размера причиненных убытков, наступивших в результате страхового случая.

Таким образом, страхование способствует технологическому, экономическому развитию, стабильности в социальной обстановке, так как уменьшается зависимость материального и имущественного положения от всякого рода случаев, делает социально-экономическое положение устойчивым.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что страхование – это вид общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от материальных и личных нематериальных неблагоприятных последствий путем внесения денежных средств в основной фонд организации-страховщика, оказывающей услуги страхового характера и при наступлении предусмотренных страховых случаев выплачивающей обусловленные денежные средства из фонда страхователю или иному лицу.

Страховые отношения представляют собой вид гражданско-правовых обязательств.

В силу страхового обязательства одна сторона – страхователь – обязуется вносить в фонд другой стороны – страховщика – установленные платежи – страховые премии, страховые взносы; а страховщик обязуется при наступлении страхового случая – предусмотренного события – выплатить страховое возмещение (при имущественном страховании), страховую сумму (при личном страховании).

Содержанием страховых отношений являются права и обязанности их участников, а их объектом – то, на что направлены, что регулируют эти права и обязанности.

Любое правоотношение не будет являться таковым, если у него не будет участников. Прежде всего основными участниками страховых правоотношений являются страховщик и страхователь.

**Страховщик** – лицо, принявшее на себя обязанность уплатить при наступлении страхового случая страховое возмещение по имущественному страхованию или страховую сумму – по личному страхованию<sup>1</sup>. Согласно ст. 938 ГК РФ<sup>2</sup> и ст. 6 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховщиками могут быть только юридические лица<sup>3</sup>. Законодательством не ограничена организационно-правовая форма данного юридического лица. Но следует учитывать тот факт, что заключение страховщиком договоров страхования является для страховщика предпринимательской деятельностью, поэтому заключающие такие договоры страховщики должны признаваться коммерческими организациями и могут создаваться только в организационно-правовых формах, предусмотренных п. 3 ст. 50 ГК РФ<sup>4</sup>. Но не все страховщики выступают в качестве предпринимателей, например общества взаимного страхования в части их деятельности по взаимному страхованию имущественных интересов своих членов признаются ст. 968 ГК РФ некоммерческими организациями. Следовательно, они могут создаваться лишь в предусмотренной для некоммерческих организаций организационно-правовой форме. Наиболее подходящей для этого является потребительский кооператив, что не исключает законности использования и иных форм.

Страховая деятельность подлежит обязательному лицензированию. Лицензия выдается на осуществление добровольного, обязательного, имущественного страхования, а также перестрахования, если предметом деятельности является исключительно перестрахование. В лицензии обязательно указываются конкретные виды страхования, которые страховщик вправе осуществлять. Правила получения лицензии предусмотрены ст. 32 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страховщик занимает особое место в страховых правоотношениях, так как именно с его действиями связано достижение основной цели по выплатам в случае наступления определенного страхового случая. Поскольку все обязанности страховщика сводятся к выплате денежных средств, законодатель уделяет большое внимание гарантиям получения данных сумм от страховщика. Для осуществления обозначенных гарантий законодателем предусмотрены жесткие

---

<sup>1</sup>При осуществлении личного страхования страховая сумма или способ ее определения устанавливается страховщиком по соглашению со страхователем в договоре страхования. ФЗ «Об организации страхового дела в РФ». Статья-10 пункт 2

<sup>2</sup>ГК РФ Статья 938. Страховщик — в качестве страховщиков договоры страхования могут заключать юридические лица, имеющие разрешения (лицензии) на осуществление страхования соответствующего вида.

3В целях настоящего Закона страховой группой признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором одно юридическое лицо или несколько юридических лиц (далее - участники страховой группы) находятся под контролем либо значительным влиянием одной страховой организации (далее - головная страховая организация страховой группы).ФЗ "Об организации страхового дела в Российской Федерации". Статья-6 пункт 9

4ГК РФ Статья 50. Коммерческие и некоммерческие организации— Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

требования к страховщику. Учитывая сказанное по организационно-правовой форме и лицензированию лица, можно выделить еще определенный перечень требований, предъявляемых к страховщику:

– Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установлены ограничения на занятие определенными видами деятельности юридическими лицами, выступающими в качестве страховщиков. Страховщик не имеет права заниматься производственной, торговой и банковской деятельностью. Данные рамки установлены с целью защиты интересов страхователей, так как предпринимательская деятельность подвержена риску;

– гл. III названного Закона закрепляет обязанность по обеспечению финансовой устойчивости страховщиков и меры по контролю за их соблюдением. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает минимальный размер уставного капитала страховщиков и одновременно обязывает создавать из полученных страховых взносов резервные фонды, которые необходимы для предстоящих выплат по принятым на себя страховым обязательствам;

– рассматриваемый Закон устанавливает определенные ограничения при создании иностранными юридическими лицами и иностранными гражданами страховых организаций на территории РФ, т. е. запрещает таким организациям осуществлять определенные виды страхования: страхование жизни, имущественное страхование, – связанные с выполнением поставок или работ для государственных нужд; страхование имущественных интересов государства и муниципальных организаций;

– законодательными актами устанавливаются определенные ограничения для российских страховых компаний. Порядок наложения ареста на ценные бумаги предусматривает в данных случаях договор имущественного страхования. Перечень страховых организаций, которые могут заключать данный договор, устанавливается Министерством юстиции РФ;

– законодательством установлены специальные правила банкротства страховых компаний, которые максимально обеспечивают интересы страхователей, Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предусматривает приоритетное удовлетворение требований страхователей с установлением внутренней очередности удовлетворения требований. По одному и тому же договору страхования в качестве страховщика могут выступать несколько страховых организаций. Применение множественности лиц в страховом обязательстве называется сострахованием, данный термин установлен ст. 953 ГК РФ, ст. 12 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Права и обязанности состраховщиков по обязательствам являются солидарными, если доля каждого из них по обязательству не закреплена в договоре.

**Страхователь** – это субъект страхового правоотношения, обязанный вносить страховые взносы (страховые премии) в страховой фонд. Хотя в консенсуальном договоре страхования обязанность по уплате страховой премии может быть возложена на третье лицо – выгодоприобретателя. Статья 5 Закона

РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» говорит, что страхователем является то лицо, которое заключило со страховщиком договор страхования или является страхователем в силу закона. Страхователем может быть любое юридическое или дееспособное физическое лицо.

Страхователи вступают в договор страхования добровольно по своему волеизъявлению. За исключением случаев обязательного страхования, при котором участие в договоре лица в соответствующем качестве становится обязательным. Существуют определенные ограничения в отношении страхователей в отдельных видах страхования. Например, страхователем в договоре имущественного страхования может выступать только то лицо, которому имущество принадлежит на праве собственности, оперативного управления, хозяйственного ведения, либо лицо, которое осуществляет владение и пользование этим имуществом в силу договора аренды, найма, безвозмездного пользования, доверительного управления. В договорах страхования ответственности страхователями выступают лица, чья ответственность является предметом страхования.

Наравне с российскими гражданами страхователями могут выступать и иностранные граждане, лица без гражданства и иностранные юридические лица, данное страховое право предусмотрено ст. 34 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

**Выгодоприобретатель** – лицо, в пользу которого страхователь заключает договор страхования, например договор в пользу третьего лица (ст. 430 ГК РФ). Выгодоприобретатель вступает в договор страхования только при наличии его согласия на это. Если выгодоприобретатель выражает свое согласие на приобретение вытекающих из договора прав, он автоматически становится субъектом, связанным обязательствами.

Согласие пользоваться своим правом выгодоприобретатель может выразить своим заявлением. Например, выгодоприобретатель может внести очередной страховой взнос или обратиться к страхователю с требованием о страховой выплате.

Являясь участником правоотношения, выгодоприобретатель не участвует в заключении договора страхования, из которого возникает его право. Но несмотря на это, ст. 430 ГК РФ закрепляет не только его права, но и возлагает на него определенные обязанности. Согласно ст. 939 ГК РФ страховщик вправе потребовать от выгодоприобретателя исполнения предусмотренных договором страхования и не исполненных страхователем обязанностей при предъявлении выгодоприобретателем требований о выплатах страхового возмещения или страховой суммы. Санкцией за неисполнение обязательств будет являться риск последствий такого неисполнения – выгодоприобретатель может не получить страховое возмещение или получить его в меньшем размере. Другой ответственности, кроме обязанности возместить убытки, законом не предусмотрено.

Выгодоприобретателями не могут быть образования, прекратившие свое существование в качестве юридического лица к моменту назначения их выгодоприобретателем. Также не может считаться выгодоприобретателем и физическое лицо, которое к моменту заключения договора уже не находится в живых.

По договору имущественного страхования выгодоприобретателем может быть только то лицо, которое имеет интерес к сохранению застрахованной вещи. В договоре страхования риска ответственности в роли выгодоприобретателя может выступать только тот, перед кем по условиям указанного договора должен нести ответственность страхователь (ст. 932 ГК РФ).

Выгодоприобретатель не может быть заменен другим лицом после того, как он выполнил какую-либо из обязанностей по договору страхования или предъявил страховщику требование о страховании или о страховой выплате.

**Застрахованное лицо** – это физическое лицо, жизнь или здоровье которого застрахованы по договору личного страхования или страхования ответственности (п. 1 ст. 934 и п. 1 ст. 955 ГК РФ). Иногда застрахованным лицом называют также лицо, ответственность которого застрахована в порядке страхования гражданской ответственности за причинение вреда.

Застрахованное лицо всегда имеет страховой интерес, в его роли могут выступать как страхователь, так и выгодоприобретатель, тогда застрахованное лицо несет права и обязанности страхователя (выгодоприобретателя) и специально не выделяется. Если личность страхователя и застрахованного лица не совпадает, то договор личного страхования может быть заключен только с согласия застрахованного лица (п. 2 ст. 955 ГК РФ). Застрахованное лицо, если им не является страхователь, может быть заменено страхователем. Так как данная замена связана с изменением договора и определенным риском для страховщика, страховщик должен быть извещен о смене застрахованного лица, и страхователь должен получить согласие страховщика. Поскольку данными изменениями могут быть задеты интересы и ранее застрахованного лица, то также требуется его согласие. При изменении застрахованного лица необходимо получить письменное согласие на такое назначение (см. п. 2 ст. 955 ГК РФ). Несоблюдение данных требований ведет к недействительности данного договора и не влечет никаких последствий: это говорит о том, что договор личного страхования будет продолжаться в том виде, в котором он был заключен.

**Общество взаимного страхования** – это организация, объединяющая средства граждан и юридических лиц, желающих на взаимной основе застраховать свое имущество или иные имущественные интересы<sup>1</sup>(п. 1 ст. 968 ГК РФ).

**На взаимной основе может осуществляться страхование:**

- 1) риска утраты, недостачи или повреждения имущества;
- 2) риска ответственности по обязательствам, возникшим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу других лиц;
- 3) риска ответственности по договорам своих членов с другими лицами;
- 4) предпринимательского риска.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Имущественный интерес — ключевое понятие, лежащее в основе страхования. В соответствии со статьей 4 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» именно имущественные интересы, имеющие различный предмет, представляют собой объект страхования. Отсутствие страхового интереса у страхователя может быть основанием для признания договора страхования недействительным как не соответствующего требованиям закона (ст. 4 Закона «Об организации страхового дела...»), в том числе и в договорах страхования жизни.

На взаимной основе может осуществляться только добровольное имущественное страхование. Общества взаимного страхования осуществляют страхование своих членов, что предусмотрено п. 2 ст. 968 ГК РФ. Взаимность страхования состоит в том, что страховые премии собираются у определенного круга лиц, являющихся членами общества, и расходуются на выплаты этим же лицам. Основанием возникновения обязательств по договору страхования является сам факт вступления в общество, если учредительными документами не предусмотрено иное, например заключения договора страхования. К отношениям между обществом и его членами применяются общие правила договора страхования, если иное не предусмотрено законом и учредительными документами или установленными обществом правилами страхования<sup>2</sup>(п. 3 ст. 968 ГК РФ).

Данные общества являются некоммерческими организациями и могут быть образованы в форме любой некоммерческой организации, основанной на членстве. Данные общества, действующие на некоммерческой основе, подлежат обязательной постановке на учет в Департаменте страхового надзора Министерства финансов РФ.

Осуществление обязательного страхования путем взаимного страхования допускается в случаях, предусмотренных Федеральным законом от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ «О взаимном страховании» (п. 4 ст. 968 ГК РФ).

**Страховые агенты** – постоянно проживающие на территории Российской Федерации и осуществляющие свою деятельность на основании гражданско-правового договора физические лица или российские юридические лица. Они представляют страховщика в отношениях со страхователем и действуют от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.<sup>3</sup>

Для страховых агентов, как и для страховых брокеров, законодательство устанавливает ограничение по осуществлению страховой деятельности (заключению договоров страхования) с иностранными лицами. Для заключения договоров перестрахования с иностранными страховыми организациями страховщики вправе заключать договоры с иностранными страховыми брокерами.

**Страховые брокеры** – постоянно проживающие на территории Российской Федерации и зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке в качестве индивидуальных предпринимателей физические лица или российские юридические лица. Страховые брокеры действуют в интересах страхователя (перестрахователя) или страховщика (перестраховщика) и осуществляют деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования (перестрахования) между страховщиком

---

<sup>1</sup>Предпринимательский риск-можно охарактеризовать как экономическую категорию, количественно выражающуюся в неопределенности исхода намеченной предпринимательской деятельности, отражающей степень неуспеха (или/и успеха) деятельности предпринимателя (фирмы) по сравнению с заранее планируемыми результатами.

<sup>2</sup>Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). Статья-32,8 пункт 9,2.

<sup>3</sup>Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

<sup>4</sup>Статья 8. Страховые агенты и страховые брокеры. Статья-8 пункт 5

(перестраховщиком) и страхователем (перестрахователем), а также с исполнением указанных договоров (далее – оказание услуг страхового брокера). При оказании услуг, связанных с заключением указанных договоров, страховой брокер не вправе одновременно действовать в интересах страхователя и страховщика.

Страховые брокеры вправе осуществлять иную не запрещенную законом деятельность, связанную со страхованием, за исключением деятельности в качестве страхового агента, страховщика, перестраховщика.

Страховые брокеры не вправе осуществлять деятельность, не связанную со страхованием.<sup>1</sup>

**Страховые актуарии** – физические лица, постоянно проживающие на территории Российской Федерации, имеющие квалификационный аттестат и осуществляющие на основании трудового договора или гражданско-правового договора со страховщиком деятельность по расчетам страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценке его инвестиционных проектов с использованием актуарных расчетов (ст. 8.1 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»). Деятельность страховых актуариев подлежит аттестации. Страховой актуарий должен иметь высшее математическое (техническое) или экономическое образование, подтвержденное документом о высшем математическом (техническом) или экономическом образовании, признаваемым в Российской Федерации, а также квалификационный аттестат, подтверждающий знания в области актуарных расчетов.

Страховщики по итогам каждого финансового года обязаны проводить актуарную оценку принятых страховых обязательств (страховых резервов). Результаты актуарной оценки должны отражаться в соответствующем заключении, представляемом в орган страхового надзора в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере страховой деятельности.

Федеральный орган исполнительной власти, к компетенции которого относится осуществление функций по контролю и надзору в сфере страховой деятельности (органы страхового надзора)

**Федеральная служба страхового надзора** является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере страховой деятельности (страхового дела). Федеральная служба страхового надзора находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации<sup>2</sup>.

Федеральная служба страхового надзора осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы во взаимодействии с

---

<sup>1</sup>Федеральный закон от 10.12.2003 N 172-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" и признании утратившими силу. Статья 1 пункт 2.

<sup>2</sup>Постановление Правительства РФ от 30 июня 2004 г. N 330 "Об утверждении Положения о Федеральной службе страхового надзора" статья 1 пункт 1

другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями<sup>1</sup> (раздел 1 Положения о Федеральной службе страхового надзора (утв. постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 330)).

Поэтому для раскрытия понятия страхового договора вполне достаточно дать его правовую характеристику:

1. Договор страхования – это правоотношение, устанавливаемое между участниками данного отношения по поводу реализации страховой услуги на основе действующих норм гражданского, в том числе страхового законодательства, а любое правоотношение, в свою очередь, является юридическим фактом.

2. Договор страхования является возмездной сделкой, согласно которой страхователь получает от страховщика страховую услугу за вознаграждение, то есть за плату. Это соответствует экономической сущности страхования, основанной на формировании страховщиками страхового фонда за счёт страховых премий страхователей и перераспределении этого фонда среди этих же страхователей. Любое рассуждение о возможности рассмотрения договора страхования в качестве безвозмездной сделки беспочвенно, так как у страховщиков нет своего специального фонда для удовлетворения случайных потребностей страхователей, выгодоприобретателей или застрахованных лиц. В противном случае страхование пришлось бы рассматривать как благотворительную деятельность.

3. По общему правилу договор страхования является реальным, так как согласно ст. 957 ГК РФ договор страхования, если в нем не предусмотрено иное, вступает в силу в момент уплаты страховой премии или первого его взноса. При этом необходимо обратить внимание на то, что приведенная норма ГК РФ является диспозитивной, поскольку вступление договора страхования в силу может быть обусловлено двумя обстоятельствами: либо с момента достижения сторонами соглашения о его заключении, либо с момента уплаты страховой премии. Тем не менее, несмотря на диспозитивность ст. 957 ГК РФ, нам представляется, что договоры страхования по их экономической сущности следует отнести к реальным видам договоров.

Договор есть наиболее распространенное основание для возникновения большинства гражданско – правовых обязательств. Как известно, он представляет собой соглашение двух или более лиц. Именно понятие договора раскрывает ст. 154 и п. 1 ст. 420 ГК РФ. Договор, как основание возникновения страхового обязательства, является разновидностью правомерного юридического действия, образующего один из юридических актов. В этом смысле он есть акт воли определенных субъектов. Договоры составляют главную правовую форму страхового отношения. В свое время И. Степанов объяснил это следующим образом: « Само –страхование не обеспечивает собственника вещи: гибель вещи является для него невознаградимым вредом. И вот собственник прибегает к до-

---

<sup>1</sup>Положение о Федеральной службе страхового надзора (утв. постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. N 330) статья 1 пункт 4

говору как способу распределения или передачи вещи. Он или соединяется с другими собственниками в общество с целью отклонения общими силами несчастья, могущего постигнуть того или иного из его членов (договор взаимного страхования), или переносит, с известным пожертвованием, лежащий на нем риск на другого (договор страхования за премию).

Сам же по себе страховой договор есть способ передачи риска; средство, при котором страхователь ставит страховщика по отношению к застрахованной вещи в то положение, которое он занимал бы сам при самостраховании» [3, с 72]. В действующем законодательстве РФ также нет легального определения единого договора страхования. В ГК РФ можно обнаружить отдельные определения договоров личного и имущественного страхования, что не следует на наш взгляд, трактовать как отказ законодателя от единого понятия страхового договора. В определении договоров имущественного и личного страхования заложен критерий убытков, который не является определяющим для обособления договоров страхования от иных видов гражданско – правовых договоров. Это критерий, указывающий на существующие отличия между личным и имущественным страхованием, что ни в коем случае не умаляет значимости общего понятия страхового договора, являющегося юридическим основанием для возникновения любых страховых правоотношений.

Попытки найти критерий для формирования единого понятия страхового договора предпринимались многими учеными. Интересными выводами отличается теория страхового договора, предложенная А.Г. Гойхбаргом. Он использует в качестве определяющих моментов правовое и имущественное положение страховщика, наличие платы за проведение страхования, общее обеспечение, преследуемое страховым правоотношением. Все сформулированные им критерии отражают черты содержания договорного правоотношения, но не определяют понятие договора страхования. Общим для договоров личного и Международной журнал «Символ науки» №10-1/2016 ISSN 2410-700X 170 имущественного страхования является единое страховое обязательство, создаваемое любым из договоров страхования. Именно единство страхового обязательства для всех страховых договоров позволяет нам говорить об общем понятии страхового договора.

Любой договор страхования есть волевой акт отдельных субъектов, направленный на создание страхового правоотношения. В связи с чем, законодателю следует вернуться к единому понятию договора страхования. На основании выше изложенного можно попытаться выделить ряд признаков, характерных для всех видов страхования, и на этом основании попытаться выделить ряд признаков, характерных для всех видов страхования, и на этом основании попытаться охарактеризовать договор страхования в общем виде, а также самостоятельно проанализировать необходимость и эффективность такого определения.

Среди основных объединяющих начал для обоих договоров страхования можно выделить следующее.

1. Заключение страхового договора с планомерно организованным предприятием – страховщиком – юридическим лицом любой организационно правовой формы, предусмотренной законодательством, созданным для осуществления страховой деятельности и получившим в установленном законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности [5, с.23]

2. Вероятность наступления предусмотренного договором события, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

3. Принятие планомерно организованным предприятием – страховой организации – риса, предусмотренного страховым договором.

4. Стремление к достижению общего обеспечения от возможного вреда или недостатка – цель, которую преследуют все страхователи.

Также к общим признакам, свойственным всем видам страхового договора, могут быть отнесены его двусторонний характер, ограниченность страховщика, возмездность договора. Эти общие признаки могут быть положены в основание единого понятия страхового договора, но это определение получилось бы слишком громоздким и сложным. Поэтому представляется логичным воздержаться от установления общего понятия договора страхования, что и демонстрирует новый Гражданский кодекс РФ, различая два вида самостоятельных договора – договор имущественного страхования и договор личного страхования.

#### Список использованных источников и литературы:

1. «Официальный интернет-портал (<http://www.twirpx.com/file>) Электронная книга. Страхование жизни и имущества граждан. Инна Александровна Кузнецова

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) — кодекс федеральных законов Российской Федерации, регулирующих гражданско-правовые отношения, имеющий приоритет перед другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами в сфере гражданского права.

3. Гражданское право от Устинова Анастасия Васильевна. Учебник. Законодательство приведено по состоянию на март 2015г. Для студентов.

4. 20 января 2015 г. — 26 февраля 2015 г., срок заявок: 20 января 2015 г. Международный научный журнал «Символ науки». Периодическое издание | Педагогика, Юридические науки, Технические науки, Широкая тематика. Россия, Уфа (издание включено в: РИНЦ)

5. <http://scicenter.online/strahovaniya-teoriya/strahovanie.html> (теория страхования).Абрамов В.Ю.. Страхование: теория и практика. 2007

6. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).

7. Федеральный закон "О взаимном страховании" от 29.11.2007 N 286-ФЗ (последняя редакция)29 ноября 2007 года N 286-ФЗ

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПОНЯТИЯ, СОДЕРЖАНИЕ, ЗНАЧЕНИЕ**

**Аннотация.** Вопросы обеспечения национальной безопасности приобретают все большую актуальность в настоящий момент, в данной связи представляется крайне актуальным определение понятия, содержания и значения национальной безопасности, чему и посвящена настоящая статья

**Ключевые слова:** национальная безопасность, стратегия, понятия, цели, содержание, значение.

Рассмотрим государственную политику в области национальной безопасности.

Так, согласно Стратегии обеспечения национальной безопасности Российской Федерации (далее - Стратегия), под национальной безопасностью понимается - состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации.

Таким образом, приведенное понятие позволяет разграничить два вида воздействия на национальную безопасность – внутренне и внешнее. При этом, указанное воздействие возможно на следующие сферы жизнедеятельности:

- конституционные права и свободы граждан Российской Федерации;
- достойные качество и уровень жизни граждан;
- суверенитет;
- независимость;
- государственная и территориальная целостность;
- устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации.

Таким образом, национальная безопасность обеспечивает интересы двух направлений – частные (интересы непосредственного каждого гражданина Российской Федерации: право на социальное обеспечение, наследование, жилище, и пр.) и публичные (государственные – суверенитет, независимость, территориальная целостность пр.).

Структура национальной безопасности включает в себя:

1. оборону страны
2. виды безопасности, предусмотренные Конституцией Российской Федерации :

- государственная;
- общественная;

- информационная;
- экологическая;
- экономическая;
- транспортная;
- энергетическая;
- безопасность личности.

Согласно п. 12 Стратегии, в настоящий момент с внешней стороны на Россию оказывается политическое, экономическое, военное и информационное давление. Таким образом, данные сферы являются наиболее уязвимыми.

В соответствии со Стратегией, стратегическими национальными приоритетами являются:

- оборона страны;
- государственная и общественная безопасность;
- повышение качества жизни российских граждан;
- экономический рост;
- наука, технологии и образование;
- здравоохранение;
- культура;
- экология живых систем и рациональное природопользование;
- стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство.

Каждое из этих направлений требует самостоятельного исследования, обозначим лишь их основные цели.

Стратегическими целями обороны страны являются создание условий для мирного и динамичного социально-экономического развития Российской Федерации, обеспечение ее военной безопасности.

Стратегическими целями государственной и общественной безопасности являются защита конституционного строя, суверенитета, государственной и территориальной целостности Российской Федерации, основных прав и свобод человека и гражданина, сохранение гражданского мира, политической и социальной стабильности в обществе, защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области повышения качества жизни российских граждан являются развитие человеческого потенциала, удовлетворение материальных, социальных и духовных потребностей граждан, снижение уровня социального и имущественного неравенства населения прежде всего за счет роста его доходов.

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются развитие экономики страны, обеспечение экономической безопасности и создание условий для развития личности, перехода экономики на новый уровень технологического развития, вхождения России в число стран - лидеров по объему валового внутреннего продукта и успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Особую актуальность в настоящий момент, с позиции нашего государства, представляют вопросы экономической безопасности.

Экономическая безопасность России и ее социально-экономическое развитие находятся в неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости, а к национальным интересам в долгосрочной перспективе относятся: повышение конкурентоспособности национальной экономики; повышение качества жизни российских граждан; экономический рост.

Так, ряд ученых отмечает, что с позиции теории, экономическая безопасность государства представляет собой особое его состояние, с одной стороны, устойчивости российского национального хозяйства, а также стабильности развития экономики, достижения достойного качества и уровня жизни граждан независимо от внешних и внутренних воздействий. С другой - это состояние защищенности экономической сферы от угроз, инспирированных экономическими преступными группами, отдельными лицами, достигаемое путем противодействия криминальным проявлениям в сфере экономики, которое включает профилактику, борьбу и устранение причин и условий, их порождающих.

Анализ пункта 32 Стратегии, а также положение о том, что экономическая безопасность страны является неотъемлемой частью ее национальной безопасности, позволяет говорить о том, что состояние экономической безопасности явным образом зависит от степени реализации стратегических национальных приоритетов и эффективности функционирования системы обеспечения экономической безопасности.

При этом, эффективность функционирования такой системы – это степень соответствия ее результата целям, поставленным перед системой. В данном случае, первоочередным, представляется возможным говорить об эффективности управления в системе обеспечения экономической безопасности страны, так как, осуществляя воздействие на компоненты функционирования системы, управляя ими, можно влиять и на результат деятельности системы и, следовательно, на ее эффективность в целом .

Таким образом, в широком смысле, государственное управление в системе обеспечения экономической безопасности России - это планомерное, властное законное и обоснованное воздействие на экономическую сферу, осуществляемое преимущественно в правовой форме и направленное на непосредственную практическую организацию и регулирование поведения и деятельности субъектов экономических отношений, а также противодействие негативным явлениям в экономике России.

Эффективность управления в системе обеспечения экономической безопасности определяется как степень соответствия результата деятельности управляемого субъекта, процесса и др. целям субъекта управления, принимающего решение. Такое решение должно быть оптимальным, то есть среди множества возможных вариантов оно должно быть наилучшим в заданных условиях при заданных ограничениях.

Согласно общетеоретическим вопросам, любой завершённый цикл осуществления управленческой деятельности в системе обеспечения экономиче-

ской безопасности России состоит из следующих трех фаз: подготовки (или проектирования), реализации и рефлексии.

При этом, в настоящий момент, предприниматели осуществляют свою деятельность в условиях совершенно разнообразных внешних и внутренних рисков, а конкурентная экономическая среда скрывает многочисленные угрозы, поэтому проблема обеспечения экономической безопасности организаций является крайне актуальной.

Таким образом, правовые отношения в сфере обеспечения экономической безопасности предпринимателя, как правило, направлены на предотвращение и устранение угроз объектам таких правоотношений, а устранение угроз может выходить за рамки предпринимательских правоотношений не только за счет расширения объективного и субъективного состава, но и за счет норм права, которыми такие правоотношения будут регулироваться.

В данной связи, правовые средства регулирования предпринимательской деятельности, как частноправовые, так и публично-правовые, являются средствами обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов и оказывают существенное влияние на снижение рисков в предпринимательской деятельности.

Механизм обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта напрямую связан с механизмом правового регулирования, а правовые средства последнего широко используются для создания экономической безопасности субъектов в предпринимательской сфере. Механизм правового регулирования - это система правовых средств, с помощью которых достигаются изначально установленные цели правового регулирования. То есть правовое регулирование - это способ достижения поставленной цели с помощью правовых средств. Так, Н.И. Матузов и А.В. Малько в своей работе определяют правовые средства как "правовые явления, выражающиеся в инструментах (установлениях) и деяниях (технологии), с помощью которых удовлетворяются интересы субъектов права, обеспечивается достижение социально полезных целей". Таким образом, правовые средства - это правовые способы достижения социально полезных целей и удовлетворения интересов субъектов правоотношений.

Публично-правовые средства в механизме обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта являются определяющими, так как именно от их регулятивных последствий зависит поведение субъектов правоотношений в сфере обеспечения экономической безопасности организаций. На сегодняшний день разработано достаточное количество публично-правовых средств в законодательстве, которые могут обеспечить экономическую безопасность хозяйствующего субъекта как представителя общественных интересов и личных интересов. Проблемой обеспечения экономической безопасности являются деяния со стороны других участников правоотношений, вступающих в данные правоотношения с целью достижения личных интересов противоправным способом. Полностью исключить подобные явления никакими правовыми средствами невозможно, несмотря на то что изначально в правоотношениях в любой сфере нормами права заложен принцип добросовестности. Орга-

низация не может быть защищена от подобных ситуаций только публично-правовыми средствами. Дополнительной защитой могут послужить частноправовые средства регулирования правоотношений в предпринимательской сфере. Публично-правовые и частноправовые средства в совокупности можно назвать системой правовых средств, обеспечивающих безопасность хозяйствующих субъектов.

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области науки, технологий и образования являются:

- развитие системы научных, проектных и научно-технологических организаций, способной обеспечить модернизацию национальной экономики, реализацию конкурентных преимуществ Российской Федерации, оборону страны, государственную и общественную безопасность, а также формирование научно-технических заделов на перспективу;

- повышение социальной мобильности, качества общего, профессионального и высшего образования, его доступности для всех категорий граждан, а также развитие фундаментальных научных исследований.

Развитие здравоохранения и укрепление здоровья населения Российской Федерации является важнейшим направлением обеспечения национальной безопасности, для реализации которого проводится долгосрочная государственная политика в сфере охраны здоровья граждан. Стратегическими целями такой политики являются:

- увеличение продолжительности жизни, снижение уровня инвалидности и смертности населения, увеличение численности населения;

- повышение доступности и качества медицинской помощи;

- совершенствование вертикальной системы контроля качества, эффективности и безопасности лекарственных средств;

- соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий.

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в области культуры являются:

- сохранение и приумножение традиционных российских духовно-нравственных ценностей как основы российского общества, воспитание детей и молодежи в духе гражданственности;

- сохранение и развитие общероссийской идентичности народов Российской Федерации, единого культурного пространства страны;

- повышение роли России в мировом гуманитарном и культурном пространстве.

Стратегическими целями обеспечения экологической безопасности и рационального природопользования являются:

- сохранение и восстановление природных систем, обеспечение качества окружающей среды, необходимого для жизни человека и устойчивого развития экономики;

- ликвидация экологического ущерба от хозяйственной деятельности в условиях возрастающей экономической активности и глобальных изменений климата.

При этом, как справедливо отмечается в Стратегии, с целью предотвращения угроз национальной безопасности, основные усилия должны быть сосредоточены на:

- укреплении внутреннего единства российского общества;
- обеспечении социальной стабильности;
- межнационального согласия и религиозной терпимости;
- устранении структурных дисбалансов в экономике и ее модернизации;
- повышении обороноспособности страны.

Таким образом, национальная безопасность является одним из приоритетных направлений нашего государства, обеспечение которой способствует как независимости, росту и развитию государства в целом, так и каждому гражданину в частности.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. N 683 «О Стратегии национальной безопасности в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 2016, № 1 (ч. II). Ст. 212.

2. Конституция Российской Федерации, принята всенародным референдумом 12 декабря 1993 г. // Российская газета, 1993, от 25 декабря

3. Диденко А.А. К вопросу о страховании финансовых и предпринимательских рисков // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014, № 96.

4. Камышанский В.П. Применение иностранного права: понятие и правовая характеристика // Образование. Наука. Научные кадры. 2014, № 5.

5. Камышанский В.П. Иммунитет государств как общепризнанный принцип международного права // Закон и право, 2014, № 11.

6. Новиков Д.А. Методология управления. М.: Либроком, 2011.

7. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. М.: Юристъ, 2004.

8. Руденко Е.Ю. Единоличный исполнительный орган юридического лица: новеллы законодательства // Власть закона. 2014. N 3(19)

9. Фирсов И.В. Методология формирования системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации: Автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. М.: МосУ МВД России им. В.Я. Кикотя, 2014.

## **ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ**

**Аннотация.** Конституционный суд занимает особое место в судебной системе Российской Федерации, является одним из средств защиты правосудия, соблюдения прав и свобод граждан. Вместе с тем, для дальнейшего развития правовой регламентации конституционного судопроизводства, необходимо основываться в том числе, и на исторических закономерностях, чему и посвящена представленная статья.

**Ключевые слова:** Конституционный суд, правосудие, судопроизводство, защита, история развития, эволюция.

Необходимость конституционного контроля в России, по мнению некоторых ученых, впервые возникла после образования СССР, когда потребовалось преодолевать различия и противоречия в законодательстве союзных республик. Правовой базой для этого могла стать Конституция СССР: ориентация на ее предписания создавала условия для придания единообразия формировавшемуся в то время законодательству.

В 1918 году принимается первая в истории нашей страны Конституция РСФСР. С этого момента можно говорить о реальном возникновении института конституционного контроля. Конституция в статье 10 объявила Россию Республикой Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов и отдала им всю власть в центре и на местах.

Следующим важным этапом было образование Советского Союза. 22 декабря 1922 года были утверждены Декларация об образовании СССР и Договор об образовании СССР. 30 декабря 1922 года эти документы были приняты на I Съезде Советов ССР.

В 1924 году была принята первая Конституция СССР. Она закрепила исключительную компетенцию Союза ССР, возложенную на его верховные органы.

Верховным органом государственной власти стал Съезд Советов, который решал все вопросы союзного значения. Президиум ЦИК СССР был высшим законодательным, распорядительным, исполнительным органом власти. В сфере конституционного контроля он наблюдал за соблюдением Конституции СССР и исполнением всех постановлений Съездов Советов и ЦИК СССР всеми органами власти.

Пока не были приняты Положения о Верховном Суде СССР и Наказ Верховному Суду СССР его полномочия по осуществлению конституционного контроля могло быть реализовано только в виде дачи заключения о законности

тех или иных постановлений союзных республик с точки зрения Конституции, заключение давалось только по требованию ЦИК СССР.

Верховный Суд СССР осуществлял конституционный надзор и выступал в этом плане как консультативный орган при Президиуме ЦИК СССР. Вместе с тем, постепенно Верховный Суд утратил данную функцию. Конституция 1924 года стала юридической базой для этого. Она внесла единообразие в законодательство. В этих условиях конституционный контроль сыграл важную роль в соблюдении Конституции СССР, упорядочил федеративные отношения.

С начала 30-х годов активность Верховного Суда СССР в области конституционного контроля значительно упала.

В 1936 году была принята новая Конституция СССР. Она в более жесткой форме закрепила монополию союзного законодательства и уменьшила конституционный контроль. Данная Конституция предусматривала образование Верховного Совета СССР и его Президиума, как высших органов государственной власти. Теперь только Верховный Совет СССР имел право изменять Основной Закон страны.

Конституция 1936 года сосредоточила всю полноту власти, включая конституционный контроль, в руках парламента. В Конституции 1936 г. уже не было упоминания о конституционном контроле, осуществляемом судами.

В 1977 году была принята новая Конституция СССР. Она не внесла каких-либо значимых изменений в систему органов конституционного контроля и еще более усилила монополию союзного законодательства – его компетенция стала практически не ограниченной, закрепила за Президиумом Верховного Совета полномочия по осуществлению конституционного контроля, отдавая главную роль здесь Верховному Совету СССР. Он имел и законодательные и контрольные функции, то есть сам принимал акты и сам устанавливал их соответствие Конституции.

После принятия Конституции 1977 года реальный конституционный контроль в нашей стране отсутствовал. Конституция лишь выполняла роль «символа». Она выражала интересы КПСС и поэтому не нуждалась в защите. Вся власть, в том числе и судебная, была сосредоточена в руках ЦК КПСС. Конституционный контроль был только на бумаге, как и сама Конституция, нормы которой не соблюдались, искажались, а зачастую грубо нарушались.

Интерес к проблемам конституционного контроля вновь возник только во второй половине 80-х гг., когда начались поиски путей создания того, что принято именовать правовым государством. В 1988 г. XIX партийная конференция приняла решение о целесообразности создания съезда народных депутатов. При этом предполагалось, что местные партийные организации будут контролировать выдвижение кандидатов в процессе самих выборов. На практике, однако, во многих случаях этого не получилось.

Кроме того, на уровне республик СССР предполагалось, что каждая союзная республика будет иметь так же, как и на уровне Союза ССР, двухступенчатую легислатуру (Съезд и Верховный Совет) и определенное число депутатов будет избрано общественными организациями. Однако эти намерения были

встречены такими возражениями, что Союзный центр был вынужден позволить каждой республике решать эти вопросы самостоятельно. В итоге все республики, за исключением России, предпочли одноступенчатую систему представительных органов. Практика избрания депутатов общественными организациями в республиках также практически не применялась .

Таким образом, если раньше Конституция не играла почти никакой роли в установлении и распределении политической власти, то теперь конституционные нормы стали одним из основных объектов противоречий, возникающих в конце 80-х гг. Конституция создала новые структуры, которые получили существенную власть и стали создавать угрозу для традиционного пути проведения советской политики.

Необходимо подчеркнуть, что значение конституционных структур еще больше возросло в связи с созданием в СССР института президентской власти .

Еще в 70-х гг. советские юристы осторожно выдвинули идею независимого органа конституционного контроля. Но только в период перестройки возникли условия, при которых предложения подобного рода могли встретить положительный отклик .

23 декабря 1989 г. состоялось принятие закона «О конституционном надзоре в СССР» . В соответствии с ним был образован Комитет конституционного надзора - квазисудебный орган, частично прикрепленный к парламенту .

Комитет функционировал менее двух лет. С самого начала его юрисдикция была ограничена, а сфера его действия была еще больше сужена в результате протестов со стороны республик. Несмотря на эти ограничения новый институт привлек к себе значительное внимание как в Союзе, так и за рубежом. Даже за столь короткий срок своей деятельности, Комитет успел сыграть существенную роль в регулировании общественных отношений: Комитетом была прекращена практика издания секретных законодательных актов, влияющих на права граждан; постановлено, что ограничения свободы передвижения и выбора места жительства, вытекающие из положений закона, регламентирующих прописку, нарушали Конституцию и международные соглашения о правах человека; отменен указ Президента СССР, запрещающий проведение демонстраций в центре Москвы, как противоречащий Конституции; признано, что принудительное лечение лиц, страдающих алкоголизмом и наркоманией, нарушало Конституцию и международные соглашения о правах человека. Комитет также установил, что акты министерств и ведомств, ограничивающие ответственность министерств за выпуск нестандартной продукции, нарушали права потребителей .

В то же время некоторые решения Комитета, в особенности, касающиеся взаимоотношений между республиками и центром, не были встречены с энтузиазмом. Так, когда в РСФСР был принят закон, запрещающий руководителям государственных органов одновременно руководить и общественными организациями, Президент был поставлен вопрос перед Комитетом о соответствии данного Закона Конституции. Комитет постановил (при одном голосе против),

что данный закон нарушал конституционные права государственных служащих и членов общественных организаций.

Таким образом, с учетом политической обстановки в Союзе, связанной с попытками центра сохранить свои позиции в отношении республик, стремившихся к большей автономности, если не к полной независимости, Комитет занял сторону центра, что безусловно нанесло урон его репутации в определенных кругах.

Впоследствии обсуждалось несколько проектов договоров о создании обновленного Союза, учреждение Конституционного Суда, как преемника Комитета конституционного надзора. Этот вопрос приобрел дискуссионный характер, но еще до распада Союза ССР и РСФСР было принято решение о создании в РСФСР своего Конституционного Суда .

Правовой базой организации и деятельности Конституционного Суда РФ послужило небольшое конституционное положение (принятое в виде поправки к Конституции от 15 декабря 1990 г. ) и достаточно подробный (89 статей) Закон о Конституционном Суде РСФСР .

Указанный Закон содержал ряд существенных положений, регламентирующих внутренний распорядок и организацию деятельности суда (в частности, как обеспечивается безопасность помещений суда, охрана судей и членов их семей, определена форма судебного акта – заключение и д.р.).

Создание в 1991 году Конституционного Суда России - специального института судебного конституционного контроля - явилось одним из конкретных подтверждений приверженности новой России европейским правовым ценностям. При этом данный институт рождался непросто. В ожесточенных парламентских, научных и общественных дискуссиях о статусе органа конституционного контроля, его законодательном оформлении диапазон взглядов распространялся от придания этому институту статуса вспомогательного консультативного органа при парламенте до возложения конституционно-контрольной функции на суды общей юрисдикции, внедрения американской модели судебного конституционного контроля. В итоге, учитывая близость развивающейся правовой системы России к континентальной (романо-германской) правовой семье, была избрана европейская модель конституционной юрисдикции, конституционного судопроизводства .

Кроме того, начало деятельности Конституционного суда, как и его возникновение, не было стремительным. В августе 1991 г. были избраны 13 из 15 судей. Съезд не мог прийти к единому мнению относительно двух оставшихся кандидатов; они должны были быть избраны на следующем Съезде. По прошествии двух лет две вакансии так и остались свободными. Однако закон позволяет суду начать работу при наличии 2/3 его состава, и в конце августа 1991 г., т.е. год спустя после принятия поправки к Конституции, провозгласившей создание Конституционного суда, 13 судей принесли присягу и избрали В.Д. Зорькина своим председателем .

В соответствии с Законом 1991 г., Конституционный Суд действовал в едином составе судей и в перерыве заседаний по конкретному делу не мог рас-

сма́тривать другие вопросы, что объективно приводило к задержке рассмотрения множества поступивших ходатайств и индивидуальных жалоб, несоблюдению установленных законом процессуальных сроков .

Именно данные обстоятельства послужили основанием для реформирования структуры Конституционного Суда.

Список использованных источников и литературы:

1. Конституция (Основной Закон) Российской Социалистической Федеративной Советской Республики, принята V Всероссийским Съездом Советов в заседании от 10 июля 1918 г. // Собрание узаконений РСФСР. 1918. №51. Ст. 582

2. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утверждена Постановлением II Съезда Советов СССР от 31.01.1924 // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. 1924. N 2. Ст. 24

3. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утв. Постановлением Чрезвычайного VIII Съезда Советов СССР от 05.12.1936 // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. N 283. 06.12.1936.

4. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, принята ВС СССР 07.10.1977 // Ведомости ВС СССР. 1977. N 41. Ст. 617.

5. Закон СССР «О конституционном надзоре в СССР» от 23 декабря 1989 г. // Ведомости СНД и ВС СССР. 1989. № 29.

6. Закон РСФСР от 15.12.1990 N 423-1 «Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного Закона) РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. № 29. Ст. 395.

7. Закон РСФСР от 06.05.1991 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 19. Ст. 621 в редакции Постановления СНД РСФСР от 12.07.1991 N 1598-1 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 30. Ст. 1016.

8. Постановление ВС СССР от 27.02.1990 N 1238-1 «Об учреждении поста Президента СССР и внесении соответствующих изменений и дополнений в Конституцию (Основной Закон) СССР» // Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. № 9. Ст. 115.

9. Договор об образовании Союза Советских Социалистических Республик, принят на I Съезде Советов СССР 30.12.1922; Декларация об образовании СССР, принята на I Съезде Советов СССР 30.12.1922// Съезды Советов в документах. 1917 - 1936, т. III, 1960, с. 18.

10. Барри Д. Конституционный Суд глазами американского юриста. // Государство и право. 1993. N 10.

11. Васильева Т. Становление федеральных отношений и практика Конституционного Суда РФ. // Конституционное право: Восточно-европейское обозрение. 1999. № 4.

12. Власов И. Конституционный Суд и парламент России. // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. 1996. № 3.

13. Зорькин В.Д. Конституционный Суд России в европейском правовом поле // Журнал российского права. 2005. № 3.

*М. А. Короткова*  
*Московский гуманитарный университет*  
*Научный руководитель – к.ю.н., доцент И. В. Кузьмина*

## ТЕОРИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА

**Аннотация.** Начиная с самых седых времен, государство остается предметом любопытства и огромного интереса. Представленная работа посвящается актуальному направлению в юриспруденции, а именно теориям происхождения государственности и правовых явлений. Значимость рассмотрения вопросов по теориям констатируется необходимостью регулирования взаимоотношений как внутри государства, так и за его пределами. Данная позиция выделяется активным развитием государственных и общественных, а вместе с тем, мировых связей. Обозначается важность государственного управления и правового упорядочения жизнедеятельности общества и государства в целом. Государство тревожит умы великих мыслителей и философов. Одни раскрывают государство через политическую призму, другие видят государство юридическим объединением. Государства бесподобны и неподражаемы. Теории происхождения государства объединены одним рефреном – отсутствием общепринятого государственного понятия. Государство и право не могут существовать автономно друг от друга. Трудно представить, как государство становится видным, не имея принципиальных правил, – общеобязательного порядка ведения жизнедеятельности, – и как существует право, не подкрепленное государственной опекой. Обозначается необходимость раскрытия явных человеческих связей, предшествующих правовым. Позиция исследования сужается в формировании общества по отношению к правовой организации для юстировки правоотношений. Несмотря на гору предлагаемых теорий происхождения государства, удастся отфильтровать самое важное и значимое. Юристам непонятно, о чем спорят создатели рассматриваемых теорий: любая из тех концепций гибнет от голословности и необоснованности. А понятие государства, главного законодателя, в правовой сфере крайне важно: в нем выражается суть и смысл юридической профессиональной деятельности.

**Ключевые слова:** государство; политика; право; общество; мировое сообщество; теории происхождения государства.

Мы ходим по бриллиантам: по легенде суперконтинент Пангея, в недрах которого спрятаны драгоценности, разделился под влиянием природных сил на несколько частей; и расплылись земли, как сыры по маслу, занимая свое почтенное место. Возможно, этим объясняется зарождение человека одновременно на всех континентах, а не на одном или двух из них. Но это не доказано. С

высоты птичьего полета видны горы, леса, поля, меженные земли, города, поселения, суды на воде... Каким образом человеку удалось достичь данных позиций, если учитывать его древнейшее состояние, именуемое дикостью и варварством? Все это принадлежит государствам: не осталось места на планете, которого бы оно не коснулось, – где заканчивается одно государство, там начинается другое. Начиная с Платона и Аристотеля, Сократа и Гераклита, человек вступает в жаркие дискуссии по поводу государственных процессов и явлений. Учения Гераклита Эфесского заполняются его собственными познаниями о мире, обществе и богах.

Отмечая об этике и политике, Гераклит поясняет ученикам, что в целом «цель жизни – удовлетворение» и во всем нужна мера. Так что же есть государство, и каково его предназначение? Государство – великое человеческое творение, высшая форма организации человеческой жизнедеятельности и общения. История насчитывает более десятка теорий и концепций, оговаривающих государственную единицу, однако, не существует единой точки зрения. Бездна теорий завуалирована отсутствием неизменного, устойчивого государственного понятия.

Всеми поступками человека руководствуют жизненные потребности, потомственная способность и соперничество, что подтверждают конфликтологи выработанной теорией конфликтов. Куда бы ни шел, чего бы ни совершал человек – указанные аспекты являются первопричинами его движения. История тщательно фиксируется в памяти государств, и не всегда взгляды и точки соприкосновения государств пересекаются. Да, совершенно верно, подход к данной теме остается исторический, ибо начать нужно с него. Историческим подходом выводится на поверхность очевидного история возникновения и развития исследуемых явлений и процессов. Историю, несомненно, изменяли и переписывали, но во благо народа. Однако дьявол кроется в деталях. Населенные города (есть еще города мертвые – нежилые и безлюдные по известным причинам) выполняют экономическую, социальную, культурную, а также политическую функцию общества. Но не все города осуществляют политическую задачу. Политические вопросы решает столица сформировавшегося государства с очерченными границами.

Будь то радостная печаль или ненавидящая любовь, но мало найти бриллианты – нужно уметь придать им ценность. Ценности формируются не только материальные: на фоне удовлетворения первичных потребностей (теория конфликтов), выделяются духовные источники. И между людьми возникают многообразные связи и взаимоотношения. Человек воплощает общение-связь с миром через культуру: традиции и обычаи, музыку, архитектуру, живопись, изобретения. Шедевры духовного мира становятся национальным, а затем мировым достоянием по широте позитивного действия и влияния. Помимо государств существует более мощная система человеческого общения – мировое сообщество, потребности и интересы которого растут вне зависимости от отдельной страны или десятка стран. Поэтому зачастую государство, союзы государств действуют в интересах всего человечества: все позитивные и шершавые явле-

ния нужно принимать должным образом и не противиться им – они, несомненно, результат прошлых лет и событий. Это эпоха Просвещения, золотые века литературы, капитализм, стремительное распространение цифровых технологий и тд..

Необходимость изучения государства заключается в глубоком и насыщенном поиске государственных закономерностей, функций и ориентиров государственных отображений. Государство – закономерный процесс? У всех государств имеется территория, религия, власть. Почему Япония – самое дорогое государство, а Швейцария – самое богатое? Почему в Белоруссии и Сингапуре нулевая преступность, а в других уголках планеты достигает дикого апогея? Почему римляне смогли создать государственность, а кельты нет? Существуют ли причины и объяснения данным феноменам? Чтобы умело и грамотно управлять государством, необходимо учитывать государственные особенности.

Никто из нас не эксергичен предвосхитить будущее, оно стохатично. Обернувшись на эпохиальный опыт, сейчас мы в силах лишь предполагать. Возможно ли, что государство безусловно и соприкасается со штабельными законами, не поддающимися маневрированию, но должно приниматься к сведению для позитивной результативности? Современники преисполнены желанием вдосталь ощутить доподлинность бытия о себе и своих предках и иметь радость о своих поколениях. «Я бы не был сам собою, если бы не искал в науке удовлетворение, которое невозможно без неутомимого, длительного труда, поисков и счастливых мгновений научных озарений» , – писал о себе дедушка Фрейд.

Целью исследования остается раскрытие предмета изучения и уточнение пробелов в изобилии существующих теорий происхождения государства. Несомненно, они существуют для идентификации государственных дефиниций. «Он итальянец, но он не совершенен», – сказал однажды один мой старый друг. Умение слушать никогда не порицается и даже приветствуется: многие из нас хотят что-то сказать, быть услышанными, оставить след в истории человечества и принести ему пользу, но реакция на конфликты разного рода обнажает натуру. Правильная постановка диагноза способствует успешному лечению и выздоровлению, поэтому предлагается правильное представление об окружающих вещах и явлениях.

Исследуемые теории происхождения государства соответствуют научным подходам и принципам изучения государства. Они охватывают большой временной и пространственный кругозор и имеют единоличную аргументацию. Но при познании государства недостаточно создания и реферирования собственной теории. Идеальной теорией будет та, которой находится истинное и многократное применение. К примеру, теорема Пифагора насчитывает сотни доказательств, что подтверждает ее истинность и реальность, а затем применимость: она успешно проектируется на материальный мир. Или теорема Ферма, изначально не имеющая заверения, которая позднее была подтверждена. В геометрии существует масса практических теорий, имеющие удостоверение. Заметим, что в ней важны не столько числа, сколько свойства и возможности углов и па-

раллелей. Геометрия строит дома и здания. Различение подделки от подлинника формирует идеалы. Отсутствие доказательств не является доказательством их отсутствия, о чем упоминает известный афоризм.

Иерархия теорий происхождения государства начинается с давних времен: с течением времени они дополняют или опровергают друг друга или вносят изменения и новые поправки. И это неудивительно: мир растет и развивается. Теории начинаются с мистических и религиозных концепций и заканчиваются более узкими трактовками. Каждая из них выполняет определенную функцию и назначение. В конце нашего исследования напрашивается вывод, что государство и общество – все же раздельные понятия (но не одно целое, как в теологической теории происхождения государства Фомы Аквинского), и только вместе они имеют возможности и могущество.

Первоначальные концепции говорят о нераздельности государства и общества. Стоит задуматься, что имелось в виду данной трактовкой, потому что без доказательств они являются исключительной философией, но существующая независимо от принятия или признания. Содержание и назначение данных теорий не парадоксальны: вначале человеческой истории насчитывалась необходимость в мире и объединении, и данное предназначение божественные и мифологические теории отлично выполняли. Затем следуют патриархальные и патерналистские тенденции, то есть подразумевается эволюция власти бога к власти отца.

Далее теории становятся более реалистичными и налагаются на реальных людей. Позже историческое время требует от человека более цивилизованного подхода к человеческим и гражданским взаимоотношениям на основе свободы и равенства (естественно-правовая теория). Государство принимает видимые черты (результаты прошлых лет дают о себе знать), и его сравнивают с живым организмом (органическая теория Герберта Спенсера). Настало время для оправдания классовых расхождений и эксплуатации человека (марксистская теория). Но последняя принимала экономические обороты, нежели правовые, поэтому вдогонку к ней обосновались психологические и насильственные теории (Г. Тард, Л. И. Петражицкий, К. Каутский, Л. Гумплович). Ближе к нашим дням известны либертарно-юридическая, патримониальная, ирригационная, спортивная, демографическая теории. Либертарно-юридическая теория происхождения государства и права, которую предлагает Нерсисянц В. С., более всех отражает государственную сущность рассматриваемых явлений. Кому, как ни ему, известно, что такое государство, будучи рожденным на территории, сепаратирующей на территории другого государства, где на его глазах происходили конфликтные эпопеи. Он родился в центре событий, был очевидцем столкновений государственных основ. Однако его теория осталась неаргументированной.

Раньше книги были роскошью: богатые и знаменитые хранили переполненные громоздкие шкафы, а ценные книги разбирались как горячие пирожки. Прочитать хорошую книгу – как достать звезду с неба – узнать что-то, действительно, новое и стоящее. Через книги происходит невидимая беседа автора и читателя; здесь писатели делятся впечатлениями, цитируют друг друга, задева-

ют колкой фразой, вызывают на письменную дуэль: Антибернштейн, Анти-Дюринг, критика трудов и тд.. К диаспорам подобного рода Карл Каутский, сподвижник насильственной теории происхождения государства, выражает свое отношение так: «Мне тем легче будет молчать об этом споре, чем трудней и неприятней было участвовать в нем» . Каутский, наряду с Людвигом Гумпловичем и Евгением Дюрингом, утверждают, что государства есть результат завоеваний и порабощений. Карл Маркс и Фридрих Энгельс придерживаются материалистического понимания истории; хорошо разбираются в вопросах классового противоречия и пролетарской борьбы против «капиталистического ига» . Но на государство влияют также политические аспекты, которые капиталистами крайне редко задеваются и рекомендуются даже обходить . Зигмунд Фрейд по поводу теории марксизма замечает: «Хотя практический марксизм безжалостно покончил со всеми идеалистическими взглядами и иллюзиями, он сам развил иллюзии, которые также спорны и бездоказательны, как и прежние» .

Энгельс в собственном сочинении соглашается с тем, что обо всех явлениях, о которых бы хотелось говорить серьезно, нужно говорить обоснованно; он признает тот факт, что философам и ученым свои слова нужно уметь аргументировать: «Еще до того, как узнали, что такое род, Мак-Леннан, который больше всего приложил усилий к тому, чтобы запутать смысл этого понятия, доказал его существование...» . Также в подтверждение факта искоренения рода кельтов на современных территориях Ирландии и Шотландии Энгельс проговаривает: «...он (род) был в полном расцвете еще в середине прошлого столетия и здесь был также уничтожен только оружием, законодательством и судами англичан» .

Знакомство с Гербертом Спенсером, английским социологом и основоположником органической теории, связано с возникновением настоятельных вопросов: почему именно юриспруденции отводится право решать вопросы о происхождении государства, а не биологии или физике, например? Жизнь Спенсера двигалась от малого к сложному: от места учителя до исследователя и публициста. Государство им рассматривается как «социальный организм» . Его ампула – подход органической аналогии. Этому подходу подвергается понятие государства и следующие из «позитивных позиций» . И более всего философ говорит об обществе, нежели о государстве .

Спенсер – противник социализма. Но он не рассматривает в своей теории силы, коими этот социализм устанавливается. Так же не предоставляет доказательств рассматриваемой концепции, как и марксисты. Не стоит также приравнять государство с существованием бога, как Фома Аквинский, автор теологической концепции, предоставивший миру 5 доказательств существования бога, но не государства. То же самое касается и остальных существующих теорий происхождения государства. Все авторы не занимаются вплотную государственными явлениями, но озабочены другими вопросами. Может быть, государство являлось слишком очевидным фактом, чтобы его доказывать, но не сейчас – в условиях существования непризнанных государств, лжегосударств или формирования новых государств и тд.. Когда Солнце упадет на Землю, это

будет уже неважно, но пока все важно. Абсолютное и несомненное доказательство факта государства придает ему особенное и значимое статусное положение: у государств проявляются реальные права и обязанности и юридическая ответственность, а принятые соломоновы решения для цивилизованных современных рассмотрений споров и разногласий выполняются государствами на условиях равенства и справедливости, понимания и солидарности.

Государство не является ведущим звеном известных ученых в исследованиях, что приводит к ложному и искаженному представлению о государственных истоках и ожидаемому отсутствию аподексий. Вот она есть «обыкновенная Сократова ирония». Теоретики говорят об одном и том же, но разными словами; развивают государственное понятие посредством усложненных конструкций и свободных умозаключений, поэтому существующие государственные определения достаточно размытые и двусмысленные, и никто не трудится над доказательствами. Теории происхождения государства долгое время комбинировались с теориями происхождения права для сокрытия юридической неточности. Известные концепции в большей степени мотивированные, однако, за отсутствием логических объяснений также отходят на второй план. Так что же должно выходить на первый? Не та ли теория, которая будет иметь неопровержимые доказательства? Истинной теорией считается та, которую нельзя опровергнуть.

Диссонанс единого государственного понятия на данный момент успешно отрицает настоящий генезис, доминанты и предназначение. Существующие теории возникновения государства тенденциозны, эскизны и абстрактны, дисгармонируют с принципами плюрализма и требуют доработки. Вместе с тем остается найти государственное определение: рекомендуются к использованию существующие государственные концепции при выделении основных признаков исследуемого предмета. Государство – некая субстанция, одновременно независимая и подчиняющаяся человеку, но в пределах, ибо только в своих интересах, что необходимо знать не только юристам.

Исследование расширяет круг возможных работ по соответствующей тематике. Данное изыскание достаточно объективно и беспристрастно, что крайне важно для рассмотрения государственных начал, где преобладающими к познанию являются исторический и правовой подходы для изучения и поглощения фундаментальных юридических наук. В итоге, ни одну из известных теорий о происхождении государства на данный момент нельзя назвать научно обоснованной, хотя есть вполне убедительные авторитетные высказывания, но этого не достаточно не только с точки зрения юриспруденции, но и с других ракурсов. Вырабатываемая теория о происхождении государства должна учитывать все преимущества и недочеты предыдущих теорий, найти себе достойное применение и быть применимой ко всем государствам без исключения. Однажды человек подарил людям право, настало время подарить право всем государствам.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Гераклит Эфесский (2012) Все наследие: на языках оригинала и в рус. пер.: крат. изд. / подгот. С.Н. Муравьев. М.: ООО «Ад Маргинем Пресс». 416 с.
2. Каутский Карл (1923) К критике теории и практики марксизма («Анти-бернштейн»): пер. с нем.: доп. изд. / подгот. С. А. Алексеев. М.: Государственное Издательство. 302 с.
3. Платон, Аристотель (2003) Политика. Наука об управлении государством. – М.: Изд-во Эксмо; СПб.: Terra Fantastica. 864 с.
4. Спенсер (2004). – М.: Издательский Дом Шалвы Амонашвили. 224 с.
5. Так говорил Зигмунд Фрейд (2015) / сост. И. В. Погорелова – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс. 96 с.

*И. Н. Колпаков*

*Московский гуманитарный университет*

*Научный руководитель – к.ю.н., доцент И. В. Кузьмина*

## ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

**Аннотация.** Конституционный суд занимает особое место в судебной системе Российской Федерации, является одним из средств защиты правосудия, соблюдения прав и свобод граждан. Вместе с тем, для дальнейшего развития правовой регламентации конституционного судопроизводства, необходимо основываться в том числе, и на исторических закономерностях, чему и посвящена представленная статья.

**Ключевые слова:** Конституционный суд, правосудие, судопроизводство, защита, история развития, эволюция.

Необходимость конституционного контроля в России, по мнению некоторых ученых, впервые возникла после образования СССР, когда потребовалось преодолевать различия и противоречия в законодательстве союзных республик. Правовой базой для этого могла стать Конституция СССР: ориентация на ее предписания создавала условия для придания единообразия формировавшемуся в то время законодательству.

В 1918 году принимается первая в истории нашей страны Конституция РСФСР<sup>1</sup>. С этого момента можно говорить о реальном возникновении института конституционного контроля. Конституция в статье 10 объявила Россию Республикой Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов и отдала им всю власть в центре и на местах.

Следующим важным этапом было образование Советского Союза. 22 декабря 1922 года были утверждены Декларация об образовании СССР и Договор

---

<sup>1</sup> Конституция (Основной Закон) Российской Социалистической Федеративной Советской Республики, принята V Всероссийским Съездом Советов в заседании от 10 июля 1918 г. // Собрание узаконений РСФСР. 1918. №51. Ст. 582.

об образовании СССР. 30 декабря 1922 года эти документы были приняты на I Съезде Советов ССР<sup>1</sup>.

В 1924 году была принята первая Конституция СССР<sup>2</sup>. Она закрепила исключительную компетенцию Союза ССР, возложенную на его высшие органы.

Верховным органом государственной власти стал Съезд Советов, который решал все вопросы союзного значения. Президиум ЦИК СССР был высшим законодательным, распорядительным, исполнительным органом власти. В сфере конституционного контроля он наблюдал за соблюдением Конституции СССР и исполнением всех постановлений Съездов Советов и ЦИК СССР всеми органами власти.

Пока не были приняты Положения о Верховном Суде СССР и Наказ Верховному Суду СССР его полномочия по осуществлению конституционного контроля могло быть реализовано только в виде дачи заключения о законности тех или иных постановлений союзных республик с точки зрения Конституции, заключение давалось только по требованию ЦИК СССР.

Верховный Суд СССР осуществлял конституционный надзор и выступал в этом плане как консультативный орган при Президиуме ЦИК СССР. Вместе с тем, постепенно Верховный Суд утратил данную функцию. Конституция 1924 года стала юридической базой для этого. Она внесла единообразие в законодательство. В этих условиях конституционный контроль сыграл важную роль в соблюдении Конституции СССР, упорядочил федеративные отношения.

С начала 30-х годов активность Верховного Суда СССР в области конституционного контроля значительно упала.

В 1936 году была принята новая Конституция СССР<sup>3</sup>. Она в более жесткой форме закрепила монополию союзного законодательства и уменьшила конституционный контроль. Данная Конституция предусматривала образование Верховного Совета СССР и его Президиума, как высших органов государственной власти. Теперь только Верховный Совет СССР имел право изменять Основной Закон страны.

Конституция 1936 года сосредоточила всю полноту власти, включая конституционный контроль, в руках парламента. В Конституции 1936 г. уже не было упоминания о конституционном контроле, осуществляемом судами<sup>4</sup>.

В 1977 году была принята новая Конституция СССР<sup>5</sup>. Она не внесла каких-либо значимых изменений в систему органов конституционного контроля и

---

<sup>1</sup> Договор об образовании Союза Советских Социалистических Республик, принят на I Съезде Советов СССР 30.12.1922; Декларация об образовании СССР, принята на I Съезде Советов СССР 30.12.1922 // Съезды Советов в документах. 1917 - 1936, т. III, 1960, с. 18.

<sup>2</sup> Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утверждена Постановлением II Съезда Советов СССР от 31.01.1924 // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. 1924. N 2. Ст. 24.

<sup>3</sup> Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утверждена Постановлением Чрезвычайного VIII Съезда Советов СССР от 05.12.1936 // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. N 283. 06.12.1936.

<sup>4</sup> Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утв. Постановлением Чрезвычайного VIII Съезда Советов СССР от 05.12.1936 // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. N 283. 06.12.1936.

<sup>5</sup> Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, принята ВС СССР 07.10.1977 // Ведомости ВС СССР. 1977. N 41. Ст. 617.

еще более усилила монополию союзного законодательства – его компетенция стала практически не ограниченной, закрепила за Президиумом Верховного Совета полномочия по осуществлению конституционного контроля, отдавая главную роль здесь Верховному Совету СССР. Он имел и законодательные и контрольные функции, то есть сам принимал акты и сам устанавливал их соответствие Конституции.

После принятия Конституции 1977 года реальный конституционный контроль в нашей стране отсутствовал. Конституция лишь выполняла роль «символа». Она выражала интересы КПСС и поэтому не нуждалась в защите. Вся власть, в том числе и судебная, была сосредоточена в руках ЦК КПСС. Конституционный контроль был только на бумаге, как и сама Конституция, нормы которой не соблюдались, искажались, а зачастую грубо нарушались.

Интерес к проблемам конституционного контроля вновь возник только во второй половине 80-х гг., когда начались поиски путей создания того, что принято именовать правовым государством. В 1988 г. XIX партийная конференция приняла решение о целесообразности создания съезда народных депутатов. При этом предполагалось, что местные партийные организации будут контролировать выдвижение кандидатов в процессе самих выборов. На практике, однако, во многих случаях этого не получилось.

Кроме того, на уровне республик СССР предполагалось, что каждая союзная республика будет иметь так же, как и на уровне Союза ССР, двухступенчатую легислатуру (Съезд и Верховный Совет) и определенное число депутатов будет избрано общественными организациями. Однако эти намерения были встречены такими возражениями, что Союзный центр был вынужден позволить каждой республике решать эти вопросы самостоятельно. В итоге все республики, за исключением России, предпочли одноступенчатую систему представительных органов. Практика избрания депутатов общественными организациями в республиках также практически не применялась<sup>1</sup>.

Таким образом, если раньше Конституция не играла почти никакой роли в установлении и распределении политической власти, то теперь конституционные нормы стали одним из основных объектов противоречий, возникающих в конце 80-х гг. Конституция создала новые структуры, которые получили существенную власть и стали создавать угрозу для традиционного пути проведения советской политики.

Необходимо подчеркнуть, что значение конституционных структур еще больше возросло в связи с созданием в СССР института президентской власти<sup>2</sup>.

Еще в 70-х гг. советские юристы осторожно выдвинули идею независимого органа конституционного контроля. Но только в период перестройки воз-

---

<sup>1</sup> <http://www.tarasei.narod.ru/kprf1.9.htm>

<sup>2</sup> См. Постановление ВС СССР от 27.02.1990 N 1238-1 «Об учреждении поста Президента СССР и внесении соответствующих изменений и дополнений в Конституцию (Основной Закон) СССР» // Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. N 9. Ст. 115.

никли условия, при которых предложения подобного рода могли встретить положительный отклик<sup>1</sup>.

23 декабря 1989 г. состоялось принятие закона «О конституционном надзоре в СССР»<sup>2</sup>. В соответствии с ним был образован Комитет конституционного надзора - квазисудебный орган, частично прикрепленный к парламенту<sup>3</sup>.

Комитет функционировал менее двух лет. С самого начала его юрисдикция была ограничена, а сфера его действия была еще больше сужена в результате протестов со стороны республик. Несмотря на эти ограничения новый институт привлек к себе значительное внимание как в Союзе, так и за рубежом. Даже за столь короткий срок своей деятельности, Комитет успел сыграть существенную роль в регулировании общественных отношений: Комитетом была прекращена практика издания секретных законодательных актов, влияющих на права граждан; постановлено, что ограничения свободы передвижения и выбора места жительства, вытекающие из положений закона, регламентирующих прописку, нарушали Конституцию и международные соглашения о правах человека; отменен указ Президента СССР, запрещавший проведение демонстраций в центре Москвы, как противоречащий Конституции; признано, что принудительное лечение лиц, страдающих алкоголизмом и наркоманией, нарушало Конституцию и международные соглашения о правах человека. Комитет также установил, что акты министерств и ведомств, ограничивающие ответственность министерств за выпуск нестандартной продукции, нарушали права потребителей<sup>4</sup>.

В то же время некоторые решения Комитета, в особенности, касающиеся взаимоотношений между республиками и центром, не были встречены с энтузиазмом. Так, когда в РСФСР был принят закон, запрещающий руководителям государственных органов одновременно руководить и общественными организациями, Президент был поставлен вопрос перед Комитетом о соответствии данного Закона Конституции. Комитет постановил (при одном голосе против), что данный закон нарушал конституционные права государственных служащих и членов общественных организаций.

Таким образом, с учетом политической обстановки в Союзе, связанной с попытками центра сохранить свои позиции в отношении республик, стремившихся к большей автономности, если не к полной независимости, Комитет занял сторону центра, что безусловно нанесло урон его репутации в определенных кругах.

Впоследствии обсуждалось несколько проектов договоров о создании обновленного Союза, учреждение Конституционного Суда, как преемника Коми-

---

<sup>1</sup> Барри Д. Конституционный Суд глазами американского юриста. // Государство и право. 1993. N 10. С.77-79.

<sup>2</sup> См. Закон СССР «О конституционном надзоре в СССР» от 23 декабря 1989 г. // Ведомости СНД и ВС СССР. 1989. № 29.

<sup>3</sup> Васильева Т. Становление федеральных отношений и практика Конституционного Суда РФ. // Конституционное право: Восточно-европейское обозрение. 1999. №4. С.122-126.

<sup>4</sup> Власов И. Конституционный Суд и парламент России. // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. 1996. №3. С.46-56.

тета конституционного надзора. Этот вопрос приобрел дискуссионный характер, но еще до распада Союза ССР и РСФСР было принято решение о создании в РСФСР своего Конституционного Суда<sup>1</sup>.

Правовой базой организации и деятельности Конституционного Суда РФ послужило небольшое конституционное положение (принятое в виде поправки к Конституции от 15 декабря 1990 г.<sup>2</sup>) и достаточно подробный (89 статей) Закон о Конституционном Суде РСФСР<sup>3</sup>.

Указанный Закон содержал ряд существенных положений, регламентирующих внутренний распорядок и организацию деятельности суда (в частности, как обеспечивается безопасность помещений суда, охрана судей и членов их семей, определена форма судебного акта – заключение и др.).

Создание в 1991 году Конституционного Суда России - специального института судебного конституционного контроля - явилось одним из конкретных подтверждений приверженности новой России европейским правовым ценностям. При этом данный институт рождался непросто. В ожесточенных парламентских, научных и общественных дискуссиях о статусе органа конституционного контроля, его законодательном оформлении диапазон взглядов распространялся от придания этому институту статуса вспомогательного консультативного органа при парламенте до возложения конституционно-контрольной функции на суды общей юрисдикции, внедрения американской модели судебного конституционного контроля. В итоге, учитывая близость развивающейся правовой системы России к континентальной (романо-германской) правовой семье, была избрана европейская модель конституционной юрисдикции, конституционного судопроизводства<sup>4</sup>.

Кроме того, начало деятельности Конституционного суда, как и его возникновение, не было стремительным. В августе 1991 г. были избраны 13 из 15 судей. Съезд не мог прийти к единому мнению относительно двух оставшихся кандидатов; они должны были быть избраны на следующем Съезде. По прошествии двух лет две вакансии так и остались свободными. Однако закон позволяет суду начать работу при наличии 2/3 его состава, и в конце августа 1991 г., т.е. год спустя после принятия поправки к Конституции, провозгласившей создание Конституционного суда, 13 судей принесли присягу и избрали В.Д. Зорькина своим председателем<sup>5</sup>.

В соответствии с Законом 1991 г., Конституционный Суд действовал в едином составе судей и в перерыве заседаний по конкретному делу не мог рассматривать другие вопросы, что объективно приводило к задержке рассмотре-

<sup>1</sup> <http://www.tarasei.narod.ru/kprf1.9.htm>

<sup>2</sup> Закон РСФСР от 15.12.1990 N 423-1 «Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного Закона) РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. N 29. Ст. 395.

<sup>3</sup> Закон РСФСР от 06.05.1991 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 19. Ст. 621 в редакции Постановления СНД РСФСР от 12.07.1991 N 1598-1 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 30. Ст. 1016.

<sup>4</sup> Зорькин В.Д. Конституционный Суд России в европейском правовом поле // Журнал российского права. 2005. № 3.

<sup>5</sup> <http://www.tarasei.narod.ru/kprf1.9.htm>

ния множества поступивших ходатайств и индивидуальных жалоб, несоблюдению установленных законом процессуальных сроков<sup>1</sup>.

Именно данные обстоятельства послужили основанием для реформирования структуры Конституционного Суда.

Список использованных источников и литературы:

1. Конституция (Основной Закон) Российской Социалистической Федеративной Советской Республики, принята V Всероссийским Съездом Советов в заседании от 10 июля 1918 г. // Собрание узаконений РСФСР. 1918. №51. Ст. 582

2. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утверждена Постановлением II Съезда Советов СССР от 31.01.1924 // Вестник ЦИК, СНК и СТО СССР. 1924. N 2. Ст. 24

3. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, утв. Постановлением Чрезвычайного VIII Съезда Советов СССР от 05.12.1936 // Известия ЦИК СССР и ВЦИК. N 283. 06.12.1936.

4. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, принята ВС СССР 07.10.1977 // Ведомости ВС СССР. 1977. N 41. Ст. 617.

5. Закон СССР «О конституционном надзоре в СССР» от 23 декабря 1989 г. // Ведомости СНД и ВС СССР. 1989. № 29.

6. Закон РСФСР от 15.12.1990 N 423-1 «Об изменениях и дополнениях Конституции (Основного Закона) РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1990. № 29. Ст. 395.

7. Закон РСФСР от 06.05.1991 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 19. Ст. 621 в редакции Постановления СНД РСФСР от 12.07.1991 N 1598-1 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. N 30. Ст. 1016.

8. Постановление ВС СССР от 27.02.1990 N 1238-1 «Об учреждении поста Президента СССР и внесении соответствующих изменений и дополнений в Конституцию (Основной Закон) СССР» // Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. № 9. Ст. 115.

9. Договор об образовании Союза Советских Социалистических Республик, принят на I Съезде Советов СССР 30.12.1922; Декларация об образовании СССР, принята на I Съезде Советов СССР 30.12.1922// Съезды Советов в документах. 1917 - 1936, т. III, 1960, с. 18.

10. Барри Д. Конституционный Суд глазами американского юриста. // Государство и право. 1993. N 10.

11. Васильева Т. Становление федеральных отношений и практика Конституционного Суда РФ. // Конституционное право: Восточно-европейское обозрение. 1999. № 4.

12. Власов И. Конституционный Суд и парламент России. // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. 1996. № 3.

---

<sup>1</sup> Закон от 12 июля 1991 г. N 1599-1 «О Конституционном Суде РСФСР» // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. 1991. N 30. Ст. 1017.

13. Зорькин В.Д. Конституционный Суд России в европейском правовом поле // Журнал российского права. 2005. № 3.

*Е. О. Кузьмин, И. В. Кузьмина,  
ЭКЦ УВД по ЮВАО ГУ МВД России по г. Москве,  
Московский гуманитарный университет*

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА ПО ПРОФИЛАКТИКЕ КОРРУПЦИИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются возможные превентивные меры по борьбе с коррупцией в таком основном сегменте субъектов экономической деятельности, как малый бизнес.

**Ключевые слова:** коррупция, профилактика, малое предпринимательство, антикоррупционная деятельность

Одной из наиболее распространенных организационных форм осуществления предпринимательской деятельности в сфере малого предпринимательства является общество с ограниченной ответственностью.

Правовыми основами деятельности данных организаций, прежде всего, является Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью».

В соответствии с названным законом, данным хозяйствующим субъектам предоставлено право осуществлять любые, не запрещенные законодательством, виды деятельности, а те виды, осуществление которых требует получения специального разрешения (лицензии) – только при получении данного разрешения.

Таким образом, предпринимательская деятельность данных субъектов осуществляется на общих основаниях, никаких правовых особенностей в данном случае не предусмотрено.

Данное обстоятельство позволяет возможным говорить об отсутствии и каких-то особых средств профилактики коррупции, т.е. основные проблемы, с которыми сталкиваются в данной сфере общества с ограниченной ответственностью, присущи и другим организационно-правовым формам.

Рассмотрим возможные проявления коррупционных преступлений на каждом этапе функционирования общества с ограниченной ответственностью.

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, юридическое лицо, коим является и общество с ограниченной ответственностью, считается созданным с момента государственной регистрации.

Таким образом, чтобы обрести легальный статус юридического лица, общество с ограниченной ответственностью должно пройти процедуру государственной регистрации.

Для осуществления государственной регистрации, в регистрирующий орган необходимо представить определенный пакет документов, в который включено:

- учредительные документы (для общества с ограниченной ответственностью – устав);
- документ, подтверждающий оплату государственной пошлины;
- решение (протокол) о создании;
- заявление о создании по утвержденной форме.

Представляется, при подготовке данных документов совершение преступления коррупционной направленности маловероятно – в данной ситуации необходима квалифицированная юридическая помощь при составлении устава, решения и заполнения заявления, а также по подаче документов в надлежащий регистрирующий орган.

Вместе с тем, для подготовки указанных документов, будущему юридическому лицу нужно иметь адрес места нахождения. В данной ситуации имеет место быть правовая коллизия. Правовым основанием предоставления помещения в качестве адреса места нахождения общества с ограниченной ответственностью является гражданско-правовой договор. Данный договор должен быть заключен собственником предоставляемого помещения (управомоченным им лицом) с представителем юридического лица. Однако, с точки зрения положений отечественного законодательства, общество еще не создано, т.к. не зарегистрировано... Таким образом, легальное заключение договора в данной ситуации невозможно... То есть на законодательном уровне предусмотрена возможность нарушения субъектом положений правовых актов... Данное обстоятельство представляется не отвечающим современным реалиям и требующим незамедлительного устранения.

Вместе с тем, данные положения позволяют говорить о минимальных возможностях проявления коррупционной составляющей в процессе государственной регистрации юридического лица в силу четкой регламентации данного процесса законодательством, а также установления и соблюдения оптимальных сроков государственной регистрации.

Следующими этапами в деятельности уже созданного субъекта права является:

1. - конкретизация его правоспособности;
2. - защита его интеллектуальной собственности;
3. - непосредственное осуществление предпринимательской деятельности.

Конкретизация правоспособности заключается, прежде всего, в получении статуса субъекта малого предпринимательства. Данная процедура также достаточно подробно регламентирована законодательством, содержит четко установленные критерии и минимизирует возможность появления в этой ситуации коррупции.

Также к уточнению правоспособности юридического лица (на примере общества с ограниченной ответственностью) представляется возможным отнести и получение специального разрешения на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

Вот данный порядок, установленный законодательством, содержит ряд пробелов, следствием чего является возможность проникновения коррупционной направленности... Прежде всего, для получения лицензии соискатель должен обладать рядом установленных законодательством требований.

Как правило, указанные требования касаются профессиональных навыков или наличия соответствующего профессионального образования сотрудников соискателя, а также технического обеспечения его деятельности (помещений, необходимых для осуществления соответствующей предпринимательской деятельности).

Вот в этой связи возможны разные проявления коррупции. К сожалению, далеко не всегда лицо, желающее осуществлять определенный вид деятельности, отвечает установленным законам требованиями. Решение проблемы видится в возможности должностного лица, решающего вопросы выдачи специального разрешения (лицензии) «закрывать глаза» на ряд несоответствий соискателя лицензионным требованиям и условиям.

Защита результатов интеллектуальной собственности. Данная сфера также не защищена от преступлений коррупционной направленности. Для предоставления правовой охраны объектам права интеллектуальной собственности необходимо пройти процедуру их государственной регистрации в уполномоченном государственном органе.

Чтобы объект права интеллектуальной собственности получил такую правовую охрану, он должен обладать целым рядом качеств, некоторые из которых оцениваются субъективно, непосредственно конкретным лицом, проводящим экспертизу. Совершенно логично предположить, что критерии оценки у каждого человека различны... Более того, законодательством установлен достаточно длительный срок для государственной регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности. Желание ускорить данный процесс также способно спровоцировать преступление коррупционной направленности...

Непосредственное осуществление субъектом малого предпринимательства своей уставной деятельности. Данная сфера видится более привлекательной средой для преступлений коррупционной направленности.

Прежде всего, представляется, данные действия могут быть спровоцированы самим субъектом – при необходимости получения преференций для осуществления целей своего создания, ускорения сроков рассмотрения обращений. Далее, в процессе осуществления деятельности – необходимость устранения конкурентов...

Вместе с тем, и со стороны лиц, обладающих властными полномочиями, существует вероятность инициирования действий коррупционной направленности – предложения ускорить процесс рассмотрения заявлений, устранения конкурентов, а также проведения проверок как плановых, так и внеплановых, и выявления всевозможных нарушений при осуществлении деятельности хозяйствующим субъектом.

Таким образом, наиболее активно коррупция проявляется при наличии следующих факторов:

1. Законодательное регулирование, не отвечающие необходимым условиям, в частности:

- непрозрачность законодательства (наличие множества подзаконных актов, внутренних документов государственных органов, регламентирующих их деятельность по контролю за осуществлением предпринимательской деятельности);

- наличие значительного массива разрозненных нормативных правовых актов, регламентирующих порядок и условия осуществления субъектами малого предпринимательства своей деятельности;

- установление трудно исполнимых законодательных требований для конкретных действий;

- установление длительных сроков для оформления (предоставления) тех или иных условий (объектов), необходимых для осуществления субъектами малого предпринимательства своей деятельности;

- правовые пробелы;

2. Отсутствие развитого правового сознания граждан, понимания, что коррупция представляет собой, прежде всего, преступление, результатом которого является угроза экономической безопасности нашей страны.

3. Отсутствие патриотизма, любви к Родине, желания обеспечить своему народу достойный уровень жизни со стороны лиц, обладающих властными полномочиями.

Во многих европейских странах, а также в Соединенных штатах Америки используется система «доносительства» - сотрудники компании, обладающие информацией о предоставлении их организации каких либо преференций посредством действий коррупционной направленности сотрудничают с представителями государственных органов, уполномоченных раскрывать и выявлять данные преступления. Данная политика приносит определенные плоды, вместе с тем, возможность ее применения в том или ином географическом регионе связана, в том числе, со сложившимися морально-нравственными устоями местного населения...

В данной связи, представляется возможным повышение эффективности деятельности малого бизнеса по профилактике коррупции путем применения следующих мер:

1. Создание прозрачной, четкой законодательной базы, регламентирующей порядок осуществления субъектами малого предпринимательства своей деятельности;

2. Для случаев установления, предоставления, получения каких-либо разрешений, согласований и прочих процедур, необходимых для осуществления субъектом малого предпринимательства своей деятельности, установление ограниченного перечня предоставляемых сведений и документов, а также минимальных сроков рассмотрения заявлений предпринимателя;

3. Повышения уровня правосознания населения;

4. Повышения уровня нравственно-моральных ценностей лиц, обладающих властными полномочиями, воспитания у них чувства ответственности за свой народ.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ, 1998, N 7, ст. 785.

2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочная правовая система КонсультантПлюс

3. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ, 2008, N 52 (ч. 1), ст. 6228.

*И. В. Кузьмина,  
к.ю.н., доцент*

*Московский гуманитарный университет*

## **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТАТУСА ЛИЦ, ИМЕЮЩИХ ПРАВО НА ЛЬГОТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

**Аннотация.** В условиях непростой экономической ситуации особо актуальным является вопрос обеспечения интересов социально незащищенных слоев населения, именно по этой причине крайне важным является определение правового регулирования статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе социального обеспечения, чему и посвящена представляемая статья.

**Ключевые слова:** правовой статус, правовое регулирование, льготы, льготники, социальное обеспечение.

Прежде всего, для целей исследования, необходимо раскрыть понятия «правовое регулирование», «правовой статус».

Под правовым регулированием понимается - целенаправленное воздействие на общественные отношения с помощью правовых (юридических) средств .

Таким образом, правовое регулирование – это определенная деятельность, проявляющаяся в определенном воздействии. Объектом данной деятельности являются определенные общественные отношения, а средствами воздействия – правовые нормы.

То есть, правовое регулирование статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения, есть определенная деятельность по воздействию правовыми нормами на статус лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения.

Правовой статус - это юридически закрепленное положение субъекта в обществе, которое выражается в определенном комплексе его прав и обязанностей.

Данное определение позволяет охарактеризовать правовой статус как нормативное закрепление субъективных прав и юридических обязанностей как определенного круга лиц, объединенных в группы по установленным критериям (например, инвалиды, ветераны, граждане Российской Федерации, лица без гражданства, иностранные граждане, герои и т.д.), так и каждого конкретного лица.

Именно правовой статус призван отражать юридически оформленные взаимоотношения личности и общества, гражданина и государства, отдельного индивида с окружающими.

Непосредственно правовой статус выражает законные границы свободы личности, объем ее прав, обязанностей, других правовых возможностей и ответственности.

Совершенно логично следует из всего перечисленного, что правовой статус, как правовая категория, имеет свою структуру.

Так, структуру правового статуса образуют следующие элементы:

- права и обязанности субъекта – занимают центральное место в структуре правового статуса;
- законные интересы субъекта;
- правосубъектность (способность быть участником правоотношений);
- гражданство;
- юридическая ответственность;
- правовые принципы;
- и т.п.

Таким образом, приведенные определения позволяют охарактеризовать правовое регулирование статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения как определенную деятельность по воздействию правовыми нормами на юридически закрепленное положение субъекта, имеющего право на льготы и преимущества, которое выражается в определенном комплексе его прав и обязанностей в сфере социального обеспечения.

Таким образом, для раскрытия определения правового регулирования, статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе социального обеспечения, необходимо определить круг лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения, а также выявить круг основных источников права, затрагивающих субъективные права и юридические обязанности лиц, являющихся субъектами права социального обеспечения, которым предоставлено право на льготы и преимущества в данной сфере.

На основании проведенного в предыдущих параграфах исследования, представляется возможным указать, что анализ круга лиц, для которых в системе права социального обеспечения предусмотрены льготы, предоставляет право возможным говорить о двух основания для установления льгот.

Первым, наиболее распространенным, являются низкие доходы граждан, которым законодательство установлено право на предоставление тех или иных льгот.

К данным категориям граждан представляется возможным отнести, прежде всего, практически все категории пенсионеров, многодетные семьи, семьи, где воспитываются инвалиды с детства, и некоторые другие граждане.

При этом, объем льгот, устанавливаемых по указанному основанию, в большинстве случаев, определяется с учетом заслуг (инвалиды войны, участники войны и т.д.).

Вторым основанием предоставления льгот являются особые заслуги перед государством и народом нашей страны.

К субъектам, имеющим право на предоставление льгот по данному основанию относятся, прежде всего, Герои Советского Союза, России, полные кавалеры ордена Славы, Герои Социалистического Труда и полные кавалеры ордена Трудовой Славы.

Как уже отмечалось выше, дифференциация социальных льгот в отечественном законодательстве осуществляется, в большинстве случаев, не по их содержанию, а по кругу лиц, которым они предоставляются: ветеранам различных категорий, в том числе участникам войны, инвалидам различных категорий и групп, детям-сиротам, многодетным семьям, семьям, имеющим детей-инвалидов, жертвам политических репрессий, бывшим несовершеннолетним узникам фашистских концлагерей, Героям СССР и Героям России, полным кавалерам ордена Славы трех степеней, Героям Социалистического Труда и полным кавалерам ордена Трудовой Славы и т.д.

При этом, объем соответствующих льгот по одному и тому же содержанию (по оплате жилищно-коммунальных услуг, освобождению от уплаты налогов и т.п.), в большинстве случаев, различается для разных категорий лиц.

В данной связи совершенно очевидным становится то обстоятельство, что разнообразен и многочислен круг нормативных правовых актов, регламентирующих основания, порядок и объем установления льгот в системе права социального обеспечения.

При этом, нормативные правовые акты, регламентирующие рассматриваемую сферу правоотношений, отличаются также и юридической силой – к ним относятся и федеральные законы, в том числе, уже указанные по тексту работы, так же и подзаконные нормативные правовые акты – указы Президента Российской Федерации, Постановления Правительства Российской Федерации, нормативные акты органов государственной власти и местного самоуправления.

Совершенно очевидно, что массив нормативных актов, регламентирующих основания, порядок предоставления и объем льгот в системе права социального обеспечения затрудняет их предоставление – далеко не каждое лицо, имеющее право на получение той или иной социальной льготы, обладает в полном объеме информацией о своих правах в данной сфере.

Вместе с тем, единого кодификационного акта о социальных льготах на настоящий момент нет и, с большей долей вероятности можно утверждать, что

и в ближайшем времени вряд ли будет принят, хотя, несомненно, это бы значительно упростило порядок их предоставления, причем не только гражданам, но и сотрудникам органов и организаций, осуществляющих оформление прав указанных лиц на получение той или иной социальной льготой, так как, не всегда и сами представители государственных и муниципальных органов владеют в полном объеме необходимой информацией по данному вопросу.

Законодателем предприняты попытки систематизации законодательства в сфере предоставления льгот системы права социального обеспечения. К таким актам можно отнести Закон Российской Федерации от 15 января 1993 г. № 4301-1 «О статусе Героев Советского Союза, Героев Российской Федерации и полных кавалеров ордена славы», Федеральный закон от 12 января 1995 N 5-ФЗ «О ветеранах», Федеральный закон от 24 ноября 1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» и др.

Таким образом, проведенный в анализ позволяет прийти к следующим основным выводам:

Правовое регулирование статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения представляет собой определенную деятельность по воздействию правовыми нормами на юридически закрепленное положение субъекта, имеющего право на льготы и преимущества, которое выражается в определенном комплексе его прав и обязанностей в сфере социального обеспечения.

Правовое регулирование статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения осуществляется значительным массивом нормативных правовых актов, как обладающих одинаковой юридической силой, так и разной.

Правовое регулирование статуса лиц, имеющих право на льготы и преимущества в системе права социального обеспечения дифференцируется, в большинстве случаев, по категориям граждан, обладающим правом на предоставление тех или иных социальных льгот.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Закон Российской Федерации от 15 января 1993 г. № 4301-1 «О статусе Героев Советского Союза, Героев Российской Федерации и полных кавалеров ордена славы» // Справочная правовая система Консультант Плюс

2. Федеральный закон от 12 января 1995 № 5-ФЗ «О ветеранах» // Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, № 3, ст. 168

3. Федеральный закон от 24 ноября 1995 N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, № 48, ст. 4563

4. Словарь юридических терминов // <http://www.justicemaker.ru/view-termin.php?id=1066>

*А. А. Маторин,  
Московский государственный университет путей  
сообщения Императора Николая II  
Научный руководитель – к.ю.н., доцент И. В. Кузьмина*

## **ПРАВОТВОРЧЕСТВО ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ: ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ**

**Аннотация:** В статье даётся характеристика основных проблем правотворчества органов исполнительной власти Российской Федерации, основных направлений нормотворческой деятельности, понятие и правовая сущность данного вида деятельности.

**Ключевые слова:** ведомственное правотворчество, административная реформа, нормативные правовые акты, правотворческая деятельность органов исполнительной власти.

Важнейшим условием осуществления правой реформы и совершенствования всей правовой системы российского общества является совершенствование правотворчества, поэтому в последние годы процесс правотворчества в нашей стране протекает весьма активно, что позволяет ряду ученых говорить о том, что «Россия переживает своеобразный правотворческий бум».

Современное состояние учения о правотворчестве органов исполнительной власти наполнено рядом проблем.

Во-первых, актуальной проблемой теоретического и практического плана является разработка современной концепции ведомственного правотворчества, которая не имела бы ничего общего с командно-административным типом ведомственного правотворчества.

Во-вторых, в рамках административной реформы приобретает особый смысл проблема нормативного урегулирования правотворчества в качестве единой нормообразующей деятельности.

В-третьих, нуждается в упорядочении практика подзаконного правотворчества органов исполнительной власти в сфере реализации своих полномочий требующая унифицированного подхода.

В-четвертых, принятие нормативных актов федеральными органами исполнительной власти, как инструмента реализации предписаний законов и других нормативных актов, настоятельно требует совершенствования нормотворческой деятельности.

Проблемы, возникающие в этой сфере, обуславливают не только подзаконное, но и законодательное регламентирование ведомственного правотворчества.

Как видим, существует настоятельная потребность всестороннего осмысления накопленного опыта правотворческой деятельности органов исполнительной власти по реализации своих полномочий. В теории и юридической практике довольно часто пренебрегают строгостью понятий «правотворчество»

и «нормотворчество», фактически отождествляя их либо употребляя как синонимичные понятия. Поэтому юридическая ценность понятия «правотворчество» нивелируется. Что такое правотворчество, в чем его правовая сущность? На наш взгляд правотворчество – основной путь воздействия на общественные отношения, главное средство придания праву юридической силы. Исходя из этого, существует настоятельная потребность формулирования четкой терминологической нагрузки категории «правотворчество».

Безусловно, уяснение любого понятия, прежде всего, связано с постижением этимологии термина. Так, термин «правотворчество» включает в себя две части — право и творчество. Первая определяет направленность этого вида деятельности — создание права, правовых норм. В связи с этим предопределяется конкретный круг ее субъектов — население (народ) в целом, компетентный правотворческий орган, должностное лицо. Следует оговориться, что автор не вдается в ту полемику, которая ведется длительное время вокруг права, и придерживается в основном нормативистской концепции, не отвергая в принципе и другие. Он исходит из того, что в нашей науке нет человека, который бы не признавал нормативный характер права, имея в виду, что эти нормы являются демократическими, научно обоснованными и выражают объективные потребности развития общества, интересы граждан и государства. «Попытки некоторых авторов, - пишет Г. В. Мальцев, - осудить нормативизм в праве не могли быть успешными, потому что право, как бы мы его сегодня не понимали, в каких бы терминах не определяли, всегда и неизменно нормативно. Любая концепция, игнорирующая данное обстоятельство ущербна. Точно также нельзя избежать и «широкого» понимания права, ибо право разворачивается на разных уровнях бытия, оно намного сложнее и масштабнее, чем можно себе представить исходя из его определения как совокупности норм».

Вторая часть анализируемого термина — творчество, есть сознательная, целенаправленная, активная деятельность человека, направленная на познание и преобразование действительности, создающая новые, оригинальные, никогда ранее не существовавшие предметы, произведения в целях совершенствования материальной и духовной жизни общества. Особое значение для творчества имеет воображение ума, способности абстрактного мышления, а также внутренней мотивации. В то же время творческая активность ума по-разному реализуется в той или иной сфере материальной или духовной культуры. Поэтому, в зависимости от уровня правосознания как правило выделяют следующие виды познания: обыденное (массовое), профессиональное и научное.

До сих пор в отечественной юридической науке дискуссионными остаются вопросы о том, как рассматривать правотворчество: как разновидность научной деятельности или как вид вненаучного знания, насколько оно объективно или субъективно?

С одной стороны, в конце 80-х годов правотворчество было признано видом так называемого вненаучного знания. В частности, по мнению В.М. Баранова, «знание, помещаемое в норму права, хотя и основывается на правовой науке, но возникает как ее побочный продукт и этим отличается от чисто науч-

ного. Правовые нормы представляют собой вид вненаучного знания, — приходит он к выводу. — Правотворческие органы целенаправленно познают реальность, но задача познания не стоит перед ними в качестве самостоятельной». Поэтому, по словам В.М. Сырых, есть основания рассматривать правотворчество как разновидность проектной работы, как вид социальной инженерии с определенной спецификой. Иными словами, создание правовых норм есть цель практического знания.

С другой стороны, правотворчество «ложится» на «логический путь научного творчества, который находит своё выражение в динамике практическо-преобразовательной деятельности, которая расширяет спектр условий природного существования человека, совершенствует социальную среду его обитания и создает условия его духовного развития».

Такой точки зрения продолжительное время придерживались советские правоведы.

В юридической литературе законотворческую деятельность очень часто называют правотворчеством, что, конечно, не соответствует объективной природе права. Так, например, А.А. Иванов утверждает, что правотворческая деятельность — форма осуществления функций государства путем издания нормативных актов, издания или санкционирования изменения или отмены юридических норм. Данной точки зрения придерживаются многие российские ученые.

В целом под термином «правотворчество» подразумевается правотворчество в смысле деятельности, особенность которого, по мнению С.А. Пиголкина, состоит в его направленности на создание права, его совершенствование или отмену. «Правотворчество есть возведение государственной воли в закон, ее конструирование в общеобязательные нормативные предписания», — отмечает ученыйб.

Правотворчество — одно из важных направлений работы любого государства. Это специфическая, требующая особых знаний и умений интеллектуальная деятельность, связанная с созданием или изменением существующих в государстве правовых норм. По результатам правотворчества, т.е. по нормативным правовым актам, в том числе по законам, судят о государстве в целом, степени его демократичности, цивилизованности, культурности. Человеческое общество всегда нуждалось в точных и совершенных правовых решениях, в такой деятельности органов государства, в результате которой создаются нормы права, правила поведения граждан и организаций. Одна из важнейших характеристик правотворчества заключается в том, что это государственная деятельность, т.е. деятельность главным образом органов государства. Они принимают, создают нормы права, обязательные для тех, кому они адресованы.

В некоторых специальных изданиях отмечается, что нормотворческая деятельность органов исполнительной власти включает в себя следующие основные направления:

а) издание в пределах предоставленных полномочий нормативных правовых актов;

б) участие в подготовке нормативных правовых актов, принятие которых входит в компетенцию других государственных органов и должностных лиц.

При этом элементами нормотворческой компетенции органов исполнительной власти выступают:

а) создание норм права;

б) изменение норм права;

в) отмена норм права;

г) разработка (участие в разработке) проектов правовых норм;

д) подготовка отзывов и заключений на проекты нормативных правовых актов .

Однако, как справедливо отмечает Ю.Г. Арзамасов, включение в нормотворческую деятельность органов исполнительной власти подготовки проектов законодательных и правительственных актов следует признать не вполне обоснованным. Здесь речь идет либо об участии в подготовке соответствующих законопроектов (по планам подготовки проектов законодательных актов), либо об участии в разработке президентских и правительственных нормативных актов по отдельным поручениям органов государственной власти. В данной деятельности принимают участие различные органы власти, значит, ее нельзя назвать чисто нормотворческой деятельностью органов исполнительной власти

Поскольку в понятие нормотворческой деятельности необходимо вкладывать процесс не только по разработке, но и по принятию, отмене или изменению норм права, выраженных в той или иной форме, то участие органов исполнительной власти в разработке нормативных правовых актов, принятие которых входит в компетенцию других государственных органов и должностных лиц, - это не нормотворчество в чистом виде, а выполнение отдельных правотворческих функций. То же самое относится и к деятельности по подготовке отзывов и заключений на проекты нормативных правовых актов, поступающих от других субъектов правотворческой инициативы, либо других государственных органов и общественных объединений.

В связи с этим под правотворчеством органов исполнительной власти по реализации своих полномочий мы понимаем деятельность компетентных лиц, осуществляемую на делегированной и компетенционной основе, направленную на создание, изменение или отмену ведомственных правовых норм, регулирующих как внутренние, так и внешние общественные отношения.

Данная категория должна включать в себя не только нормотворчество в собственном смысле, но и весь спектр правотворческих функций органов исполнительной власти, проявляющихся в различных формах. Это и разработка (участие в разработке) проектов нормативных актов, принятие которых входит в компетенцию других государственных органов и должностных лиц; заключение международных договоров (межведомственных соглашений); подготовка отзывов и заключений на проекты нормативных правовых актов; систематизация нормативных правовых актов. Отсюда правотворчество органов исполнительной власти по реализации своих полномочий - это элемент правотворческой формы осуществления функций государства и форма государственного

руководства обществом, связанная с созданием (проектированием), изменением, отменой и систематизацией правовых норм уполномоченными субъектами, а также заключением ими нормативных соглашений (договоров) на делегированной и компетенционной основе.

К сожалению, приходится констатировать, что до настоящего времени не приняты Федеральные законы «О нормативных правовых актах Российской Федерации», «О федеральных органах исполнительной власти Российской Федерации». Принятие этих Законов способствовало бы урегулированию нормотворческой деятельности всех федеральных органов исполнительной власти, унификации принимаемых ими нормативных правовых актов, улучшению их взаимодействия, четкому определению их правового статуса. На необходимость принятия данных Федеральных законов неоднократно указывалось в юридической литературе.

Список использованных источников и литературы:

1. Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия. - М.: 2000.
2. Арзамасов Ю.Г. Нормотворческая деятельность МВД России в механизме реализации прав человека и гражданина. М., 2000.
3. Т.Е. Акты федеральных органов исполнительной власти: современная трактовка // Проблемы реализации закона: Материалы научн.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов и соискателей (Москва, Арзамасов Ю.Г. Ведомственное нормотворчество как тип юридической деятельности // Государство и право. 2006. № 9.
4. Байтин М.И. Сущность права (Современное нормативное правопонимание на грани двух веков). - Саратов, 2001.
5. Горбуль Ю.А. Проблемы совершенствования законотворчества в Российской Федерации // «Журнал российского права», № 6, июнь 2004 г.
6. Кучерова 24.05.2004). М., 2004.
7. Любашиц В.Я., Мордовцев А.Ю., Тимошенко И.В. Теория государства и права: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2002.
8. Мальцев Г.В. Понимание права: подходы и проблемы. – М.: «Прометей», 1999.
9. Морозова Л.А. Теория государства и права: Учебник. Изд. 2-е, перераб., доп. – М.:Изд-во Эксмо, 2005.
10. Общая теория государства и права. Академический курс в 2-х томах. Отв. Ред. Проф. М.Н. Марченко. – Т.2. Теория права. – М.: «Зерцало», 1998.
11. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юристъ, 2001.
12. Ожегов СИ. Словарь русского языка. 8-е изд. М., 1970.
13. Проблемы теории государства и права/ Под ред. С.С.Алексеева. – М.: Юрид. Литература, 1987.
14. Право: проблемы теории: Учебное пособие. – Смоленск: «Универсум», 2003.

15. Пиголкин А. С. Федеральные основы системы российского законодательства // Соотношение законодательства Российской Федерации и законодательства субъектов Российской Федерации. М., 2003.
16. Радько Т.Н. Теория государства и права: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2004.
17. Сырых В.М. Законотворчество как вид социального проектирования // Журнал российского права. 1997. № 3.
18. Теория государства и права: Учебник / Под ред. В.К. Бабаева. - М.: Юристъ, 2004.
19. Тихомиров Ю.А., Рахманина Т.Н., Хабибуллин А.Г. Закон о нормативных правовых актах - актуальная повестка дня // Журнал российского права. 2006. № 5.
20. Червяков Н.Н. Проблемы совершенствования ведомственного нормотворчества (на материалах МВД РФ): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1999.
21. Чиркин В.Е. Президент и исполнительная власть в системе разделения властей: реалии современной России//История становления и современное состояние исполнительной власти в России. М., 2003.
22. Юртаева Е.А. Закон о нормативных правовых актах и практика российского правотворчества // Журнал российского права. 2006. № 5.

*А. Е. Бороденкина*  
*Национальный институт бизнес*  
*Научный руководитель- д.э.н., профессор И. И. Лютова*

## **УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические подходы к определению и структуре дебиторской задолженности. Детализированы основы управления, направленные на предотвращение банкротства.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, методы, рекомендации по управлению дебиторской задолженности.

Современное состояние экономических субъектов требует обеспечение финансовой устойчивости, при проблематичности получения прибыли и обеспечения рентабельности.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов особое внимание следует уделить дебиторской задолженности, которая представляет собой сумму долгов (задолженности), причитающихся организации со стороны покупателей или других дебиторов, которую организация рассчитывает получить в определенные (установленные или оговоренные) сроки. Для управления дебиторской задолженностью организации нужна разнovidная

информация о дебиторах и их платежах. Как правило, такие сведения возможно получить путем доработки системы бухгалтерского учета. Однако, прежде чем приступить к доработке системы, следует определить принципы учета и контроля дебиторской задолженности.

Моментом возникновения дебиторской задолженности считается срок перехода права собственности на изделия от продавца к покупателю, установленная в договоре. Это может быть дата подписания договора, отгрузки продукции со склада продавца, срок поступления товара к покупателю и т.д., что определяется при заключении договора.

Теоретико-методические основы управления дебиторской задолженностью апробированы на примере торговой организации ООО «Теремок». Порядок соотнесения поступивших платежей с выставленными счетами усложняют управление дебиторской задолженностью случаи, когда несколько выставленных счетов погашаются одним платежным поручением или, наоборот, когда один счет погашается несколькими платежными поручениями. В этом случае не всегда понятно, за что расплатился должник и в какой из счетов просрочен. Если в назначении платежа дебитором не указано иное, мы рекомендуем использовать метод ФИФО, то есть считать, что покупатель сначала погашает наиболее ранний из выставленных и неоплаченных счетов.

У общества не возникает проблем с распределением поступающих платежей, так как на каждую отгрузку заключается дополнительное соглашение по договору поставки и требуем от клиентов указания в платежном поручении его номера и даты. Но для рамочных договоров, когда дополнительные соглашения не заключаются и поставляется продукция одного наименования, применение метода ФИФО<sup>1</sup> при соотнесении выставленных счетов и поступивших платежей оправданно. Определив крайний срок оплаты и принципы соотнесения поступающих платежей выставленных счетов, несложно понять, какова доля просроченной дебиторской задолженности и на сколько она просрочена. На основании этих данных можно оценить рост затрат, связанный с незапланированным отвлечением средств из оборота компании (стоимость привлечения средств), а также обосновать размер пеней, закладываемых в договор.

Основным инструментом контроля дебиторской задолженности служит реестр старения дебиторской задолженности. Реестр старения представляет собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа. Группировка задолженности осуществляется исходя из политики компании в области кредитования контрагентов. К примеру, менеджмент компании может считать, что просрочка платежа в течение семи дней допустима, при превышении этого срока следует активно работать с контрагентом по возврату дебиторской за-

---

<sup>1</sup> ФИФО ([акроним англ.](#) *First In, First Out* – первым пришёл — первым ушёл) — метод оценки товарно-материальные ценности, при котором первыми выбывают с учёта товарно-материальные ценности поставленные на учёт первыми же.

долженности, а в случае просрочки более 30 дней обращаться в суд. Соответственно аналогично будут построены группы в реестре старения дебиторской задолженности: 0-7 дней, 8-15, 16-30, свыше 30. Для просты контроля исполнения обязательств дебиторами мы формируем реестр старения дебиторской задолженности<sup>1</sup>. Дебиторская задолженность группируется по срокам просрочки платежа:

- до 5 дней;
- до 14 дней;
- до месяца;
- до 2 месяцев;
- свыше 2 месяцев.

Следует сравнивать средневзвешенное время просрочки и периода кредитования по дебитору и в целом по компании с аналогичными показателями предыдущих периодов. Чтобы сравнение было корректным, необходимо из расчета средневзвешенного времени просрочки платежа исключить счета, дебиторская задолженность, по которым на текущий момент признана безнадежной. Если из расчета не исключить безнадежную дебиторскую задолженность, это приведет к тому, что вся безнадежная задолженность, возникшая в предыдущих периодах и не списания компанией, будет отражена в текущем периоде, что не позволит провести корректные очки кредитования текущего и отчетного периодов сравнение. Сопоставление средневзвешенного времени просрочки позволит оценить увеличение средневзвешенного периода просрочки в текущем периоде, которое будет свидетельствовать о низкой эффективности работы с дебиторами, и наоборот. При планировании поступления средств от дебиторов, используются данные о среднем времени просрочки платежа по контрагентам и в целом по компании, по уже погашенным счетам, - это значительно повысит точность планирования поступления денежных средств от дебиторов, и упростит процедуру построения бюджета движения денежных средств в части прогнозирования поступлений денежных средств. Для прогнозирования поступления платежей от покупателей можно использовать коэффициенты инкассации дебиторской задолженности. Коэффициент инкассации определяется, как процент от общей суммы платежа в определенный интервал времени. [3] Понедельный план поступления денежных средств (могут использоваться и другие интервалы времени - декады, месяцы) строится в результате умножения полученных коэффициентов инкассации на запланированный объем продаж. На основании информации о поступлении денежных средств можно достаточно точно прогнозировать кассовые разрывы и планировать привлечение дополнительного финансирования.

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики – свода правил, регламентирующих предоставления

---

<sup>1</sup> Пример компании по просрочке платежа.

коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Кредитная политика принимается на год, по истечению которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия.

Типы кредитной политики:

- консервативная;
- умеренная;
- агрессивная

Типичная структура документа:

1. Цели кредитной политики;
2. Тип кредитной политики;
3. Стандарты оценки покупателей;
4. Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью.
5. Действия персонала;
6. Форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью.

Целями кредитной политики являются: повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж и отдачи на вложенные средства, рентабельность продавца.

Достижения цели требует стандартизации оценки покупателей по следующим признакам: возможность по объемам закупок, современности оплаты и претендуют на различные условия предоставления отсрочки платежа.

Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью: служба отвечает за продажи и поступления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает оформление кредитного договора, работа по взиманию задолженности через суд.

Действия персонала: на основании отчетов по критическому сроку погашения дебиторской задолженности торговые менеджеры ежедневно контролируют ситуацию по расчетам. Часть их заработной платы зависит от своевременного погашения дебиторской задолженности, что разумно установить в процентном отношении.

Финансовая служба формирует основные принципы управления дебиторской задолженностью, определяя лимиты, сроки, условия предоставления кредита, контроль погашения. Если просрочка составляет больше 30 дней, то информация об этом передается руководителю службы продаж для принятия решения о выставлении претензии, подключается служба безопасности и юридический отдел.

Для управления дебиторской задолженностью компании нужна различная информация о дебиторах и их платежах. Как правило, такие сведения можно получить путем доработки системы бухгалтерского учета. Однако, прежде чем приступить к доработке системы, следует определить принципы учета и контроля дебиторской задолженности.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность, как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности. Представляем два материала: в первом финансовый директор рассказывает о методе формирования кредитной политики, который он успешно использует на своем предприятии, а во втором опытный консультант подробно описывает процедуру управления рисками, связанными с дебиторской задолженностью.

Таким образом, дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия. Слишком высокая доля «дебиторки» в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании. Разумное же использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты компании.

Список использованных источников и литературы:

1. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. – М. 2015 г.
2. Филина Ф.Н.. Дебиторская и кредиторская задолженность. – М. 2015 г.
3. Лютова И.И. Механизм банковского кредитования малого бизнеса в современном состоянии и средне срочной перспективе (Материалы к проблемным лекциям). - г. Ставрополь.: Московский институт предпринимательства и права, Ставропольский филиал, 2013.
4. Лютова И.И. Учебно-методический комплекс. Методические указания студентам по дисциплине «Финансы организаций» (по направлению 080100 «Экономика»). – М.: Национальный институт бизнеса, г. Москва. 2013.

*И. И. Лютова  
д.э.н., профессор, профессор кафедры  
Национальный институт бизнеса*

## **ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Аннотация.** Ограниченность собственных источников финансовых ресурсов обусловила необходимость привлечения заемных средств для фи-

нансирования инновационной деятельности. Наиболее доступным к использованию является банковский кредит, получение которого обусловлено рядом требований, суть и значение которых раскрыты в статье и могут быть использованы для потенциальных заемщиков.

**Ключевые слова:** финансирование инвестиционного проекта, кредитование, критерии и требования, эффективность инвестиций.

Низкая инновационная активность российских промышленных компаний вызвана, главным образом, недостатком источников финансирования и неразвитостью механизмов финансирования инновационных проектов. Основным источником финансирования инновационной деятельности российских промышленных предприятий остаются их собственные средства, доля которых имеет тенденцию к росту (если в период с 1995 по 1998 гг. она составляла в среднем 80%, то в период с 1999 – 2015 гг. возросла до 91%).

Классификация конкретных источников финансирования, доступных в настоящее время в России, представлена на рис. 1.

Автор считает необходимым более подробно остановиться на использовании заемных банковских средств, предназначенных для финансирования инновационных проектов и представленных чаще всего в виде инвестиционных банковских кредитов.

Компании, финансирующие инновации из заемных средств, конечно, рискуют, поскольку кредит придется возвращать (чаще всего по частям и задолго до истечения срока кредитного соглашения), выплачивая также проценты, независимо от того, принесут ли нововведения дополнительную прибыль. Но если предприятие обладает достаточной кредитоспособностью, а проекты инноваций, для реализации которых испрашивается кредит, перспективны с коммерческой точки зрения, мобилизация заемных средств может быть осуществлена гораздо быстрее, чем размещение на рынке новых акций или поиск соучредителей.

Долгосрочные кредиты имеют три основных преимущества перед публичным размещением ценных бумаг: скорость получения средств, гибкость и низкие издержки. Переговоры ведутся непосредственно между заемщиком и займодателем, поэтому требуется минимум документации.

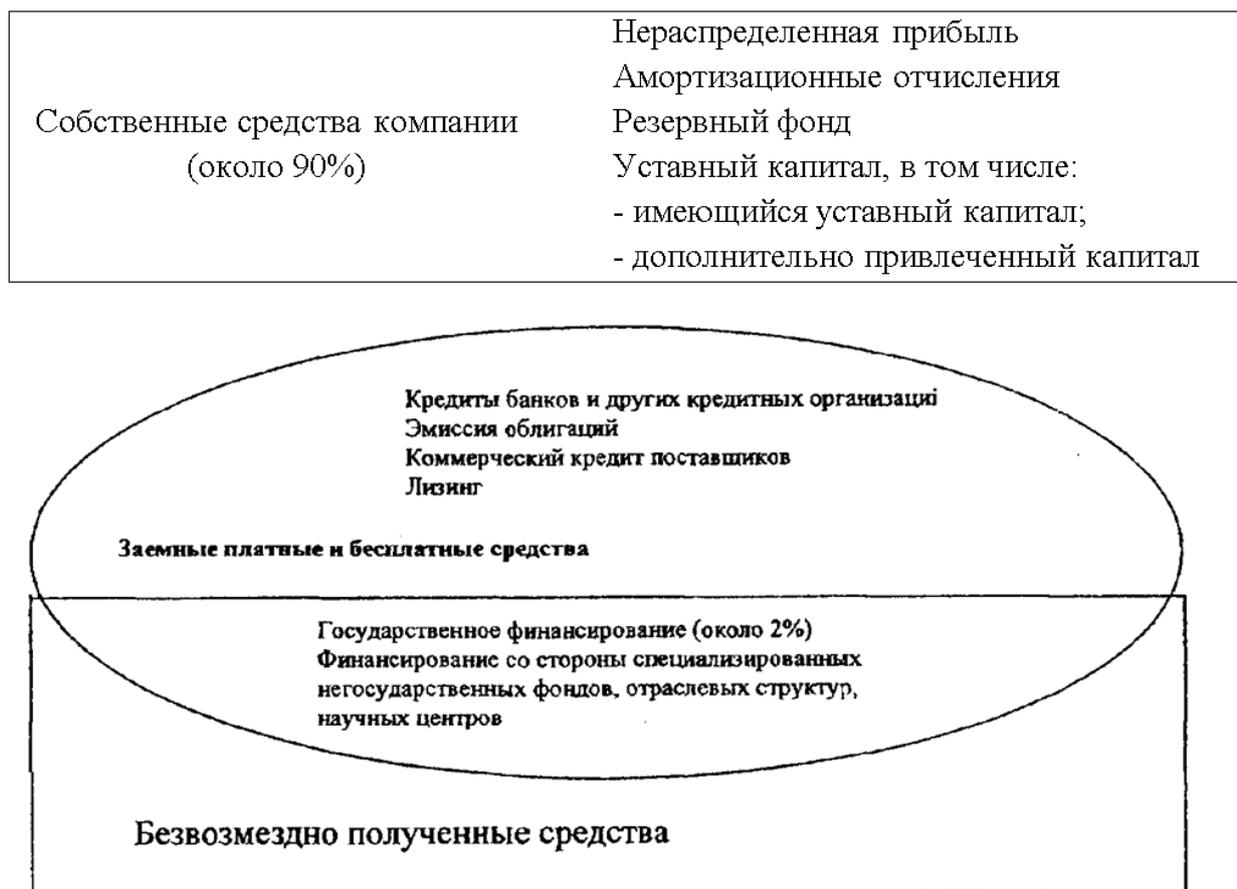


Рис. 1. Источники финансирования инновационной деятельности в России

В странах с развитым рынком срок предоставления кредита чаще всего составляет от трех до пятнадцати лет. В 1990-х гг. в России предприятиям практически не предоставлялись долгосрочные кредиты. Чаще всего это объяснялось нежеланием кредитных учреждений принимать на себя риск.

В настоящее время российские банки более активно кредитуют инвестиционные проекты предприятий, однако сроки предоставления кредитов значительно меньше, чем в странах с развитой рыночной экономикой: от трех до восьми (в единичных случаях - десяти) лет.

Инвестиционные кредиты стали доступны, при этом финансируемые проекты, которые банки отбирают для кредитования, должны обладать определенными характеристиками, гарантирующими снижение рисков для кредиторов при требуемом ими уровне доходности.

Обратим внимание на следующее. Чаще всего банки являются независимыми кредиторами проектов (т.е. принимают решение о финансировании исключительно по объективным соображениям), поэтому выявление критериев наиболее важных для банков инвестиционных проектов позволит указать и самые существенные характеристики проектов с точки зрения вероятности успешной или неудачной их реализации. Это важно для инвесторов ИБЕ (инновационных бизнес-единиц, подразделений тех компаний, которые занимаются инновационной деятельностью), т.к. вложения в ИБЕ имеют венчурный характер.

Для выявления таких критериев и требований к проектам автором в 2016 году было проведено обследование 10 банков, работающих на российском рынке и входящих в состав 15 крупнейших банков по размеру собственного капитала. В качестве базовых были выбраны критерии, опираясь на которые инвесторы в странах с развитым рынком в большинстве случаев принимают решение о финансировании инновационных проектов или осуществлении вложений в венчурный бизнес. В ходе анкетирования был добавлен ряд критериев, имеющих чисто российскую специфику (например, наличие или отсутствие суммовых различий в бухгалтерской и управленческой отчетности и, соответственно, согласие или несогласие банков анализировать управленческую отчетность отдельно от бухгалтерской). Опрос был построен следующим образом:

- сначала требовалось выяснить, насколько часто тот или иной критерий используется при рассмотрении кредитной заявки;

- далее предлагалось экспертным путем ранжировать критерии по степени важности (силе влияния на принятие решения о кредитовании) по двадцатибалльной шкале;

- по наиболее важным критериям указывалось пороговое значение там, где это возможно в принципе, или не указывалось из соображений конфиденциальности;

- анализу результатов предшествовало нахождение среднего значения критериев по рейтингу и стандартного отклонения, показывающего, насколько различаются взгляды разных банков на один и тот же вопрос.

Результаты проведенного анкетирования представлены в таблице 1, из которой видно, что наиболее важными нефинансовыми критериями являются следующие: адекватная оценка компанией-заемщиком рисков, связанных с проектом; характеристики конкурентной среды на рынке сбыта; наличие / срок действия лицензии на продукт; стадия жизненного цикла проекта.

*Таблица 1*

Результаты обследования

Критерий	Использование при оценке кредитной заявки	Рейтинг по 20-балльной шкале	Стандартное отклонение
<b>Нефинансовые критерии</b>			
1. Продолжительность работы компании на рынке	Часто используется	12,50	5,65
2. Наличие у компании опыта успешной реализации сопоставимых инвестиционных проектов	Часто используется	12,33	3,33
3. Наличие у компании опыта банковского кредитования сопостави-	Иногда / редко используется	8,50	6,77

мых инвестиционных проектов			
4. Работа компании в динамично развивающейся (перспективной) отрасли	Часто используется	10,67	4,08
5. Имидж компании, степень ее известности, узнаваемость (частота появления упоминаний о ней в СМИ, характер информационных материалов)	Иногда / редко используется	7,00	5,10
6. Организационно-правовая форма, котировка акций на рынке ценных бумаг или ее отсутствие	Иногда / редко используется	7,50	6,53
<b>7. Характеристики продукта</b>			
7.1. Товар запатентован или право на него может быть защищено	Часто используется	10,33	7,45
7.2. Товар узнаваем на рынке (узнаваемость бренда)	Иногда / редко используется	9,33	8,55
7.3. Товар согласуется с долгосрочной стратегией компании	Иногда используется	11,00	7,51
7.4. Целевые потребители	Часто используется	13,33	7,45
8. Стадия жизненного цикла инвестиционного проекта, в том числе получен ли первый промышленный образец	Часто используется	14,67	6,50
9. Адекватная оценка компанией рисков, которые генерирует проект	Часто используется	16,00	4,24
<b>10. Характеристики рынка сбыта</b>			
10.1. Темпы роста целевого рынка высоки	Часто используется	11,17	4,31
10.2. Проект будет стимулировать существующий рынок	Иногда / редко используется	8,33	5,09
10.3. Проект создаст новый рынок	Иногда / редко используется	6,33	3,98
10.4. Конкурентная среда	Часто используется	14,00	6,23
11. Необходимость / наличие / срок действия лицензии на осуществление данного вида деятельности	Часто используется	15,33	4,08
<b>Финансовые критерии</b>			
1. Динамические (дисконтированные) показатели прогнозной эффек-	Обязателен		

тивности инвестиций			
1.1. Внутренняя норма доходности (IRR)	Обязателен	17,50	2,74
1.2. Чистая приведенная стоимость (чистый дисконтированный доход) (NPV)	Часто используется	12,33	8,07
1.3. Индекс прибыльности (PI)	Иногда / редко используется	9,33	8,89
1.4. Период окупаемости	Обязателен	16,33	4,32
2. Статические (недисконтированные) показатели прогнозной эффективности инвестиций (прогноз прибылей и убытков, прогноз движения денежных средств, на их основе — показатели прибыльности и платежеспособности)	Обязателен	16,00	5,51
. Оценка финансового состояния заемщика по данным бухгалтерской отчетности	Обязателен	20,00	0,00
4. Масштаб проекта по общему объему инвестиционных выплат, его соотношение с собственным капиталом компании	Часто используется	14,00	7,04

Перечисленные выше критерии исключительно важны, т.е. наиболее сильно влияют на принятие решения об инвестиционном кредитовании, это подтверждают следующие два факта: основным препятствием для выдачи «долгих» кредитов российскими банками являются инвестиционные риски, или риски невозврата кредитов; эти нефинансовые критерии должны встать на первое место и для тех, кто инвестирует в инновационный бизнес.

Таким образом, бизнес-план инновационного проекта должен четко и максимально подробно описывать риски, связанные с проектом, содержать анализ конкурентов, пути и сроки лицензирования деятельности (если это требуется). Кроме того, необходимо, чтобы на момент подачи заявления об инвестиционном кредитовании проект находился не на самой начальной стадии реализации и были получены определенные результаты. Разные банки назвали в качестве примера различные результаты:

- получен первый промышленный образец;
- выкуплен в собственность земельный участок или право аренды на него (под новое производство);
- имеется патент на изобретение;
- наличествует утвержденная проектно-сметная документация и др.

При рассмотрении заявки значимы также анализ целевых потребителей, наличие опыта реализации сопоставимых проектов у компании или, что особенно важно, у менеджмента, годовой темп роста рынка.

Что касается продолжительности функционирования компании, то точки зрения крупных банков здесь на этот счет различны. В целом данный фактор не имеет существенного значения. Однако в некоторых банках установлен пороговый срок от шести месяцев до двух лет.

Характеристики товара в целом находятся в середине рейтинга. Узнаваемость торговой марки для инновационных проектов не обладает большой важностью, однако в расчет принимается. Значительная величина стандартного отклонения по этому параметру показывает отсутствие единого мнения среди банков. Похожая ситуация наблюдается и в отношении такого критерия, как согласование товара с долгосрочной стратегией компании. Этот критерий более важен, чем предыдущий. В целом банки кредитуют и проекты, «стоящие в стороне» от основной миссии компаний, поскольку обычно они предпринимаются только при наличии очевидных плюсов, таких как простота замысла, высокая доходность, значимые конкурентные преимущества.

Наличие у компании опыта кредитования инвестиционных проектов не очень интересует кредиторов: важно отсутствие случаев несвоевременного или неполного возврата сумм основного долга и процентов в прошлом, т.е. наличие положительной кредитной истории.

Что касается имиджа компании, степени ее публичности, то эти характеристики не рассматриваются банками как существенным образом влияющие на решение о кредитовании, так же как и организационно-правовая форма (только один банк требует перерегистрации заемщика в акционерное общество при выдаче кредитов на срок свыше года).

Отдельного рассмотрения требуют финансовые критерии, характеризующие инвестиционные проекты, требующие заемного капитала. По мнению большинства российских банков, статические показатели прогнозной эффективности инвестиций более значимы, чем динамические. Другими словами, чаще всего принимают во внимание и считают важными показатели, не учитывающие изменение стоимости денег во времени, например, прогнозы прибылей и убытков, движения денежных средств и т.д. Это объясняется тем, что кредиторов в первую очередь интересует не эффективность инвестиционного проекта как таковая, а его способность генерировать денежный поток в объеме, необходимом для того, чтобы вернуть кредит. Стоимость денег во времени имеет значение только для компаний-инвесторов инновационных проектов. Поэтому среди дисконтированных показателей прогнозной эффективности инвестиций показатель чистой приведенной стоимости проекта в целом по крупным банкам не имеет существенного значения (рейтинг 12,33). Причина этого заключается в том, что величина ставки дисконтирования является субъективной величиной, поэтому чистая приведенная стоимость проекта, рассчитанная потенциальным заемщиком, не будет нести нужную банку информацию.

Другое дело показатель внутренней нормы доходности (рейтинг 17,5). Этот показатель для банков — более или менее объективный измеритель риска, «запаса прочности» кредитуемого проекта. Поэтому значение рейтинга у него выше, чем у чистой приведенной стоимости. Контрольное значение внутренней нормы доходности (ВНД) по некоторым банкам установлено. Оно составляет 15-20%. Некоторые банки сравнивают ВНД с годовой ставкой процента, который они предлагают. Разумеется, ВНД должна быть выше.

Второе место среди динамических показателей занимает срок окупаемости проекта (рейтинг 16,33). Это объясняется необходимостью выхода проекта на окупаемость, сформирования источников погашения кредита. Все опрошенные банки считают, что в случае если по бизнес-плану источником погашения кредита является выручка (прибыль), то срок окупаемости должен быть не больше срока кредитования (три-восемь лет). А это значит, что использование банковского финансирования в качестве источника финансирования инвестиционного проекта в России связано с серьезным ограничением по срокам окупаемости. Другими словами, вероятность получения кредита достаточно велика, когда проект финансируется на этапе, близком к началу продаж.

Но могут быть и другие источники погашения кредита: взносы собственников бизнеса, поступления от материнской компании (от сопутствующего бизнеса) и т.д. В этом случае необходимо внести соответствующие пояснения в бизнес-план, тогда срок окупаемости может быть более продолжительным.

Максимальное значение рейтинга (20) как по финансовым, так и по нефинансовым критериям получила оценка финансового состояния заемщика по данным бухгалтерской отчетности. В настоящий момент при принятии решения об инвестиционном кредитовании этот фактор является важнейшим. В частности, наличие прибыли по бухгалтерской отчетности — это очень важный показатель, т.к. напрямую связан с необходимостью формирования банками резервов различной величины для разных групп риска заемщиков.

Только отдельные банки при рассмотрении кредитной заявки принимают к рассмотрению анализ управленческой отчетности и указывают его результаты отдельно. Если заемщик входит в группу компаний, которые связывают между собой доли уставных капиталов, единые учредители, то отчетность обычно анализируется по всем компаниям группы, особенно если их объединяют хозяйственные связи, заемные обязательства или, например, поручительства.

Что касается масштаба проекта по сравнению с собственным капиталом компании, то для всех банков при рассмотрении инвестиционного кредита этот критерий играет довольно существенную роль (рейтинг 14). Например, в одном банке установлено следующее правило: величина чистых активов должна превышать сумму кредита не менее чем в 2 раза. Похожий по смыслу на предыдущий показатель, формализуемый во всех банках, — это соотношение вложений собственных и заемных средств по проекту, которое на данный момент колеблется от 20% на 80% до 50% на 50%. Среднее пороговое соотношение таково: 30% собственных на 70% заемных средств по проекту. На конкретную величину влияет в том числе и характер предполагаемых инвестиций. Чем более вен-

чурными они являются, тем меньшую долю занимают заемные средства в общих инвестициях. Например, инвестиции в текущее производство по одному банку предполагают соотношение 20% на 80%, инвестиции в новое производство — 50% на 50%.

При этом надо обратить внимание на то, что иногда допускается параллельное вложение собственных и заемных средств, а в ряде случаев собственные средства в необходимом размере (от 10 до 30%) должны быть уже вложены на момент начала кредитования.

Важно понимать — характер самих инвестиционных вложений, финансируемых за счет заемных средств, неоднороден. Все банки едины в следующем: допускаются вложения в приобретение основных средств, их строительство, проектные работы, разрешительную документацию. Но не во всех банках в рамках проектного финансирования допускается приобретение оборотных активов, финансирование текущих затрат, таких как реклама, зарплата, налоги и др. В любом случае все направления использования кредита должны быть прописаны в бизнес-плане. Иногда возможно рефинансирование собственных средств, вложенных в капитальные активы, в виде кредитных средств в момент постановки на баланс приобретенных капитальных активов.

Для финансирования инновационных проектов с помощью банковского кредитования огромную важность имеет наличие возможности финансировать НИОКР из кредитных средств. В этом отношении крупные банки придерживаются различных точек зрения: некоторые из них считают инвестиционные проекты с такой составляющей затрат, как НИОКР (более 10% от стоимости проекта), венчурными и не кредитуют их. Однако большинство банков уже идут на это, если доля затрат на НИОКР составляет примерно до 20-30% от общих инвестиций в проект. В составе данных затрат могут быть: расходы на оплату труда, сырье и материалы для научно-исследовательских работ (НИР), основные средства для НИР, услуги сторонних организаций по проведению НИР и др. Но все же большинство банков предпочитают работать с теми проектами, НИОКР по которым уже финансируются (профинансированы) из собственных средств заемщика на начальной стадии проекта.

Для банков с государственным участием определенную важность иногда имеет согласованность финансируемого проекта с интересами государства, его социально-экономическая направленность.

Надо отметить, что чаще всего при инвестиционном кредитовании устанавливается минимальный размер требуемого кредита, кредиты меньшего размера не рассматриваются. Различные банки определяют разные минимальные размеры кредита, в данный момент в России он колеблется от \$500 тыс. до \$7 млн в зависимости от банка. Есть отдельные банки, где он не установлен вообще.

Местоположение объекта инвестирования в целом фактор не критичный, т.к. у большинства крупных банков есть филиалы и отделения во многих городах России. Тем не менее, три из десяти опрошенных банков заявили, что инве-

стиционное кредитование возможно только в Московском и Санкт-Петербургском регионах.

Важную роль играет форма финансирования банком инвестиционного проекта. Возможно применение различных финансовых схем, позволяющих снизить стоимость привлекаемых инвестиционных ресурсов. Помимо просто инвестиционного кредитования, существуют следующие формы финансирования: финансовый лизинг; приобретение банком доли в уставном капитале компании-инициатора; учреждение новой компании с долевым участием инициатора проекта, банка и привлеченных инвесторов.

При принятии решения о конкретных параметрах финансирования инновационного проекта компания-инвестор может рассмотреть возможность использования инвестиционного кредитования, ориентируясь на следующее: наличие или нехватку собственных инвестиционных ресурсов в конкретный период реализации проекта; стоимость собственных и заемных средств, представляющую собой желаемый уровень отдачи на вложенный капитал для собственных средств и среднюю расчетную ставку процента для заемных средств; наличие или нехватку источников погашения заемных средств по окончании срока кредитования. В целях принятия обоснованного решения об использовании заемных средств в данном случае необходимо применить метод оценки экономической целесообразности инвестиционного кредитования для компании-инвестора.

В связи с этим автор предлагает следующий метод, суть которого заключается в сравнении средней расчетной ставки процентов (СРСП) по заемным средствам со значением показателя среднегодовой рентабельности инвестиций (Return On Investment — ROI), рассчитанной по той части денежных потоков проекта, которая планируется на период, совпадающий с периодом использования заемных средств. Если значение ROI превышает СРСП, то уровень среднегодовой отдачи на вложенные в проект собственные средства (ROI для собственных средств) компании-инвестора при привлечении кредита повысится относительно уровня отдачи (ROI для собственных средств) без использования кредита. Таким образом, решение о привлечении кредита будет экономически целесообразным для повышения благосостояния собственников компании.

Данный метод основывается на использовании эффекта финансового рычага, в соответствии с которым целесообразность привлечения заемных средств на платной основе определяется с помощью такого критерия, как повышение или понижение рентабельности собственных средств (Return On Equity — ROE) вследствие использования заемных средств.

В результате проведенных исследований можно сделать вывод о возможности определения экономической целесообразности привлечения инвестиционного кредита с помощью расчета эффекта финансового рычага для вложенных в инновационный проект инвестиций.

Ниже приведена методика расчета эффекта финансового рычага для инвестиционного проекта без учета налогообложения прибыли.

Введем обозначения:

$t$  – номер периода реализации проекта, в котором планируется получение инвестиционного кредита;

$n$  – номер периода, в котором планируется окончательное погашение инвестиционного кредита.

$$\text{ЭФР}_{\text{инв}} = (\text{ROI}_t - \text{СРСП}) \times \text{Inv з.с.}t / \text{Inv с.с.}t, [1, 310-334]$$

где  $\text{ЭФР}_{\text{инв}}$  – эффект финансового рычага в инвестициях;

$\text{ROI}_t$  – показатель рентабельности общих инвестиций, требуемых начиная с периода / реализации проекта до периода  $n$ ;

СРСП – средняя расчетная ставка процентов по инвестиционному кредиту;

$\text{Inv з.с.}t$  – величина заемных средств, которые планируется вложить в инвестиционный проект в период /реализации проекта;

$\text{Inv с.с.}t$  – величина собственных средств, планируемая к вложению в инвестиционный проект в период /реализации проекта.

$\text{ROI}_t$  рассчитывается следующим образом:

$$\text{ROI}_t = \text{Прибыль ср.год. } t.n / \text{Inv } t \times 100\%, [2, 186-194]$$

где  $\text{Прибыль ср.год. } t.n$  – среднегодовая прибыль по проекту в период с  $t$  по  $n$ .

$\text{Inv } t$  – общая величина требуемых инвестиционных вложений в проект в период  $t$ .

$$\text{Inv } t = \text{Inv з.с.}t + \text{Inv с.с.}t.$$

СРСП рассчитывается при помощи следующей формулы:

$$\text{СРСП} = \text{ФИ} / \text{ЗС ср.} / 100\%,$$

где ФИ – фактически понесенные финансовые издержки по заемным средствам за период в стоимостном выражении;

ЗС ср. – средняя за период величина используемых заемных средств.

В ФИ включаются не только проценты по кредитам и займам, но и все прочие выплаты, связанные с использованием привлеченных средств (платежи по договорам страхования залога, расходы на оценку залога, различные выплаты банкам, например, плата за открытие ссудного счета, плата за открытый лимит кредитования и т. д.).

Итак,  $\text{ЭФР}_{\text{инв}}$  количественно показывает, насколько процентных пунктов изменится ROI собственных средств, вложенных в проект, при использовании платных заемных средств за период использования заемных средств относительно уровня ROI собственных средств без использования кредитов.

На основании вышеизложенного хотелось бы выделить тот факт, что российские предприятия используют лишь незначительную часть потенциально доступных источников финансирования для осуществления инвестиционных проектов, будь то долгосрочное банковское кредитование, целевое финансирование на безвозмездной основе или другие источники. И это является одним из препятствий для развития инновационной активности в российском бизнесе. Очевидно, что при рассмотрении возможности получить «долгий» банковский кредит под инвестиционный проект руководство компаний часто полагается на

интуицию, подсказывающую, что цена использования заемных источников выше цены собственных средств за счет платности первых. Но не надо забывать о том, что собственные средства также обладают стоимостью, которая выражается как напрямую (в виде желаемой собственниками ставки дивидендов на вложенный капитал), так и косвенно (в виде доходности альтернативных вложений, например, в основной бизнес, а не в данный инвестиционный проект). Поэтому для оценки целесообразности привлечения инвестиционного кредита рекомендуется использовать методiku, предложенную в данной статье, представляющую собой частный случай расчета эффекта финансового рычага, только для инвестиционной деятельности.

Список использованных источников и литературы:

1. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала : Учеб. пособие / В. Ф. Протасов, А. В. Протасова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 520 с.
2. Бланк И.А.. Финансовая стратегия предприятия. – К.:Ника-Центр, 2004.

*А. М. Маторин*

*к. и. н., доцент*

*Национальный институт бизнеса*

## **ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА**

**Аннотация.** В статье даётся характеристика правового нигилизма и его влияние на формирование политического экстремизма в современной России.

**Ключевые слова:** законность, правовой нигилизм, политический экстремизм, право, антиюрисдизм, безразличие к праву, законы, идеология.

К сожалению, в наше бурное время мы невольно стали свидетелями того, как ослабляются нравственные устои нашего общества. Прагматизм отдельных личностей, отрицающих интерес нации, народа общества, практически отодвинул на задний план духовные ценности, которые складывались на протяжении многих веков. Совесть практически перестала быть гарантией законности. Карьеризм и иные антиобщественные страсти доминируют в общественной жизни.

Так в докладе Генерального прокурора РФ Ю.Я. Чайки на заседании Совета Федерации Федерального Собрания РФ 27 апреля 2016 года отмечалось, что в 2015 году привлечены к уголовной ответственности чиновники, которые многие считали неприкасаемыми. Среди них главы регионов и муниципальных образований, депутаты различного уровня (всего за минувший год 958 таких лиц).

Председатель Конституционного Суда РФ В.Д. Зорькин отмечал, что главная причина правового нигилизма, выражается в неприятии людьми правовых ценностей .

Феномен правосознания занимал умы многих отечественных мыслителей. Наиболее весомый вклад в познание его сущности и содержания внес известный русский философ И.А. Ильин. В своем фундаментальном труде «О сущности правосознания» он подверг глубокому исследованию особенности и специфике формирования правосознания граждан в условиях военной организации. «Армия как элемент государственного бытия, - пишет он – есть организованное множество людей, систематически воспитывающих себя к победе и ради нее – к смерти, к убиению во имя государственной цели. ...Поэтому служение в армии должно быть проникнуто живым вдохновением государственности. Воин есть гражданин, принявший на себя сосредоточенное бремя гражданского звания и бытия: ибо он является живым воплощением государственной силы, живым орудием государственной воли, органом, связавшим свое дело с вопросом о личной жизни и смерти» .

Сложившиеся правовые механизмы взаимодействия государства и общества, политических авторов в государстве, высокий образовательный уровень субъектов правоотношений минимизируют феномен правового нигилизма, а отсутствие традиций, легитимность эмоциональной нравственной оценки правовых ситуаций (естественно, относительно личного восприятия), радикальность политического мышления повышают и развивают его. Сегодняшнее российское общество характеризуют как переходное, а всякий переход чреват экстремальными проявлениями.

Представляется важным рассмотрение проблем правового нигилизма и экстремизма в России в контексте аномии, характеризующей современное нравственно-психологическое состояние индивидуального и группового сознания населения как находящееся в кризисе, вызванном распадом системы ценностей, в связи с чем аномия может быть рассмотрена как одна из существенных объективных причин правового нигилизма и экстремизма.

При этом, полагаем, полезным будет подход, в соответствии с которым экстремизм рассматривается в качестве одной из форм проявления правового нигилизма, поскольку эти явления имеют общую природу и единые источники, а следовательно, соотносятся друг с другом как общее и частное. Деятельность по противодействию правовому нигилизму одновременно является направленной и против экстремизма

Во взаимоотношениях между обществом и государством исследователи отмечают ряд особенностей, присущих обществам Восточной Европы, в том числе России: своеобразная «духовность», связанная с широким распространением романтического взгляда на реальность и отрицательным отношением к прагматизму, с преобладанием эмоций над рассудком, с приданием особой значимости нематериальным ценностям. Такой тип «духовности» имеет важное значение и для экономической деятельности. Поэтому, в частности, восточные европейцы сталкиваются с огромными трудностями в применении прагматиче-

ского подхода, что затрудняет создание производственных и административных систем, нацеленных на достижение точно определенных результатов: такая особенность отмечается практически у всех славянских народов.

Вследствие преобладания такого типа эмоционально-мифологизированного мышления в восточноевропейских странах конкретные интересы индивидуума имеют гораздо меньшее значение, чем на Западе. Поэтому общества стран Восточной Европы (прежде всего России) согласны с тем, что во многих ситуациях индивидуум должен пожертвовать своими интересами, своим благосостоянием и даже своей жизнью во имя "более важных целей". Известны случаи, когда западные европейцы не в состоянии понять реакцию поляков, венгров или русских, когда им приходится действовать в ситуации, отличающейся от их систем ценностей. Для индивидуального сознания восточных европейцев характерны два полярных образа жизни - ощущения: человек - или ничтожный винтик, или центр мироздания, в нем отсутствует «промежуточная позиция». Трудно воспринимается оценка «себя» как «равного среди равных» либо как индивидуума, наделенного определенными правами, имеющего личные интересы, собственную автономную жизненную сферу.

В социальной жизни обществ стран Центральной и Восточной Европы меньшее, чем в Западной, значение придается правовым институтам, что связано с традициями авторитарно-деспотических систем, с "отделением" этических ценностей от государства. Законы неукоснительно соблюдаются, если индивидуум, обладающий автономией, в то же время «прогосударственен», обладает рационально-прагматическим сознанием; межличностные договоренности и связи, моральные императивы и обычай регулируют социальную жизнь центрально- и восточноевропейских стран наряду с правом, кодифицируемым государством.

«Дефицит права» и правосознания, правового нигилизма в России отмечает американский исследователь российской общественной мысли XIX-XX вв. А. Валицкий: в России право отвергалось «по самым разным причинам: во имя самодержавия или анархии, во имя Христа или Маркса, во имя высших духовных ценностей или материального равенства». Анализ этой концепции, проделанный В.А. Тумановым, позволил ему сделать вывод: ни в одной стране мира не было такого большого количества идеологических «течений», отмеченных печатью антиюридизма, безразличия к праву, сколько их было в России. И это несмотря на то, что именно в конце XIX - начале XX в. в России существовало сильное либеральное движение, которое вело активную деятельность в защиту права, конституционализма, правовой государственности, а юридические науки находились на уровне самых высоких мировых стандартов .

Причины современного правового нигилизма в некоторых случаях усматриваются и в механизме разработки и принятия законов Федеральным Собранием РФ. Большинство российских граждан не считают принятые и действующие законы своими, поскольку заседающие в парламенте партии и движения представляют интересы не более 5-10% граждан. А законы, которые не считаются «своими», работать не будут . В данном случае проиллюстрирована не

причина существования правового нигилизма как такового, а одна из форм его оправдания.

Анализ сложившихся в России взаимоотношений между обществом и государством позволяет отметить: Россия традиционно принадлежит к странам, больше ориентированным на государство, чем на общество, где глубоко укоренено убеждение о необходимости сильного государства, что нередко уравнивается со своеволием (бесконтрольностью) власти. Общество российское - по традиции - недостаточно автономно и независимо, а граждане оставлены «а милость» (и «немилость») государства, всемогущих политиков и бюрократии.

Перечисленные выше особенности российского восприятия государства и права определили две крайности, свойственные сегодня отечественной политической мысли, сосуществующие по принципу: либо вера во всемогущество закона - с одной стороны, либо правовой нигилизм - с другой (последний легко уживается с неумеренным упованием на закон).

Политики (и не только российские), опираясь на силу закона, одержимы манией власти. Стремление к полноте власти порождает радикализм в критике существующего курса, желание коренного пересмотра позиций, отстаиваемых нынешним руководством, элитой.

Экстремизм как форма проявления правового нигилизма представляет значительную опасность для современной России. Его проявления разнообразны – от возбуждения гражданской ненависти до функционирования незаконных вооруженных формирований, цель которых – изменение конституционного строя Российской Федерации и нарушение ее территориальной целостности.

Выступая на расширенном заседании коллегии Министерства внутренних дел Российской Федерации 9 марта 2017 года В. В. Путин отмечал, что важнейшая задача – это противодействие экстремизму. Совместно с коллегами из правоохранительных и силовых структур МВД нужно активнее внедрять эффективные методы работы, пресекать любые экстремистские проявления: пропаганду насилия, ксенофобии, национализма; противодействовать попыткам вовлечь в эту деструктивную деятельность молодых людей, в том числе активно работать по тем, кто связан с международными террористическими организациями .

Таким образом, роль и участие правового нигилизма в распространении и укоренении политического экстремизма состоит в формировании его идеологии: если нравственность выше закона, то нравственным может быть признано все, что отвечает политической целесообразности в данный момент. Примеров из недавнего прошлого - более чем достаточно: от базирующейся на «революционном правосознании масс» революционной законности до применения танков для разрешения конфликта между законодательной и исполнительной ветвями власти. В этом же «ряду» - уже упоминавшиеся установки оппозиционных партий и движений на «громкие» массовые акции протеста и второстепенность парламентских форм политической борьбы, вплоть до полного отказа от нее как неэффективной, переоценка практики разрешения социальных конфликтов путем проведения акций протеста, которые носят экстремистский характер.

Практика эта обусловлена, в свою очередь, неэффективностью использования законных методов отстаивания своих прав населением, отсутствием в стране гражданского общества.

Список использованных источников и литературы:

1.Бондарев А.С. Правовой нигилизм – форма правовой антикультуры личности// Вестник Пермского ун-та. Сер. Юрид. науки. Вып.2. Пермь, 2001. С.23.

2.орькин В.Д. Верховенство права и правосознание. Адвокат. 2007. № 11. С. 3-13.

3.Туманов В.А. Правовой нигилизм в историко-идеологическом ракурсе // Государство и право. 1993. № 8.

4.Путин В.В. Выступление на расширенном заседании коллегии Министерства внутренних дел Российской Федерации 9 марта 2017 года// <http://путин.ru-an.info/новости/выступление-владимира-путина-на-расширенной-заседании-коллегии-мвд-россии/>

5.Римский В. Какие законы нам не указ: почему россияне не верят в законы // Российская газета. 1995. 8 сентября.

6.Маторин А.М. «Правовой нигилизм: структура и его черты»// материалы межвузовской научно-практической конференции «Проблемы и пути формирования правового сознания сотрудников пограничных органов ФСБ России». 2007.

*Е. Н. Понеделкова*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель – к.и.н., доцент А. М. Маторин*

## **ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

**Аннотация:** В статье даётся характеристика экологической обстановки в районе сельского поселения Манушкино Чеховского района, их попытками закрыть полигон твердых бытовых отходов «Кулаковский», который приблизился чуть ли не вплотную к жилым домам. Игнорировании органами местного самоуправления программы Минэкологии по Московской области по утилизации и обезвреживанию отходов на 2013- 2020 годы, которую подписали президент Российской Федерации В.В. Путин губернатор московской области А.Ю. Воробьев.

**Ключевые слова:** экология, муниципальные образования, окружающая среда, экологические проблемы, экологические правонарушения, полигоны твердых бытовых отходов.

Техногенный путь развития экономики России привел к реальной угрозе экологии и необходимости пересмотра общегосударственных направлений. Преодоление надвигающегося кризиса возможно только на основе формирова-

ния нового типа взаимоотношения природы и человека, устраняющий разрушения и деградацию природной среды. Устойчивое развитие Российской Федерации, высокое качество жизни и здоровья ее населения, а так же национальная безопасность могут быть обеспечены при условии сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды, а так же воспитания у граждан уважения к природе. Конституция Российской Федерации гарантирует право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением .

Но, практика показывает, что экологические проблемы наиболее остры на локальном уровне, поскольку человек сталкивается с ними непосредственно. В связи с этим представляется необходимым рассмотреть возможности и способы решения экологических проблем на примере отдельного муниципального образования.

Муниципалитеты – это как раз тот случай, когда мы можем спрашивать с власти как налогоплательщики. Их бюджеты формируются из местных налогов, а так же штрафов и субвенций городского бюджета. Основной целью деятельности органов местного самоуправления является создание условий для улучшения качества жизни населения, но на практике происходит немного иначе, рассмотрим на конкретном примере .

Жители сельского поселения Манушкино Чеховского района давно и активно борются против одной из знаменитых свалок Подмосковья –полигоны твердых бытовых отходов «Кулаковский», который приблизился чуть ли не вплотную к жилым домам. Сюда многие годы свозят мусор не только из Чехова, но и со всего Подмосковья и даже из Москвы.

Полигон ТБО «Кулаковский был открыт еще в 1966 году. Только тогда он занимал не 13 га, а гораздо меньшую площадь и находился вдалеке от деревни, а на месте нынешней свалки были красивый лес и глубокий карьер, куда местные ходили купаться. Однако, в 2003 году самосвалы с отбросами стерли водоем с лица земли, и теперь он есть лишь на карте, висящей в офисе главной чеховской компании ОАО «Промэкотех», которое и осуществляет мусорную деятельность. Из-за токсинов со свалки почти все жители деревни страдают от аллергии и дерматитов, а есть заболевания и похуже .

В 2009 году ГУВД по Московской области выяснило, что свалка захватила 2,9 га земли Пушкинского лесничества. Управление Россельхознадзора по Москве и Московской области оценило ущерб, причиненный незаконным уничтожением и порчей лесных почв, более чем в 27,7 млн.рублей. Полигон уплатил штраф, договорившись рекультивировать земли, но этого так и не произошло . А к 2012 году полигон переполнился, по правилам, его должны были засыпать грунтом и закрыть, но этого не случилось. Местные жители устраивали пикеты, требовали начать процесс рекультивации, власти пошли на уступки и подготовили проект рекультивации свалки. Который предполагал облегченный режим дозагрузки полигона отходами, а остальной мусор губернатор Подмосковья собирался отвозить в ближайшие регионы - Тулу, Рязань, Ярославль,

только ни один из этих городов не согласился принимать чужой мусор. Так что по сей день в Манушкино ежедневно съезжаются сотни мусоровозов. И все это 50 м от жилых домов, в 451 м от школы. По нормативному акту (СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03), санитарная зона между свалкой и жилыми домами должна быть не менее 500 м.

Минэкологии по Московской области еще в 2013 году приняло решение о закрытии свалки и подготовила целую программу по утилизации и обезвреживанию отходов на 2013- 2020 годы, ее подписали и губернатор московской области А.Ю. Воробьев и президент Российской Федерации В.В. Путин. Начало работ было запланировано на январь 2014 года, но этого не произошло.

ОАО «Промэкотех», которое свозит мусор на полигон «Кулаковский», принадлежит Чеховской администрации с 2012 года и находится на стадии ликвидации, но так и не закрылась до сих пор.

Это одна из глобальных проблем не только муниципалитетов, но всей страны. Бизнес по утилизации мусора расцветает с каждым годом, а сортировочных и перерабатывающих заводов единицы, они просто не справятся с таким потоком мусора и поэтому дешевле и проще закапывать мусор в землю, нанося огромный ущерб окружающей среде и людям.

Как мы видим из примера, люди достучались до власти и президент отдал распоряжение на закрытие свалки ТБО «Кулаковский», но никаких действий не последовало. Почему? И как с этим бороться? Ведь на центральном уровне проблема была решена, поступило распоряжение, которое надо было исполнить. В этом и есть проблема муниципального управления России: в бесконтрольности и коррупции муниципальных образований.

Мы должны добиться прозрачности муниципальных образований, административного и гражданского контроля за властью. Нужны активисты и организации, которые будут контролировать власть на месте. У них должна быть возможность заявить о коррупции и смежных нарушениях. Усилить контроль за муниципалитетами со стороны прокураторы, пресекать и ужесточать меры наказаний. Только тогда мы сможем увидеть работу муниципальных образований для своих жителей, а не для личных выгод.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Конституция Российской Федерации // СЗ РФ от 26 января 2009 г. № 4 ст. 445.

2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 28 декабря 2016 г.)// СЗ РФ от 6 октября 2003 г. № 40 ст. 3822.

3. Поручение Президента Российской Федерации от 10.04.2011 ПР-804 и Правительства Российской Федерации от 15.04.2013 АД-П9-2446.

3. Волкова Л.П., Колесников А.В., Максимова Н.А. и др. Муниципальное право Российской Федерации: Учебник для бакалавров. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2011. – 422 с.

4. <http://sobesednik.ru/rassledovanie/20150904-v-smertelnyh-obyatiyah-svalki>  
5. <http://sobesednik.ru/rassledovanie/20150904-v-smertelnyh-obyatiyah-svalki>

*А. И. Смирнова,  
Государственный налоговый инспектор  
МИ ФНС № 1 по Мос. обл.  
магистрант, Московский гуманитарный университет*

## **СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются понятие социальной справедливости, и ее основная функция, которую она выполняет. Раскрывается сам принцип справедливости, который закреплен в различных нормативно правовых актах, имеющие высшую юридическую силу в различных государствах. Оценивается степень его влияния на развитие законодательства в целом.

**Ключевые слова:** Социальная справедливость, Конституция, государство, принцип справедливости, социальное равенство.

Принято считать, что социальная справедливость исчерпывается перераспределением благ в пользу социально более слабых и существует при определенном регулировании социальной сферы или сферы социально-экономических прав человека. Однако справедливость, социальная справедливость в понимании, которое лежит в основе данной статьи, проявляется практически во всех сферах деятельности государства, и нельзя ограничиваться рассмотрением лишь социальной сферы.

Справедливость как принцип лежит в основе большинства отраслей права, как частного, так и публичного. Социальная справедливость тесно связана с реализацией социально-экономических прав (пенсии, социальное обслуживание, образование, медицина), социальной функцией частной собственности.

Изучение конституций стран мира позволяет выделить основные направления, по которым определяется социальная справедливость: это приоритет расходов бюджета на социальные нужды (перераспределение доходов бюджета в пользу социально слабых), регулирование труда и справедливая его оплата, обязывающий характер частной собственности, допустимость законных забастовок, роль профсоюзов, государственное пенсионное обеспечение, государственное образование (бесплатное в определенной части), бесплатное медицинское обслуживание, социальная защита незащищенных слоев населения (малоимущих, инвалидов, пенсионеров, детей, многодетных семей, безработных и других), тем самым создаются условно называемые «весы социального благополучия», которые в свою очередь выравнивают социальное положение различных слоев в обществе. По существу, названные показатели характеризуют государство как социальное, а значит, и стремящееся к социальной справедливости. Например, согласно Конституции Польши 1997 года Польша — «государство, осуществляющее принципы социальной справедливости».

Справедливость наряду со свободой, равенством, правами человека, демократией и некоторыми другими ключевыми принципами жизни сообществ людей - общечеловеческая ценность. С древних времен моральной обязанностью монархов, властей предрежащих считался, в частности, их долг справедливо судить подданных и подавать милостыню нищим. Последний обычай, ставший конституционным, до сих пор сохранился в Великобритании. Раз в год королева посещает определенную церковь (разные ежегодно), чтобы раздать бедным на паперти церкви милостыню по одному пенсу. В начале Средних веков в странах мусульманского фундаментализма начал действовать «закят» - особый 5- налог с имущества более состоятельных граждан в пользу бедных, в некоторых государствах он и сейчас составляет основу собственности (используемой мечетями, в частности, для благотворительности). Также возникали и иные формы благотворительности. В них, как и в актах монархов и других придворных, бросавших монеты беднякам в пыль дорог, трудно отыскать элементы настоящей социальной справедливости, которая составляет ключевой элемент общего понятия справедливости. Социальную справедливость нельзя сравнивать с подаванием или даже с благотворительностью, хотя в Конституции Российской Федерации, как и в основных законах других стран, говорится о поощрении благотворительности (ч. 3 ст. 39). Это акты милосердия, а они иногда совершались в некоторых, в том числе упомянутых выше, извращенных формах и имели личностный характер.

Принцип социальной справедливости в его глобальном выражении постепенно созрел в менталитете общества на определенной ступени его развития. Появление самой идеи социальной справедливости, а затем и соответствующего принципа, все более внедряющегося в конституции (обычно в виде его элементов, норм социального характера), связано с социалистическими идеями. Марксизм-энгельсизм, а затем ленинизм-большевизм впервые выдвинули на первый план в понятии справедливости ее социальную суть, но придали этому понятию отчетливо классовый характер и искаженное содержание. Речь шла, по существу, об особом понимании и применении на практике принципа социальной справедливости, хотя термин "социальная справедливость" не использовался ни основоположниками марксизма-ленинизма, ни в социалистических конституциях. Он не упомянут и в современных конституциях сохранившихся, сохранившихся до нашего времени стран тоталитарного социализма, но конечное осуществление идеи социальной справедливости было обозначено отчетливо: это видели в создании социалистического, а в последствии и коммунистического общества.

Слово «справедливость» упоминается в Конституции Российской Федерации всего один раз, в преамбуле в следующем контексте: народ России, «чтя память предков, передавших нам любовь и уважение к Отечеству, веру в добро и справедливость», принимает Конституцию Российской Федерации. По общему правилу, преамбула не нормативна, однако Конституционный Суд Российской Федерации использует положения преамбулы к Конституции Российской Федерации

Федерации как основные принципы, на которых базируется Конституция. В этом смысле справедливость можно рассматривать как основу Конституции.

Конституционный Суд Российской Федерации, в отличие от других российских судов, довольно часто ссылается на принцип справедливости (правда, не называя его конституционным принципом).

Конституционный Суд Российской Федерации в своих актах достаточно часто использует понятие «справедливость». Однако при этом он ссылается то на требование справедливости, то на конституционный принцип справедливости, то просто на принцип справедливости, то на общий принцип справедливости, то на социальную справедливость. При этом не раскрывается ни содержание используемых понятий, ни как они соотносятся между собой. Тем самым смешивается ряд понятий (в частности, конституционная декларация, конституционный принцип, общеправовой принцип), что только усиливает субъективизм и неопределенность понятия справедливости.

Обращает на себя внимание то, что Конституционный Суд Российской Федерации в своих актах не разделяет понятия справедливости и социальной справедливости. Безусловно, Конституционный Суд Российской Федерации обязан защищать гарантированные Конституцией социально-экономические права. На практике же происходит замена имеющихся конкретных юридических значений понятия социально-экономических прав на неопределенное и противоречивое понятие социальной справедливости.

Отсутствие единого подхода у Конституционного Суда Российской Федерации по поводу понятия справедливости влечет за собой то, что сейчас собственное содержание этого понятия активно разрабатывается в различных отраслях права, причем как в профилирующих, так и в комплексных, а также в отраслях законодательства. Учитывая «изоляционизм» в развитии отраслей российского права и законодательства, скоро мы будем иметь столько же значений понятия справедливости, сколько можно выделить таких отраслей.

Принцип социальной справедливости в своей основе имеет общий характер, он ориентирован прежде всего на определенные группы населения (о чем говорилось выше). В некоторых конституциях идея социальной справедливости находит свое проявление в нормах об особой заботе о национальных меньшинствах, коренных малочисленных народах (норма о гарантиях прав коренных малочисленных народов есть в ст. 69 Конституции Российской Федерации), жителях горных районов, кочевниках и др. Однако в основных законах, в том числе Конституции Российской Федерации, в выступлениях политических деятелей речь идет прежде всего о правах различных групп, равенстве прав, о заботе, об одинаковых возможностях.

В нынешних условиях этого просто недостаточно. Необходимы конституционные положения об обязанности и мерах государства по социально-экономическому выравниванию уровня жизни различных территорий и групп населения. Таких норм в конституциях практически нет. Близкие к этому есть в некоторых новых конституциях развивающихся стран, в ст. 138 Конституции Испании 1978 г. говорится об "установлении справедливого и адекватного эко-

номического равновесия между разными частями испанской территории"), но нормы об обязанностях государства по экономическому выравниванию уровня жизни территорий были бы нелишними не только для России, но, например, и для США, где город Детройт, бывший центр автомобилестроения, превратился теперь по экономическим причинам в покинутый город-банкрот. "Опустевшие районы" есть и в других государствах. Иногда, вопрос об их оживлении в Соединенных Штатах Америки пытаются решить гражданско-правовым способом банкротства, но, видимо, в данном случае целесообразны и экономические меры публично-правового характера на основе включенной в конституции нормы о выравнивании уровня жизни населения различных территорий. Такое положение соответствовало бы принципу социальной справедливости в его территориальном аспекте.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что необходимо проводить постоянный анализ социальной справедливости, который в свою очередь является основным показателем состояния общества, деятельность которого направлена для оценки самых различных событий в сферах экономики, политики, права, социологии и социальной политики, государственного управления. Через призму социальной справедливости рассматривается и оценивается деятельность органов государственной власти, политических партий, общественных движений и их лидеров, а потребность в социальной справедливости — побудительный мотив к деятельности, направленной на социальные преобразования.

Список использованных источников и литературы:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ);
2. Конституция республики Польша от 02 апреля 1997 г., (Дневник Законов от 16 июля 1997 г. ± 78, поз. 483);
3. Конституция Королевства Испания «Boletin Oficial del Estado», № 311, от 29 декабря 1978 года.

*С. В. Миронов*

*к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии  
Национального института бизнеса*

*Н. В. Логанцова*

*соискатель Национального института бизнеса*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ ЦЕНТРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы формирования взаимосвязи между производителями продукции, организованными по принципу центров

финансовой ответственности, результатами производственной деятельности и механизмом управления производством.

**Ключевые слова:** центр финансовой ответственности, прибыль, децентрализация управления, результаты деятельности, технологический маршрут, технологическая карта.

В условия коммерциализации бизнеса каждый из элементов производственной системы должен быть сориентирован на максимизацию прибыли. Реализация этого требования предполагает ответственность и заинтересованность каждого работника коллектива. Этот принцип реализуется через создание центров финансовой ответственности (ЦФО), которые взаимодействуют между собой на принципах хозяйственного коммерческого расчета.

В этих условиях в основу управления необходимо ставить не только функции подразделения, но и его роль в процессе получения и расходования денежных средств. Сделать это позволяет выделение на предприятии центров финансовой ответственности.

Центр финансовой ответственности - структурное подразделение (группа структурных подразделений), осуществляющее определенный набор хозяйственных операций, способное оказывать непосредственное влияние на расходы и/или доходы от этих операций и отвечающее за величину этих доходов и/или расходов.

Система управления через ЦФО предполагает четкую связь между результатами деятельности и ответственностью руководителей подразделений. Для каждого ЦФО устанавливаются целевые и контрольные показатели, которые наиболее полно отражают его финансово-хозяйственную деятельность. Целевые показатели определяют в количественном и стоимостном выражении цели, которые ставит менеджмент компании перед подразделениями на предстоящий период. Например, целевыми показателями могут быть объем выполненных работ, поступившая выручка, прибыль, объем привлеченных инвестиций и т.д. Контрольные (нормативные) показатели применяются, чтобы ограничить ресурсы, используемые подразделением для достижения поставленных целей. Так, в качестве контрольных показателей берутся: расходы на сырье и материалы, электроэнергию, оплату труда и т.п. Эффективность работы ЦФО определяется сравнением нормативных и фактических значений установленных для него показателей. На базе анализа отклонений принимаются соответствующие управленческие решения и строится система мотивации менеджеров (вознаграждение менеджера зависит от результатов работы подразделения). За выполнение показателей и принятие решений по ЦФО менеджеры несут персональную ответственность перед руководством компании.

В результате выделения ЦФО происходит децентрализация управления компанией, то есть ответственность распределяется по уровням управления. Топ-менеджмент компании должен передать часть своих полномочий руководителям среднего звена, которые наряду с обязанностями по достижению поставленных целей получают право на управление ресурсами компании в рамках

установленных им показателей. К примеру, начальник производства отвечает за объем выпущенной продукции, а также за затраты на оплату труда производственных рабочих. При этом он может перераспределять заработную плату между персоналом так, чтобы максимально эффективно мотивировать своих подчиненных к достижению поставленной задачи в рамках лимита. Можно сказать, что управление через ЦФО - это способ наделения структурных подразделений компании хозяйственной самостоятельностью без выделения их в отдельные юридические лица.

Такая организация управления позволяет компании получить ряд преимуществ:

- четко отслеживать движение денежных средств и контролировать доходы и расходы в местах их возникновения;
- оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности компании;
- улучшить оперативность управления бизнесом, так как для принятия решений у менеджера подразделения имеется больше информации о местных условиях;
- повысить ответственность и мотивацию руководителей среднего звена;
- высшее руководство, освободившись от необходимости ежедневных решений частных вопросов, может сосредоточиться на стратегических задачах управления.

При организации управленческого учета в СХПК целесообразно проведение предварительных работ следующего плана:

- модернизация структуры управления с выделением центров финансовой ответственности (ЦФО);
- разработка вариантных технологических маршрутов (последовательности технологических операций, обеспечивающей преобразование вещественных, трудовых, временных, финансовых и информационных факторов производства в потребительную стоимость, востребованную, по данным маркетинговых исследований, на рынке) с обязательной разработкой технологических карт (детальный расчет потребности вышеуказанных факторов на каждую операцию технологического маршрута) по всем вариантам;
- привязка вариантов технологических карт к изменяющимся условиям производства;
- разработка норм и нормативов на базе технологических процессов, входящих в технологические карты;
- разработка технологии ввода и учета оперативной информации на базе ключевых показателей технологических карт (затраты труда, ГСМ, материалы и т.д.)

С учетом вышеизложенного рекомендуется использовать следующую модель организации системы управленческого учета рис.1.

Таким образом комплексная реализация системы управления затратами требует колоссальных усилий со стороны ответственных исполнителей и работников управленческого звена. Безусловно решение вопросов сбора, обра-

ботки, анализа информации и принятия по результатам управленческих решений требует применения средств автоматизации, устранения излишних рутинных операций, исключения дублирования ввода первичной информации. Достижение поставленных задач с помощью электронных таблиц возможно, но весьма трудозатратно и, прежде всего, по причине недостаточной подготовки и необходимости переподготовки исполнителей.

На наш взгляд лучшее решение – использование автоматизированных систем управления базами данных уже предназначенных для автоматизации управленческого учета.

Список использованных источников и литературы:

1. Козаченко А.В. Методы управления затратами- Электр.ресурс - <http://www.elitarium.ru/upravlenie-zatratami-izderzhki-direkt-kosting-standart-kost-nakladnye-rashody-metod-sebestoimost-analiz/>
2. Курманова А.Х. Реализация функций управленческого учета в интегрированной учетной системе сельскохозяйственной организации – Электр.ресурс - <http://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-funktsiy-upravlencheskogo-ucheta-v-integrirovannoy-uchetnoy-sisteme-selskohozyaustvennoy-organizatsii>

*Н. Н. Миронова,*

*д.э.н., профессор, зав кафедрой экономики и управления на предприятии  
Национального института бизнеса*

*Е. Г. Хмельченко*

*соискатель Национального института бизнеса*

## **УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ И ПЛАНИРОВАНИЕМ**

**Аннотация.** Представлен экономически обоснованный механизм управления внутрихозяйственными отношениями с эффективными формами материального стимулирования работников. Определены принципы разработки бизнес-плана СПХК и его структурных разделов.

**Ключевые слова:** организационно – экономические отношения, управление, планирование, хозяйственный расчет, мотивация труда.

За годы аграрной реформы ни одна из проблем по использованию новых методов управления не вызывает такой дискуссии как вопросы, связанные с управлением экономических отношений и планированием.

При общей негативной тенденции аграрного сектора России, в СХПХ "Племзавод Майский" благодаря более рациональной организации управления произошел рост производства. В хозяйстве в течение многих лет действует оправдавшая себя цеховая организационно-производственная структура, состоящая из следующих цехов: растениеводства, садоводства, животноводства, ме-

ханизации, энергетики, строительства и коммерческой службы. Каждый цех объединяет специализированные подразделения с определенной технологией.

Сложившаяся форма производственной структуры, как объект, является основой управления организационно-экономическими отношениями, в которой отражена система соподчинения руководителей подразделений и служб, достаточно полно определены функции работников.

Практика показывает, что идея формирования экономических отношений без организации хозяйственного расчета с использованием его принципов сама по себе не обладает в полной мере влиянием на коллективы и исполнителей. Экономический механизм находится в органической связи с организационными отношениями. От управленческих работников требуется организация, кооперация, контроль и решение вопросов, чтобы создать необходимые условия для активного действия экономически обоснованных механизмами отношений с эффективными формами материального стимулирования работников.

Организационно - распорядительные методы управления являются важнейшим элементом в системе экономических отношений. Вопрос в том, как правильно сочетать эти методы, как обеспечить их рациональное применение?

В основу экономических методов управления в кооперативе положены стимулирующие интересы, прежде всего, через использование таких рычагов, как планирование и материальное стимулирование. Организационно-распорядительные методы используются при: разработке организационно-производственной структуры, ведении управленческого учета, определении функций подразделений и должностных лиц, издании распоряжений, приказов, определении системы координации между подразделениями и службами, организации и проведения совещаний.

В целом организация внутрихозяйственного расчета в СПХК предусматривает:

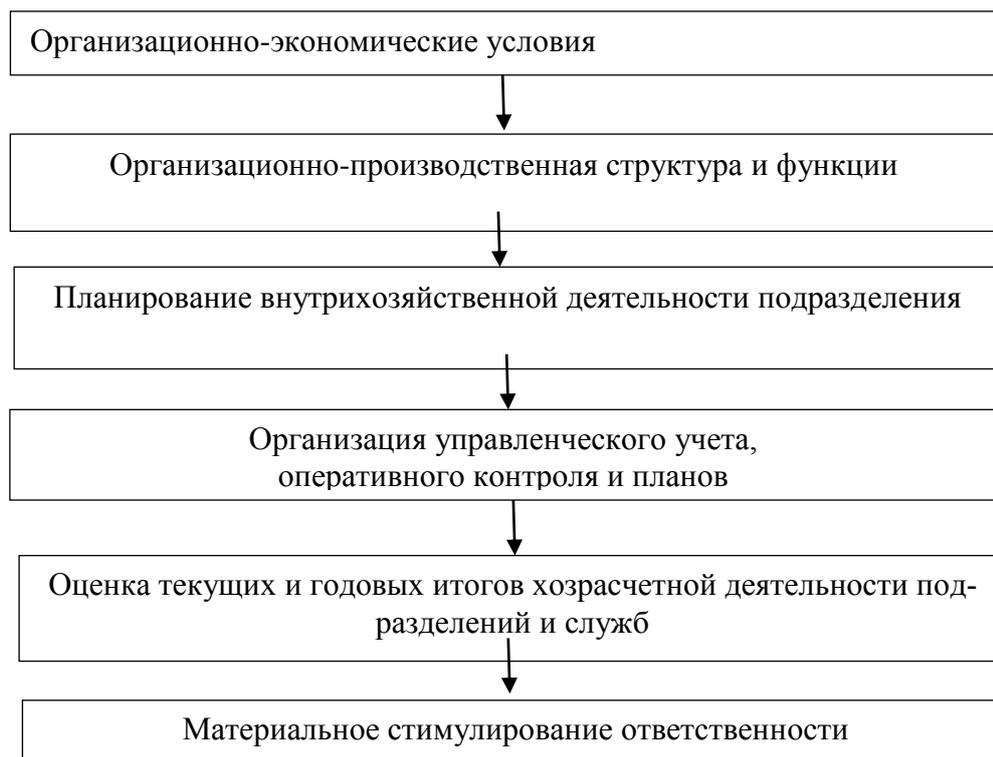
- оптимизацию организационно-производственной структуры с учетом рациональных объемов функций;

- обеспечение планирование внутрихозяйственной деятельности подразделений;

- организацию управленческого учета, оперативный контроль и анализ выполнения хозрасчетных заданий;

- оценку текущих и годовых итогов хозрасчетной деятельности подразделений и служб;

- материальное стимулирование и ответственность за результаты труда работников предприятия (рис.1).



*Рис. 1* Элементы организационно–экономических отношений системы внутрихозяйственного расчета

Разработано Положение о распределении прибыли, предусматривающее:

- формирование средств за счет выручки от реализации продукции, работ и услуг, средств, полученных от продажи и другой коммерческой деятельности;
- прибыль образуется от выручки за минусом издержек производства в соответствии с действующим законодательством, правилами бухгалтерского учета и налогообложения с отражением в балансе кооператива;
- из прибыли в первую очередь выплачиваются и другие платежи в бюджет;

Чистая прибыль остается в полном распоряжении предприятия. Порядок ее распределения определяется общим собранием членов кооператива в финансовом плане кооператива и направляется следующим образом:

- на пополнение резервного фонда, который должен быть не менее 10% паевого фонда. Средства фонда направляются на удовлетворение требований кредиторов при ликвидации кооператива и покрытия от пожара, стихийных бедствий;

- в фонд накопления для целей обновления производства. За счет фонда накопления предприятие ведет приобретение, строительство и реконструкцию основных средств, сверх сумм начисленной амортизации. Из фонда накопления при увеличении балансовой стоимости основных средств создается приростной фонд паевых взносов. Приростная часть пая распределяется на работающих членов кооператива один раз в год пропорционально заработной платы;

-на выкуп паевых взносов направляется до 5% распределительной прибыли с учетом финансового положения кооператива.

Основная прибыль направляется:

-на выплату дивидендов до 30%. Дивиденды начисляются на дополнительные паи и паи ассоциированных членов кооператива пропорционально размеру пая. Выплата дивидендов производится пропорционально размеру пая по окончании финансового года не ранее 3 и 4 кварталов;

-на кооперативные выплаты не менее 70%. Кооперативные выплаты начисляются на обязательный пай и распределяются пропорционально начисленной заработной плате за год. До 80% выплат может быть направлено по решению общего собрания на пополнение паевых взносов членов кооператива;

-в фонд материального поощрения работников и социального развития предприятия для выдачи материальной помощи, страхования жизни работающих, удешевления питания, содержания столовой и профилактория, поощрения юбиляров, приобретения санаторных и оздоровительных путевок членам кооператива и их детям, на покрытие убытков ЖКХ, на прочие цели

Ключевое значение при управлении экономическими и технологическими процессами имеют четкая организация планирования производства и затрат на основе технологических карт и норм труда, организация технологических процессов, контроль и регулирование.

Вместе с тем, как показывает анализ в кооперативе необходимо дальнейшее совершенствование системы управления, особенно в части планирования, учета и контроля, материального стимулирования работников за конечные результаты труда.

В системе экономических отношений главное место занимает планирование, которое наиболее полно воплощает в себе организующее начало всего процесса управления предприятием. Планирование – ведущая и направляющая функция управления, исходный пункт и база успешной деятельности хозяйства. Бизнес – план СПХК с увязкой с планами производственных подразделений – основа деятельности всей системы управления.

Ключевой базой планирования – охват как производственных, так и непроизводственных структур. Планирование определяет задачи и пути решения социально-экономических проблем кооператива.

С переходом экономики сельского хозяйства страны на рыночные отношения в кооперативе не отказались от разработки планов (как это произошло на федеральном и региональном уровнях). Более того, усилили их не только на хозяйственном, но и на внутрипроизводственном уровне.

В хозяйстве используются следующие основные принципы планирования: установление рациональных пропорций развития отраслей и подразделений; использование нормативов и технологических карт; сбалансированность плановых показателей; формирование денежных фондов стимулирования труда; эффективность производства и реализации продукции (рис.2).

Основными исходными составляющими для планирования являются:

-экономическая обоснованность разработки планов с учетом использования нормативов и технологических карт, основанных на достижениях науки и передовой практики;

- реальность выполнения планов и заданий с учетом качества материально-технических ресурсов;

-выделение ведущего звена в планировании ресурсов;

-единство и непрерывность планирования, сочетания перспективных, годовых и оперативных планов и заданий;

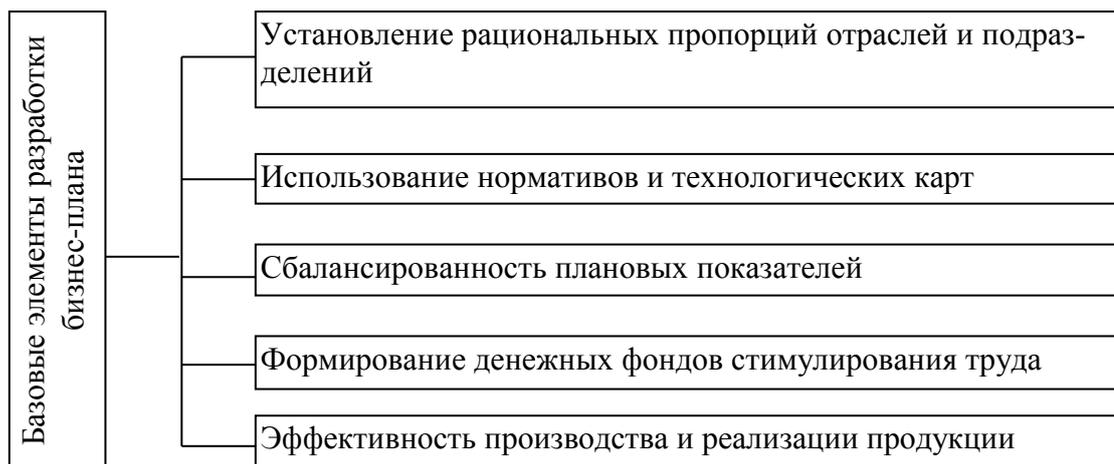


Рис. 2 Принципы разработки бизнес-плана СПХК и его структурных разделов

-пропорциональность и сбалансированность в планировании между отраслями, особенно между растениеводством и животноводством, материально-техническими и трудовыми ресурсами;

-гибкость и оперативность внесения изменений в процесс осуществления планов и заданий, вследствие погодных, экономических и других факторов, воздействующих на организацию производства.

Логика планирования включает: исследование спроса на продукции на рынке с учетом цен на ее качество; определение объема производства продукции (работ и услуг) по срокам; установление нормативов производственных затрат на основе технологических карт; определение лимита расхода материально-технических ресурсов; планирование цен на производимую продукцию и материальные ресурсы; определение расценок за работы и услуги; расчеты реализации продукции с установлением рентабельности

В практике большинства сельскохозяйственных предприятий планирование ведется от достигнутого уровня. В СХПК «Племзавод Майский» эта практика сочетается с новым механизмом определения нормативов на основе технологических карт с использованием норм выработки, расценок по видам работ, процессов и операций, сдельно-премиальной и аккордно-премиальной систем оплаты труда.

### Список использованных источников и литературы:

1. Горин В.Я. Управление агропромышленным производством (теория и практика). Белгород: Крестьянское дело, 2000.
2. Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики). Москва: НИБ, 2006.
3. Шутьков А.А. Организация нормирования и оплаты труда. Москва: НИБ, 2010.

*Т. Д. Кравченко*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С. В. Музалев*

## **АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА**

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остается нерешенной на протяжении длительного периода времени. Главной из причин на пути кредитования до сих пор остается то, что российский малый бизнес и банки пока с трудом находят общий язык.

Сегодня заметно явное разделение традиционного мира финансов и альтернативных вариантов привлечения средств.

Если банковский сектор и альтернативный мир финансов объединятся, то они могут создать новые пакеты финансовых услуг, которые будут способствовать поддержке предпринимательского духа и росту малого и среднего бизнеса, обладая при этом еще и необходимым уровнем прозрачности.

Банкиры на вопрос о возникновении такой ситуации дают в основном два ответа. Прежде всего, для получения кредита деятельность предприятия должна быть более или менее “прозрачной”. В среде малого и среднего бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия. Зачастую “выход из тени” грозит потерей конкурентных преимуществ, по причине того, что конкуренты обеспечат себе более стабильное финансовое положение, продолжая работать по “серым” схемам. Таким образом, низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчётах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени. Это чревато для предприятия значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. Получается замкнутый круг.

По мнению банкиров, вторым фактором, который не позволяет бизнесменам в полной мере воспользоваться кредитом, это их низкая финансовая грамотность. То есть далеко не все предприниматели имеют представление о том, как именно использовать полученные денежные средства.

Одно из самых важных условий для любого банка, без соблюдения которого вероятность получения кредита практически равна нулю, это регистрация предприятия и ведение бизнеса в регионе присутствия банка не менее шести месяцев. Второе условие – это отсутствие просроченной задолженности по кредитам, взятым ранее. Следующее условие — это показатель успешной деятель-

ности предприятия – наличие постоянного дохода. Необходимо отметить, что последний критерий для большинства банков имеет определяющее значение: ведь гарантом возврата кредита является в первую очередь стабильный и приносящий доходы бизнес. Однако низкая легитимность бизнеса также не может служить основанием для “пожизненного” отказа в кредитовании.

Другим обстоятельством, которое может послужить причиной для отказа от кредитования может служить плохая кредитная история. По словам самих банкиров, в последние годы предприятия с плохой историей встречаются всё реже: бизнесмены понимают, что соблюдение платёжной дисциплины – залог того, что он сможет получить кредит в будущем.

Сами бизнесмены приводят несколько другие данные. Согласно статистике, порядка 15 процентов представителей малого и среднего бизнеса не берут кредит по причине высоких процентных ставок. На самом деле привести среднее значение ставки по кредитованию малого и среднего бизнеса достаточно сложно. Всё потому, что в зависимости от вида кредитного инструмента, суммы кредита, периода времени, на который он предоставляется, залогового обеспечения, а также валюты, в которой выдается кредит, процентная ставка может изменяться от 10 до 27 процентов годовых.

Другой причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого и среднего бизнеса, являются требования банка по предоставлению поручителей. И, наконец, порядка четверти всех бизнесменов не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога. Основная причина этого заключается в низкой стоимости активов предприятий малого бизнеса. Существуют и беззалоговые кредитные инструменты, однако сумма кредита в данном случае, как правило, не превышает 500-700 тыс. рублей. Это мало даже для “малого” предприятия, не говоря уже о среднем. Необходимо также отметить, что существует зависимость между получением кредита и видом залога. Чем больше скорость реализации залога, тем больше вероятность получения бизнесменом кредита. В случае если залогом являются, например продовольственные, фармацевтические товары или бытовая химия, срок хранения которых составляет менее полугода, банки выдают кредит неохотно. Это связано с тем, что в случае непогашения кредита, банку сложно будет реализовать залог до истечения срока его годности.

Давайте узнаем, откуда можно взять деньги на открытие и развитие бизнеса.



Рис. 1. Источники финансирования малого и среднего бизнеса

Основные(традиционные) источники финансирования:

### 1. Инвестиции

Инвестиция — это долгосрочное вложение капитала в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы или инновационные проекты. Инвестор — юридическое или физическое лицо, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты.

Инвестиции бывают иностранные, государственные, частные, производственные, интеллектуальные, контролирурующие, неконтролирующие.

С точки зрения направленности действий инвестиции делятся на начальные инвестиции, инвестиции на расширение, реинвестиции, инвестиции на замену основных фондов, инвестиции на диверсификацию.

### 2. Венчурное инвестирование

Венчур — это предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами для осуществления рискованных проектов. Венчур бывает внешний и внутренний.

Внутренний венчур организуется авторами идеи и венчурным предпринимателем. Внешний венчур занимается привлечением средств для проектов через пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов.

### 3. Кредит

Кредиты юридическим лицам сейчас предоставляют большинство банков, есть банки, которые предоставляют кредит без залога. Но процентные ставки

зависят именно от наличия обеспечения и финансовых показателей заемщика. Как правило, кредиты начинающим предпринимателям выдаются государством через специальный фонд, предоставляющий кредиты малому и среднему бизнесу.

#### 4. Лизинг

Это вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами. Лизингодатель обязуется приобрести в собственность определённое лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договор может предусматривать, что выбор продавца и приобретаемого имущества делает лизингодатель. Лизингополучатель может изначально являться собственником имущества. По сути, лизинг — это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа.

#### 5. Франчайзинг

Это аренда товарного знака или коммерческого обозначения. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто её получает). Как правило, в договоре регламентируется сумма отчислений за использование франшизы (она может быть фиксированная, единовременная за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара/работ/услуг.

#### 6. Государственный заказ

Это заказ на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных (муниципальных) бюджетов и внебюджетных источников финансирования.

#### 7. Гранты и субсидии

Грант — безвозмездная субсидия предприятиям, организациям или физическим лицам, выраженная в денежной или натуральной форме. Гранты могут получать некоммерческие и неправительственные организации. На территории России находится большое количество фондов, но многие из них ограничивают свою деятельность конкретным регионом или территорией. Также все фонды делят по тематике деятельности.

Субсидия — это пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое за счет государственного или местного бюджета, а так же специальных фондов юридическим и физическим лицам, местным органам власти, другим государствам.

Прямые субсидии — это прямое финансирование программ, отраслей, предприятий, регионов (например, финансирование фундаментальных научных исследований). Косвенные субсидии — это опосредованная поддержка через инструменты налоговой и денежно-кредитной политики (например, льготное

налогообложение прибыли корпораций, возврат прямых налогов и таможенных пошлин, и так далее).

К новым, еще мало известным источникам можно отнести краудфандинг и бутстрэппинг.

Краудфандинг (Crowdfunding) – с миру по нитке.

Идея этой формы финансирования бизнеса состоит в том, что иногда оказывается легче заинтересовать десятки или даже сотни людей, готовых внести в проект небольшую сумму, нежели одного профессионального инвестора или банк, потенциально способных профинансировать проект самостоятельно.

Финансирование обычно осуществляется при помощи так называемых краудфандинговых платформ, которые представляют собой виртуальное место встречи потенциальных получателей капитала (например, инициаторов проектов, или людей начинающих своё дело в Германии) и потенциальных инвесторов.

В поисках источника финансирования бизнеса получатели капитала регистрируют на краудфандинговой платформе свой проект, указывая необходимую сумму и срок реализации проекта. Если инвесторы проявляют к проекту достаточный интерес и собирается вся необходимая сумма, то инициатор проекта ее получает. Если же необходимая сумма не собирается, то средства возвращаются инвесторам.

Поскольку инвесторы сами заинтересованы в проектах, краудфандинг выступает не только источником финансирования бизнеса, но и одновременно рекламной площадкой. Благодаря этой форме финансирования можно найти потенциальных клиентов даже для ещё не существующих продуктов. Краудфандинг это шанс расширить рамки проекта без существенных сложностей и рисков.

Бутстрэппинг /«затянув пояса»/ как источник финансирования бизнеса

Бутстрэппинг это методика запуска проекта через сознательный отказ от всего, что требует финансирования. Предприниматели, использующие эту модель, не ищут источники финансирования бизнеса, а стараются избежать этих инвестиций вовсе.

Сама стратегия развития при этой модели ориентирована на ограничение бюджета и потребностей в ресурсах. Успех применения бутстрэппинга зависит от бережливости, умения использовать аутсорсинг, мастерства в управлении и мотивации персонала.

В частности, если вы не намерены искать источники финансирования, то хорошей основой для снижения издержек может быть размещение проекта в так называемых инкубаторах и акселераторах.

В обоих случаях речь идет об организациях, которые создают для перспективных проектов льготные условия. Помимо сниженной арендной платы, предприятия размещаемые в инкубаторах и акселераторах получают доступ к инфраструктуре, консультационную поддержку специалистов и многочисленные возможности кооперации с такими же стартапами. Вышеназванные альтер-

нативы кредитного финансирования не исключают друг-друга и могут использоваться одновременно.

Обобщая всё сказанное выше, можно сказать, что малый или средний бизнес, который имеет наиболее высокие шансы получить необходимый ему кредит в требуемом размере – это предприятие, оперирующее на рынке данного региона не менее полугода, приносящее своим владельцам стабильную прибыль, а также имеющее чёткие перспективы развития. Если же говорить, в общем, о кредитовании малого и среднего бизнеса в нашей стране, то, несмотря на рост данного сегмента рынка кредитных услуг в последние несколько лет, ему необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Среди них совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объёмы кредитования малого и среднего бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объёмы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет.

#### Список литературы и использованных источников

1. Алексеева Н. А. Журнал " Экономика образования ", Выпуск 2013. №3.
2. [Электронный ресурс]:-Режим доступа: URL: <http://www.vaisband.com/>
3. [Электронный ресурс]:-Режим доступа: URL: <http://a-economist.narod.ru>
4. [Электронный ресурс]:-Режим доступа: URL: <http://www.banki.ru/>
5. [Электронный ресурс]:-Режим доступа: URL: <http://www.bibliotekar.ru/>

*Ю, А. Попова*

*В. С. Майников*

*Национальный институт бизнеса*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент С. В. Музалев*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**Аннотация.** Во всем мире лизинг является одним из самых прогрессивных методов финансирования производства, способным предоставить современным предприятиям доступ к передовой технике. Одним из факторов, которые препятствуют экономическому росту, является изношенность основных фондов российских организаций. Процесс их обновления финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается нехваткой доступного заемного капитала. Лизинг как механизм альтернативного финансирования может сыграть важную роль в выполнении таких стратегических задач российской экономикой как уход от сырьевой модели хозяйст

ния, переоснащение производственных мощностей и насыщения рынка высококачественными товарами.

**Ключевые слова:** лизинг; модернизация экономики; российский лизинговый рынок.

Во многих странах, одним из самых прогрессивных методов финансирования предприятий является финансовая аренда или лизинг. Благодаря лизингу можно обеспечить приток финансирования в производственный сектор, увеличить внутреннее производство. В настоящее время главной задачей российской экономики является уход от сырьевой модели и повышение эффективности производства. Поэтому существует необходимость развития лизинга.

Необходимость и значимость лизинговых сделок в России связана с тем, что около половины всего оборудования в России изношено как физически, так и морально. Согласно Росстата на начало 2016 года степень износа основных фондов в Российской Федерации составляет 47.7%.<sup>1</sup>

Высокая стоимость кредитных ресурсов затрудняет обновление основных фондов, а лизинг как форма аренды является доступным для предприятий способом замены устаревшего оборудования. При этом сроки предлагаемых банками кредитных средств значительно меньше требующихся субъектам экономики. Альтернативной лизингу формой финансирования расширения и обновления основных фондов могло бы стать банковское залоговое кредитование. Однако, данная финансовая услуга не получила широкого распространения, в том числе из-за наличия проблем в российском залоговом законодательстве и общей нехватки в банковской системе долгосрочных ресурсов. В этих условиях лизинг стал главным инструментом модернизации, а также восполнил пробел не предоставляемого банками среднесрочного и долгосрочного финансирования (3-7 лет).

Доля лизинга в объеме инвестиций в основной капитал в странах с развитой экономикой составляет около 20-30%, в нашей стране - менее 15%. Закрепляя за лизингом определенные льготы, государство стимулирует инвестиционную активность в сфере модернизации средств производства.

Ускорение обновления техники и технологий производства при широком использовании лизинга повышает производительность труда, уменьшает ресурсоемкость, капиталоемкость, увеличивает качество производимой продукции, ускоряет оборачиваемость капитала, что ведет к повышению эффективности национальной экономики.

В настоящее время на российском рынке лизинговых услуг работает большое количество лизинговых компаний, растет количество лизинговых операций, что подтверждает объем нового бизнеса (стоимости имущества).

Несмотря на то, что за январь-сентябрь 2015 года сократился на четверть, до 385 млрд рублей. Без гос. субсидирования авто- и авиа лизинга сжатие нового бизнеса составило бы около 40%. Сокращение лизинговых сделок и рост

---

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики (Росстат)  
[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#)

проблемных активов привели к снижению рентабельности лизингодателей, что вынудило ряд компаний провести значительную оптимизацию расходов. Согласно данным исследования рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА), совместно с Объединенной Лизинговой Ассоциацией объем нового бизнеса за январь-сентябрь 2016 года составил около 450 млрд руб. (+17% по сравнению с 9 мес. 2015г.). Основным драйвером для рынка стали розничные сделки, объем которых вырос на 29%, а точкой поддержки – авиа сделки госкомпаний. Постепенная стабилизация в экономике привела к частичному восстановлению лизингового рынка, однако существенный прирост рынка так же связан с эффектом низкой базы прошлого года.

В южных регионах наиболее устойчивые сегменты рынка — авто лизинг и лизинг сельхозтехники. Для АПК устойчивость лизинга имеет особое значение. «Для сельского товаропроизводителя лизинг одновременно решает две важные проблемы — приобретение техники и ее финансирование. В результате обеспечивается конкурентоспособность крестьянских (фермерских) хозяйств и других сельскохозяйственных предприятий в рыночных условиях»<sup>1</sup>. Также растет внимание лизингодателей к клиентам из сектора малого и среднего бизнеса (МСБ). Можно сделать вывод, что лизинг в РФ адаптировался к неблагоприятной ситуации.

Однако продолжается сокращение числа игроков на рынке. Многие небольшие лизинговые операторы, в силу объективно ограниченного «запаса прочности», вынуждены были либо уйти с рынка, либо ограничиться работой с клиентами-партнерами. Таким образом, на рынке остаются крупные надежные игроки, в общем объеме растет доля компаний с гос. участием. Так, в тройке лидеров «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг» (Таблица 1). В числе их сильных сторон — доступ к средствам материнских банков, а также возможность наращивать объемы нового бизнеса за счет участия в тендерах и государственных и муниципальных закупках.

Таблица 1<sup>2</sup>

#### Рейтинг лизинговых компаний России

№	Название	Объему лизингового портфеля на 1 октября 2016 года, млн рублей
1	ВЭБ-лизинг	601 083,1
2	ВТБ Лизинг	394 041,5
3	Сбербанк Лизинг	333 648,8
4	ТрансФин-М	270 881,4
5	Государственная Транспортная Лизинговая Компания	244 915,9

<sup>1</sup> Богомолов А.Ю., Горемыкин В.А., Финансовый менеджмент, статья « Особенности лизинговых отношений в агропромышленном комплексе» <http://www.finman.ru/articles/2001/5/567.html>

<sup>2</sup> Информационный портал Банки.ру <http://www.banki.ru/products/leasing/companies/>

Вместе с тем отрасль еще не оправилась от дефолта крупных клиентов, что привлекло внимание регулятора и запустило процесс реформирования рынка. Поэтому ключевым испытанием для лизингодателей в ближайшие годы станет адаптация к регулятивным новациям. Еще одним вызовом останется слабая инвестиционная активность бизнеса, которая ограничит прирост рынка в 2017 году в пределах 10–20%, согласно прогнозу RAEX (Эксперт РА).

С 2017 года лизинговые компании получают статус некредитных финансовых организаций (НФО), а контроль за рынком финансового лизинга будут осуществлять саморегулируемые организации (СРО). В ходе реформы предполагается сформировать полноценную нормативно-правовую основу деятельности лизингодателей, обеспечить защиту их имущественных интересов, повысить прозрачность лизинговой деятельности за счет применения международных стандартов финансового учета и отчетности, а также внедрить на этом рынке общие стандарты, которые приведут к частичной унификации лизинговой деятельности и позволят минимизировать риски. Таким образом, в ближайшее время рынок лизинга ожидает реформа, которая изменит его структуру и регулирование. Конечная цель – формирование благоприятной бизнес-среды, способствующей инвестициям и экономическому росту.

Можно сделать вывод, что лизинг в России имеет большие перспективы, его нужно использовать как мощный стимул для технического перевооружения производства, структурной перестройки российской экономики, расширения производственных мощностей, насыщения рынка высококачественными товарами.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» - URL:<http://raexpert.ru/>
2. Козлов К.В., Бутина О.П. Тенденции и перспективы развития лизинга в России и его страхования // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» - URL:<https://www.scienceforum.ru/2017/2268/26649>
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) - URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#)
4. Особенности лизинговых отношений в агропромышленном комплексе [Текст] / Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. // Финансовый менеджмент. - 2001. - №5. - С.40-52. - URL:<http://www.finman.ru/articles/2001/5/567.html>
5. РИА Новости – URL:<https://ria.ru/economy/20161226/1484669989.html>
6. Информационный портал Банки.ру - URL:<http://www.banki.ru/products/leasing/companies/>

*К. С. Бодрова*  
*Национальный институт бизнеса*  
*(направление «Экономика»);*  
*Научный руководитель - д.э.н., профессор, К. Ю. Решетов*

## **СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** Данное исследование посвящено сравнительному анализу методов оценки несостоятельности (банкротства) предприятий. В работе проведено сравнение моделей диагностирования несостоятельности организаций (как отечественных, так и иностранных), а также представлены преимущества и недостатки каждой из этих моделей. Особенностью данного исследования является рассмотрение возможности наступления несостоятельности (банкротства) конкретного предприятия. В заключении работы были сделаны выводы о неидеальности иностранных моделей определения несостоятельности и необходимости разработки собственных дискриминантных функций с учетом специфики отечественной экономики.

**Ключевые слова:** несостоятельность, банкротство, прогноз, кредитоспособность, платежеспособность, баланс, активы, пассивы, группировка активов и пассивов, экономический анализ, финансовый анализ, коэффициент, метод, методика, модель, абсолютные показатели, относительные показатели, предприятие, организация.

Актуальность предлагаемой темы обусловлена тем, что для предприятия одной из весьма важных целей оценки финансового состояния считается возможность не допустить ее банкротства. В связи с этим высшее руководство организаций, менеджеры разных уровней должны знать основные процедуры диагностики банкротства и уметь определять финансовое состояние не только своей организации, но и организаций-партнеров. При этом важно проводить и антикризисную диагностику организации с целью избежания возможного банкротства.

Понятие банкротство и критерии, по которым организацию можно отнести к банкротам, прописаны в законодательстве. Несостоятельность (банкротство) организаций регламентируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 27 октября 2002 г. № 127-ФЗ и Гражданским кодексом РФ.

«Несостоятельность (банкротство) — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [4]. Организация считается неспособной выполнить требования кредиторов, если не осуществлены ею обяза-

тельства или обязанности в течение трех месяцев, начиная с момента даты их исполнения. Состав и размер по обязательным платежам обязательств и обязанностей определяются с момента получения арбитражным судом заявления о признании предприятия несостоятельным.

В совокупность денежных обязательств включаются:

- задолженность за оказанные услуги, переданные товары, выполненные работы;
- суммы займа с процентами, которые подлежат уплате со стороны должника.

Не включаются обязанности:

- перед учредителями неплательщика, которые выходят из таких отношений;
- перед гражданами за нанесение ущерба жизни и состоянию здоровья;
- пени за несоблюдение или же ненадлежащее выполнение денежных обязательств;
- по выплатам авторского вознаграждения.

Дело о банкротстве арбитражный суд возбуждает только тогда, когда взыскание к неплательщику-юридическому лицу в целом составляют не менее 300 тысяч рублей, к физическому лицу – когда эти требования составляют не менее 500 тысяч рублей [4].

Следует сказать, что важным подходом к прогнозированию наступления банкротства является антикризисное финансовое управление. Антикризисное управление заключается в диагностировании несостоятельности предприятия, где с помощью осуществления финансового анализа выявляются слабые стороны предприятия, приводящие к возможности банкротства. Также антикризисное управление состоит из разработки мер, которые обеспечивают предприятию выход из кризисного состояния.

Для оценки предстоящей угрозы несостоятельности организации мировая практика предлагает большой набор методик, моделей, чтобы оценить вероятность наступления банкротства. Отметим, что они в первую очередь направлены на производственные предприятия реального сектора экономики.

Основные методы диагностирования банкротства в обобщенном виде представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Модели диагностирования несостоятельности предприятия**

<b>№ п/п</b>	<b>Название модели и формула расчета</b>	<b>Используемые показатели</b>
1	Двухфакторная математическая модель Эдварда Альтмана $X = -0,3877 - 1,0736 K_{тл} + 0,0579 У_{взс}$	$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности; $У_{взс}$ – удельный вес заемных средств в пассивах
2	Пятифакторная модель Эдварда Альтмана	$X_1$ = чистый оборотный капитал / актив; $X_2$ = нераспределенная прибыль / ва-

	$Z=0,717X_1+0,847X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5$	люта баланса; X3 = прибыль до налогообложения / валюта баланса; X4 = уставный капитал / совокупные обязательства; X5 = выручка / валюта баланса
3	Модель Фулмера $H=5,528X_1+0,212X_2+0,073X_3+1,27X_4-0,12X_5+2,335X_6+0,575X_7+ +1,083X_8-6,075$	X1 = нераспределенная прибыль / валюта баланса; X2 = выручка / валюта баланса; X3 = прибыль до налогообложения / собственный капитал; X4 = чистая прибыль / совокупные обязательства; X5 = долгосрочные обязательства / валюта баланса; X6 = краткосрочные обязательства / валюта баланса; X7 = log (материальные активы); X8 = оборотный капитал/совокупные обязательства; X9 = log (прибыль до налогообложения / проценты к уплате)
4	Модель У. Бивера	Коэффициент Бивера ((чистая прибыль + амортизация) / заемные средства); рентабельность активов; удельный вес заемных средств в пассивах; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах
5	Модель платежеспособности Спрингейта $Z=1,03X_1+3,07X_2+0,66X_3+0,4X_4$	X1 = оборотные средства / валюта баланса; X2 = прибыль до нал.-я / валюта баланса; X3 = прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства; X4 = выручка / валюта баланса
6	Модель Таффлера $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$	X1 – прибыль до уплаты налога / текущие обязательства; X2 – текущие активы / общая сумма обязательств; X3 – текущие обязательства / общая сумма активов; X4 – выручка / сумма активов
7	Модель О.П. Зайцевой $K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4+ 0,1X_5 + 0,1X_6$	X1 = Куп – коэффициент убыточности предприятия; X2 = Кз – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности; X3 = Кс – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов; X4 = Кур – убыточность реализации продукции; X5 = Кфл – коэффициент финансового левериджа (финансового риска); X6 = Кзаг – коэффициент загрузки активов

8	<p>Модель Ковалева В.В.  <math>N = 25R1 + 25R2 + 20R3 + 20R4 + 10R5</math></p>	<p>N1 – коэффициент оборачиваемости запасов: выручка от реализации/средняя стоимость запасов; N2 – коэффициент текущей ликвидности: оборотные активы / краткосрочные обязательства; N3 – коэффициент структуры капитала: собственный капитал / заемные средства; N4 – коэффициент рентабельности: прибыль до налогообложения / сумма активов; N5 – коэффициент эффективности</p>
9	<p>Модель Сайфуллина-Кадыкова  <math>R = 2K1 + 0,1K2 + 0,08K3 + 0,45K4 + K5</math></p>	<p>K1 = собственные оборотные средства / собственный капитал; K2 = оборотные средства / краткосрочные обязательства; K3 = выручка / сред. величина активов; K4 = прибыль от продажи / выручка от продажи; K5 = чистая прибыль / сред. величина собственного капитала</p>
10	<p>Модель Иркутской государственной экономической академии  <math>R = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4</math></p>	<p>K1 – коэффициент эффективности использования активов предприятия: собственный оборотный капитал / сумма активов;  K2 – коэффициент рентабельности: чистая прибыль / собственный капитал;  K3 – коэффициент оборачиваемости активов: выручка от реализации / средняя величина активов;  K4 – норма прибыли: чистая прибыль / затраты.</p>

В результате применения каждой из моделей появился целый ряд недостатков, которые важно учитывать и понимать, что использование одной модели, как правило, приводит к неточным результатам (см. табл. 2). Для того чтобы верно сделать выводы и предпринять те или иные решения, следует использовать сочетания хотя бы нескольких методик, моделей.

Таблица 2

**Сравнительная характеристика моделей оценки  
банкротства предприятий**

№ п/п	Модель оценки банкротства	Преимущества модели	Недостатки модели
1	Двухфакторная математическая модель Эдварда	Методика достаточно проста и наглядна, расчет всего двух показателей. Применимость при осуществлении внешне-	Модель не учитывает региональную и отраслевую специфику субъектов экономики. Также в ней не задействованы коэффициенты,

	Альтмана	го финансового анализа предприятия.	которые бы отражали эффективность используемых ресурсов, рыночную и деловую активность организации.
2	Пятифакторная модель Эдварда Альтмана	Модель учитывает ряд важных показателей, отражающих разные стороны деятельности предприятия, к тому же позволяет динамично диагностировать изменения финансового состояния организации.	Применимость модели лишь на крупных предприятиях, размещающих свои акции на фондовом рынке. Сложность расчета в российских условиях показателя X4, т.к. отсутствует адекватная оценка акционерного капитала, поскольку сделка торгов по акциям отражает не нормальный инвестиционный процесс, а переход контроля над организацией.
3	Модель Фуллера	В модели используются качестве переменных девять финансовых показателей. При расчете логарифмов данный метод учитывает размер фирм. Возможность динамично диагностировать финансовую устойчивость предприятия.	Методика имеет неточности. Среди обследованных обанкротившихся организаций 56,2% были признаны с хорошей оценкой финансового состояния, лишь 18,7% получили оценку предприятия-банкрота. Присутствуют технические сложности при проведении расчета.
4	Методика У. Бивера	Объем требуемой информации в модели мал, включает пять коэффициентов, которые обеспечивают простоту проведения расчета. Используемые показатели позволяют в полной мере осуществить оценку финансового состояния предприятия.	Модель имеет неточность прогноза несостоятельности предприятий (45%) по временному интервалу – один год.
5	Модель Спрингейта	В основу модели заложены четыре финансовых показателя. Точность неплатежеспособности определяется на год вперед, что говорит о хорошем уровне надежности прогнозирования.	Модель не учитывает региональной и отраслевой дифференциации Z-показателя. Переменные весьма высоко разнятся между собой.
6	Модель Таффлера	Данная методика проста в расчетах, в основу заложены четыре показателя, всесторонне дающую точную картину финансовой устойчивости предприятия.	Модель применима только для крупных организаций, размещающих акции на открытом рынке. Полученные результаты прогнозов имеют большие погрешности, так как достижение критического уровня Z-показателя считается невозможным.
7	Модель О.П.Зайцевой	В основу модели заложено шесть финансовых коэффициентов с нормативными	Модель плохо описывает технику расчета показателей. К тому же определение весовых коэффици-

		значениями. Позволяет весьма точно и быстро проводить экспресс-анализ финансовой устойчивости организаций производственного назначения.	ентов в данной методике является не совсем обоснованным, поскольку они определены без учета поправки на относительную величину значений отдельных показателей.
8	Модель В.В.Ковалева	Методика позволяет проводить внешний анализ на основе бухгалтерского баланса. Нормативные значения финансовых показателей распределены по отраслям.	Нормативы финансовых показателей данной модели имеют завышенный порог. При этом если предприятие будет оценено на девятую девять баллов по шкале из ста, то финансовое состояние организации будет считаться неустойчивым.
9	Модель Сайфуллина-Кадыкова	Механизм разработки методики и этапы расчетов имеют хорошее подробное описание. Модель наиболее проста и применима в российских условиях. Может быть модифицирована под особенности конкретной отрасли и организаций разного масштаба.	Имеет среднесрочную перспективу. На практике ее применения во многих случаях R-значение имеет расхождение с теми результатами, которые были получены с помощью других моделей. Следует сказать, что модель Иркутской государственной экономической академии позволяет оценить угрозу несостоятельности предприятия с точностью до 81% за три квартала. При этом доля вероятного прогноза несостоятельности организаций составляет 12%, а доля ошибочного прогноза – 7%.
10	Модель Иркутской государственной экономической академии	Модель проста в использовании, в ней тщательно описаны этапы расчетов всех коэффициентов. Оценка несостоятельности организации при использовании этого метода определяется с точностью – 81% за 3 квартала.	Отсутствует распределение нормативных показателей по отраслевой принадлежности. На практике было выявлено, что, результат значения R расходится с итоговыми данными при использовании других методик. Иркутская модель имеет большие расхождения с Z-счетом Альтмана, средние с методом Таффлера, но близкие результаты с двухфакторной моделью.

Определим возможность наступления несостоятельности организации ПАО «ЛЗОС» за 2015 год на основе таких методик диагностирования банкротства, как:

- модель В.В. Ковалева,
- двухфакторная математическая модель,

- метод «Z-анализ Альтмана».

На практике в России известна модель В.В. Ковалева (внешне имеющая сходство с моделью Ж. Депеняна из Франции). В данной модели в качестве главного индикатора финансовой устойчивости определена комбинация таких коэффициентов, как:

- коэффициент оборачиваемости запасов

$$N_1 = \text{Выручка от реализации} / \text{Средняя стоимость запасов};$$

- коэффициент текущей ликвидности

$$N_2 = \text{Оборотные средства} / \text{Краткосрочные пассивы};$$

- коэффициент структуры капитала (леверидж)

$$N_3 = \text{Собственный капитал} / \text{Заемные средства};$$

- коэффициент рентабельности

$$N_4 = \text{Прибыль отчетного периода} / \text{Итог баланса};$$

- коэффициент эффективности

$$N_5 = \text{Прибыль отчетного периода} / \text{Выручка от реализации}.$$

Формула для оценки финансовой устойчивости организации:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5,$$

где  $R_i$  = Значение показателя для изучаемого предприятия  $N_i$ /Нормативное значение этого показателя.

Показатели данной формулы (25, 25, 20, 20, 10) выступают в качестве удельных весов каждого значения, которые предложили экономисты.

Исходя из данной формулы, рассчитаем показатель финансовой устойчивости для анализируемого предприятия:

$$N_1 = 2\,701\,856 \text{ тыс. руб.} / ((1\,071\,901 \text{ тыс. руб.} + 1\,284\,757 \text{ тыс. руб.})/2) = 2,29$$

$$N_2 = 2\,047\,871 \text{ тыс. руб.} / 1\,700\,617 \text{ тыс. руб.} = 1,20$$

$$N_3 = 1\,137\,739 \text{ тыс. руб.} / (45\,216 \text{ тыс. руб.} + 1\,700\,617 \text{ тыс. руб.}) = 0,65$$

$$N_4 = 147\,368 \text{ тыс. руб.} / 2\,883\,572 \text{ тыс. руб.} = 0,05$$

$$N_5 = 147\,368 \text{ тыс. руб.} / 2\,701\,856 \text{ тыс. руб.} = 0,05;$$

отсюда найдем  $R_i$ :

$$R_1 = 2,29/2,31 = 0,99$$

$$R_2 = 1,20/1,5 = 0,8$$

$$R_3 = 0,65/1 = 0,65$$

$$R_4 = 0,05/0,08 = 0,63$$

$$R_5 = 0,05/0,06 = 0,83.$$

Отсюда, показатель финансовой устойчивости для исследуемой организации ПАО «ЛЗОС» представлен в следующем виде:

$$\begin{aligned} N &= 25*0,99 + 25*0,8 + 20*0,65 + 20*0,63 + 10*0,83 = \\ &= 24,75 + 20 + 13 + 12,6 + 8,3 = 78,65. \end{aligned}$$

Считается, что если  $N$  равен или больше 100, то финансово-хозяйственная деятельность организации считается устойчивой, если же показатель  $N$  меньше 100, деятельность организации имеет отрицательные тенденции. Чем больше отклонение от показателя 100 в меньшую сторону, тем критичней ситуация для исследуемого предприятия и существует вероятность того,

что в скором времени наступят для его деятельности финансовые трудности [15].

Достаточно простой моделью прогнозирования угрозы несостоятельности считается двухфакторная модель, в которой выбираются два финансовых показателя: коэффициент покрытия и отношение заемных средств к активам. Данную модель в России тщательно рассмотрела М.А. Федотова, посоветовав добавить к двухфакторной математической модели показатель рентабельности активов. Преимуществом этой модели является малый объем и простота нужной информации, однако в качестве недостатка можно выделить то, что прогноз наступления угрозы несостоятельности анализируемых организаций имеет определенные неточности. Поэтому экономисты Запада провели расчет и определили оптимальные удельные веса к показателям коэффициента покрытия и отношения заемных средств к активам. Двухфакторная математическая модель имеет следующую формулу [17]:

$$X = -0,3877 - 1,0736 K_{\text{тл}} + 0,0579 K_{\text{з}},$$

где  $K_{\text{тл}}$  – коэффициент текущей ликвидности;  $K_{\text{з}}$  – доля заемных средств организации.

Исходя из данной модели, рассчитаем возможность угрозы несостоятельности ПАО «ЛЗЭС»:

$$X = -0,3877 - 1,0736 * 1,20 + 0,0579 * 1,53 = -0,79.$$

И если показатель  $X$  больше 0,3, то возможность наступления несостоятельности организации очевидна, если  $-0,3 < X < 0,3$ , то вероятность угрозы несостоятельности средняя, если же  $X < -0,3$ , то мала, а показатель  $X$  равный 0, будет говорить о том, что возможность наступления банкротства предполагает 50%.

Как видно из рассчитанных показателей,  $-0,79 < 0,3$ , это значит, что наступление банкротства предприятия наступит с малой долей вероятности.

Самой общеизвестной моделью прогнозирования угрозы несостоятельности является пятифакторная модель Эдварда Альтмана. Данная методика была опубликована профессором в 1968 году, разработка модели строилась на основе множественного дискриминантного анализа (MDA-анализ) благодаря которому были высчитаны веса при коэффициентах. Целью исследуемой модели являлось диверсифицирование изучаемых организаций по двум категориям: к несостоятельным организациям, либо к организациям с финансово-устойчивой динамикой.

Эдвард Альтман при построении своей модели изучил 66 американских фирм, из которых 33 обанкротились с 1946-1965 годов, а также 22 финансово-хозяйственных коэффициента, которые способствовали определению предприятий к категории несостоятельных. Из этих 22 коэффициентов профессор выбрал пять ключевых финансовых коэффициента, на основании которых было создано многофакторное регрессионное уравнение с помощью MDA-анализа. Авторы последующих моделей использовали этот инструментарий Эдварда Альтмана и метод вычисления для разработки своих моделей, методик. Z-анализ Альтмана проводится по следующей модели [18]:

$$z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5,$$

где  $x_1$  - степень ликвидности активов;

$x_2$  - уровень рентабельности активов;

$x_3$  - уровень доходности активов;

$x_4$  – финансовый леверидж;

$x_5$  - оборачиваемость активов.

Вероятность наступления несостоятельности предприятий по модели Эдварда Альтмана оценивается по нижеприведенной шкале (см. табл. 3):

Таблица 3

Шкала уровня угрозы банкротства по модели Альтмана

<b>Значение z</b>	до 1,8	1,81 - 2,70	2,71 - 2,91	3 и выше
<b>Вероятность банкротства</b>	очень высокая	высокая	возможная	очень низкая

Расчет по пятифакторной модели Альтмана для исследуемого предприятия представлен в следующем виде:

$$x_1 = 347\,254 \text{ тыс. руб.} / 2\,883\,572 \text{ тыс. руб.} = 0,12$$

$$x_2 = 117\,368 \text{ тыс. руб.} / 2\,883\,572 \text{ тыс. руб.} = 0,05$$

$$x_3 = 189\,175 \text{ тыс. руб.} / 2\,883\,572 \text{ тыс. руб.} = 0,07$$

$$x_4 = 1\,137\,739 \text{ тыс. руб.} / 1\,745\,833 \text{ тыс. руб.} = 0,65$$

$$x_5 = 2\,701\,856 \text{ тыс. руб.} / 2\,883\,572 \text{ тыс. руб.} = 0,94.$$

По вышеприведенной формуле получим для ПАО «ЛЗСО» следующий результат:

$$z = 1,2 * 0,12 + 1,4 * 0,05 + 3,3 * 0,07 + 0,6 * 0,65 + 0,94 = 1,77.$$

При этом, как показывает шкала, коэффициент  $z$  (1,77) < 1,81, это значит, что предприятие входит в число безусловно-несостоятельных.

Однако следует отметить, что применимость модели Альтмана для экономики России весьма сложна. Это связано [23]:

1. с различием статистической выборки предприятий при формировании модели,
2. с различием в учете отдельных показателей, так как в США и других западных странах используется система бухгалтерской отчетности по стандартам GAAP и МСФО,
3. с различием в балансовой и рыночной стоимости активов,
4. в модели не учитывается влияние инфляции на показатели.

Однако, экономисты из множества стран, которые проверяют на практике модель Эдварда Альтмана, соглашаются с ее универсальностью и надежностью. Усовершенствовав удельные веса при финансовых показателях в модели для своих стран и отраслей, многие эксперты сходятся во мнениях в ее высокой работоспособности и статистической надежности. Для лучшей применимости методики Эдварда Альтмана в Российской Федерации необходимо сделать кор-

ректировку весов при финансово-хозяйственных коэффициентах с учетом специфики рыночной экономики, свойственной нашей стране [24].

Таким образом, в ходе проведенного анализа применения моделей оценки банкротства предприятия, следует отметить, что используемые для оценки деятельности российских предприятий зарубежные модели диагностирования банкротства могут применяться с осторожностью, т.к. рассмотренные методики не учитывают отраслевые особенности сферы деятельности, разные методы отражения инфляционных факторов, разную структуру капитала, различия в законодательной базе и финансовой отчетности отечественных предприятий. В ходе проведенного анализа стало очевидным, что значения финансовых коэффициентов для организаций разных отраслей деятельности могут различаться.

Учитывая все вышеизложенное, стало очевидным, что необходимо разрабатывать собственные дискриминантные функции, которые могли бы учесть специфику отечественной действительности, причем для всех отраслей экономики. Кроме этого, каждый год данные функции необходимо тестировать на новых выборках для того, чтобы уточнить их дискриминантную силу.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 10.03.2017.
2. Официальный сайт компании «Гарант» – <http://www.garant.ru> – по состоянию на 03.03.2017.
3. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. - М., 2013.
4. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127-ФЗ // Российская газета. 02.11.2002. № 209-210.
5. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 12.12.2011. № 50. Ст. 7344.
6. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (вторая часть) от 26.01.1996 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410.
8. Приказ Министерства финансов РФ «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Российская газета. 1998. № 208.
9. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
10. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
11. Приказ Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности» от 02.07.2010 г. № 66н // Финансовая газета. 2010. № 32.
12. Бодрова К.С., Решетов К.Ю. Сравнительная оценка методик анализа ликвидности и платежеспособности организации // Вестник национального бизнеса. 2016. № 27. С. 20-38.
13. Приказ Минфина РФ "Об утверждении положений по бухгалтерскому

учету" от 06.10.2008 № 106н (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 03.11.2008. № 44.

14. Решетов К.Ю. Бухгалтерская финансовая учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.

15. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник. – М.:ИНФА-М, 2014.

16. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.

17. Екимова К.В., Шубина Т.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014.

18. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008.

19. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

20. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. // Собрание законодательства РФ. 2000. №32. ст. 3340.

21. Веселовский М.Я., Федотов А.В., Вилисов В.Я., Меньшикова М.А., Банк С.В. и др. Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности: Коллективная монография / Под ред. М.Я Веселовского, И.В. Кировой. – М., 2017.

22. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

23. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2013.

24. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2014.

25. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4. С. 35-39.

26. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сенин А.С., Сепиашвили Е.Н. и др. Государственные и муниципальные финансы. – М., 2015.

27. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. Инновационная среда как основа обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 290-297.

28. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

29. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.

30. Мысаченко В.И. Структурная перестройка промышленности и конкурентоспособность предприятий / Монография. - М.: Национальный институт

бизнеса, 2007.

31. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. 2012. № 6. С. 206-209.

32. Дудин М.Н., Лясников Н.В. и др. Экономико-математическое моделирование процессов разработки и принятия управленческих решений на предприятиях и в предпринимательских структурах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). С. 924-930.

33. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. и др. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 315-319.

34. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.

35. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2013.

36. Дудин М.Н., Федорова И.Ю. и др. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69-2). С. 358-362.

37. Решетов К.Ю. Инновационные модели технологического развития предпринимательских структур и их применимость к условиям современной России // Бизнес в законе. 2012. № 6. С. 202-205.

38. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент: Учебник. – СПб.: Питер, 2013.

39. Мысаченко В.И., Колегов М.Н. Повышение конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли на основе совершенствования управления затратами / Монография. – М.: Национальный институт бизнеса, 2007.

40. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.

41. Веселовский М.Я., Вилисов В.Я., Банк С.В., Алексахина В.Г. и др. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография / Под ред. М.Я. Веселовского, И.В. Кировой. – М., 2017.

42. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: РИОР, 2014.

43. Решетов К.Ю. Роль инновационных кластеров при обеспечении конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур в условиях ВТО // Российское предпринимательство. 2014. № 20 (266). С. 117-123.

44. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. – М.: ИД Юрайт, 2015.

45. Стоянов Е.А., Стоянова Е.С. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия. - М.: Перспектива, 2015.

*Е. В. Воздвиженская*  
*Национальный институт бизнеса*  
*Научный руководитель – д.э.н., профессор К. Ю. Решетов*

## **ЭВОЛЮЦИЯ И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РОССИИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены исторические аспекты формирования бухгалтерского баланса в России. Проводится анализ развития данной формы бухгалтерской отчетности.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, финансовый учет, бухгалтерия, бухгалтер, бухгалтерский баланс, баланс, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, валюта баланса, раздел баланса, статья баланса, МСФО, международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, активы, пассивы, организация, хозяйствующий субъект.

Как известно, главным источником информации о финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта служит бухгалтерская отчетность, которая основана на обобщении данных бухгалтерского (финансового) учета.

Бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой бухгалтерской отчетности, раскрывающей как имущественное положение экономического субъекта, так и его обязательства и поэтому служит основным источником информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Именно знания экономической сущности, строения и содержания бухгалтерского баланса помогают внутренним пользователям принимать оптимальные управленческие решения, а внешним пользователям – объективно оценивать состояние и результаты деятельности экономического субъекта.

В процессе становления в качестве основного информационного источника для принятия управленческих решений бухгалтерский баланс прошел ряд этапов, на каждом из которых он видоизменялся и совершенствовался, чтобы в полной мере отвечать предъявляемым к нему требованиям.

В России бухгалтерский учет формировался под влиянием западных теорий учета.

Становление современного бухгалтерского учета в Российской Империи началось в 1896 году и было связано с принятием Положения «О государственном промысловом налоге», утвержденном 8 июня 1898 года. В данном нормативном документе императора Николая II отдельные статьи были посвящены бухгалтерской отчетности, порядку ее составления и представления.

Балансы предприятий, которые подлежали публикации, должны были составляться по формам, разработанным и утвержденным Министерством финан-

сов по соглашению с соответствующими ведомствами и государственным контролером.

Однако, единой методологии ведения бухгалтерского учета в период Российской Империи не существовало, не были разработаны и типовые формы отчетности вплоть до 1910 года.

После Октябрьской революции 1917 года все предприятия были национализированы, а главной целью формирования показателей бухгалтерской отчетности стало информирование трудящихся масс о деятельности предприятий, с одной стороны, и предоставление информации для дальнейшего планирования и контроля руководству страны, с другой стороны.

С 1921 года, после перехода страны к новой экономической политике, государство стало принимать активное участие в регулировании всех сторон хозяйственной жизни. При этом предприятиям предоставлялся свободный выбор ведения учета, используя лишь основные принципы двойной записи.

К 1925 году Приказом ВСНХ СССР от 23 января 1925 года № 330 был утвержден состав основных разделов баланса (см. табл. 1).

*Таблица 1*

Бухгалтерский баланс  
в соответствии с Приказом ВСНХ СССР от 23 января 1925 года №330

<b>АКТИВ</b>	<b>ПАССИВ</b>
Имущество	Капиталы
Материалы	Займы и кредиты
Товары и готовые изделия	Прибыль
Денежные средства и ценные бумаги	Кредиторы
Подотчетные суммы	-
Обязательства и документы к получению	-
Убыток	-

Каждый раздел баланса содержал подробное перечисление дополнительных статей. Нестандартным для современного представления информации в балансе являлось расположение статьи «Убытки» в активе, а статьи «Прибыль» - в пассиве.

До 1926 года не существовало единых детальных методических указаний по формированию показателей баланса.

Подробные инструкции по формированию отчетности, которые создавали уполномоченные органы для подведомственных им предприятий, не были обязательны к исполнению предприятиями других ведомств.

Данный пробел в законодательстве был ликвидирован при издании Правил составления балансов и исчисления амортизационных исчислений, утвержденных Советом труда и обороны 28 июля 1926 года.

С этого периода времени начался процесс усложнения и унификации структуры бухгалтерского баланса. Типовая форма бухгалтерского баланса хо-

зяйственного органа, подведомственного ВСНХ, согласно Инструкции ВСНХ СССР «Форма годового отчета и баланса на 1 октября 1929 года» содержала 14 статей в активе баланса и 13 статей в пассиве баланса (см. табл. 2).

Таблица 2

Типовой бухгалтерский баланс 1929 года

<b>АКТИВ</b>	<b>ПАССИВ</b>
Имущество	Капиталы
Запасное оборудование	Фонды
Незаконченный капитальный ремонт	Резервы
Материалы	Бюджетное финансирование
Незаконченные постройки	Долгосрочные кредиты
Незаконченное производство	Банки
Полуфабрикаты	Векселя выданные
Товары	Обязательства по бланконадписательству
Готовые изделия	Кредиторы
Денежные средства	Доходы будущих лет
Ценности и процентные бумаги	Изменение уставного капитала
Паи и акции (других предприятий)	Взаимные расчеты
Нереализованные и неоплаченные паи (собственные)	Результаты
Вклады	-
Баланс	Баланс

Аналогичной детализацией отличался бухгалтерский баланс торговых предприятий, которые были подведомственны Наркомторгу СССР.

На протяжении последующих десяти лет бухгалтерский баланс был достаточно детальным, но малопригодным информационным источником для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий и принятия рациональных управленческих решений по ее оптимизации.

Учитывая вышеизложенные факты, главной целью балансовой реформы 1938 года стало стремление сделать бухгалтерский баланс более информативным именно для проведения анализа финансового состояния предприятия.

В результате внедренных нововведений состав и порядок расположения статей в бухгалтерском балансе принципиально изменился.

Бухгалтерский баланс был очищен от ряда регулирующих статей, а такие активы как основные средства впервые стали отражаться по их реальной остаточной стоимости.

Начиная с 1936 года порядок формирования показателей бухгалтерского баланса, их представления и утверждения регламентировало Положение о бух-

галтерских отчетах и балансах государственных и кооперативных хозяйственных органов и предприятий, действовавшее до 1952 года.

Согласно данному положению общее число показателей бухгалтерского баланса выросло с 250 (согласно форме, утвержденной в 1941 году) до 415 (согласно форме, утвержденной в 1953 году).

Перегруженность бланка бухгалтерского баланса различными аналитическими показателями была очевидна. Процесс формирования баланса был очень длительным и трудоемким.

Для упрощения данной задачи в первой половине 1950-х годов наметилась тенденция к сокращению показателей бухгалтерского баланса и повышению их аналитичности.

На необходимость исключения ненужных и лишних показателей прямо и неоднократно указывалось в директивах советского правительства.

В формах годовой отчетности за 1951 год ЦСУ СССР и Министерство финансов СССР заметно сократили объем показателей бухгалтерского баланса промышленных предприятий.

Во второй половине XX века в связи с реформированием бухгалтерского учета и отчетности в СССР значительно было сокращено количество форм отчетности: с 20 до 5. Претерпело изменение и содержание бухгалтерского баланса.

В бухгалтерский баланс были добавлены такие важнейшие показатели финансового плана как прибыль, ее распределение, внутрисистемное и бюджетное распределение оборотных средств, лимиты банковского кредитования.

В этот же период в состав баланса были вновь возвращены регулирующие статьи, вследствие чего объекты основных средств и малоценных быстроизнашивающихся предметов стали отражаться по первоначальной стоимости.

В СССР преобладала горизонтальная форма построения бухгалтерского баланса, сущность которой заключалась в том, что напротив раздела актива баланса располагался соответствующий раздел пассива баланса.

Например, напротив первого раздела актива баланса располагался первый раздел пассива баланса, что позволяло сравнивать наличие собственных и приравненных к ним оборотных средств.

Напротив второго раздела актива баланса «Оборотные средства» размещался второй раздел пассива баланса «Кредиты банка под нормируемые оборотные средства». Такое расположение показателей в балансе было характерным для того периода времени, так как было развито кредитование «по обороту», которое предполагало выдачу кредита, не превышающего утвержденным обслуживающим банком норматива оборотных средств.

При этом во втором разделе актива баланса нормируемые оборотные средства (основные и вспомогательные материалы, сырье, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов, незавершенное производство и готовая продукция) отражались дважды в бухгалтерском балансе: в фактическом размере и в пределах установленных нормативов. Подраздел пассива

«Кредиты банка» также содержал дополнительные статьи: ссуды под материалы, топливо, сырье, незавершенное производство и готовую продукцию.

Сравнение фактической величины нормируемых оборотных средств и их нормативов, а также полученных банковских кредитов предоставлял информацию для проведения экономического анализа и для контроля за рациональным использованием материальных ресурсов предприятия. Состав баланса неоднократно менялся в тот период времени. В качестве примера можно привести укрупненную форму типового баланса промышленного предприятия образца 1964 года (см. табл. 3).

Таблица 3

Типовой бухгалтерский баланс промышленного предприятия 1964 года

<b>АКТИВ</b>	<b>ПАССИВ</b>
Основные фонды и внеоборотные активы	Источники собственных и приравненных к ним средств
Нормируемые оборотные средства	Кредиты банка под нормируемые товарно-материальные ценности
Денежные средства, расчеты и прочие активы	Разные кредиты банка, расчеты и прочие пассивы
Средства и затраты на капитальное строительство	Источники средств для капитального строительства
Затраты на формирование основного стада	Финансирование затрат на формирование основного стада
Баланс	Баланс

В период перестройки возникла необходимость обновления бухгалтерского учета в стране в целом. В 1990 году Министерство финансов СССР ввело единые формы отчетности для всех предприятий и организаций. В бухгалтерский баланс были введены дополнительные статьи и укрупнена их номенклатура.

С распадом СССР и переходом Российской Федерации на курс рыночной экономики начались значительные преобразования порядка ведения бухгалтерского учета, которые затронули и бухгалтерскую отчетность.

В 1992 году в связи с введением в действие нового Плана счетов бухгалтерского учета бухгалтерский баланс стал формироваться в оценке «нетто»: основные средства предприятий отражались в балансе только по остаточной стоимости без указания величины начисленного износа.

Введение возможности формирования резервов в бухгалтерском учете позволило в большей степени формировать показатели баланса, следуя принципу консерватизма.

Сущность данного принципа состоит в том, что стоимость активов, являющихся источником формирования возможных будущих доходов, лучше недооценить, чем переоценить.

6 марта 1998 года Правительством Российской Федерации была принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Основной целью принятия указанной программы являлось приведение российской системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами.

В 2003 году Министерством финансов РФ был издан и принят Приказ №67н «О формах бухгалтерской отчетности», которым были законодательно утверждены новые формы бухгалтерской отчетности.

Кардинально изменился и бухгалтерский баланс, его объем уменьшился почти в два раза и составил две страницы вместо четырех, что было достигнуто исключением ряда детализирующих показателей к отдельным статьям.

По сравнению с предыдущей формой в содержании и структуре баланса произошли следующие изменения:

1) баланс стал содержать пять разделов вместо шести:

два раздела в активе:

- первый раздел баланса «Внеоборотные активы»;

- второй раздел баланса «Оборотные активы»;

и три раздела в пассиве:

- третий раздел баланса «Капитал и резервы»;

- четвертый раздел баланса «Долгосрочные обязательства»;

- пятый раздел баланса «Краткосрочные обязательства».

2) в первом разделе баланса «Внеоборотные активы» появились новые показатели:

- «Отложенные налоговые активы»;

- «Нематериальные активы»;

3) в третьем разделе баланса «Капитал и резервы» также появился новый показатель «Отложенные налоговые обязательства»;

4) в активе бухгалтерского баланса исчез раздел «Убытки», отрицательные показатели которого стали отражаться в третьем разделе баланса «Капитал и резервы» в скобках;

5) в третьем разделе баланса появился показатель «Собственные акции, выкупленные у акционеров», величина которого уменьшала размер собственного капитала предприятия, а показатели нераспределенной прибыли и непокрытого убытка стали отражаться в единой строке, что логично. При этом величина убытка должна отражаться в скобках и при подсчете итоговой величины по третьему разделу баланса, данная величина подлежит вычитанию;

5) из третьего раздела баланса были исключены следующие строки:

- «Фонд социальной сферы»;

- «Целевое финансирование и поступление».

23 марта 2010 года Министерством финансов России был опубликован проект Приказа о внесении изменений в бланки форм бухгалтерской отчетности организаций.

2 августа 2010 года в Министерстве юстиции РФ был зарегистрирован Приказ Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 года №66н «О формах бухгалтерской отчетности организации», который вступил в силу с годовой отчетности за 2011 год (однако организациям было разрешено применять его при формировании показателей годовой бухгалтерской отчетности за 2010 год).

С вступлением в действие данного Приказа в бухгалтерском балансе произошли следующие изменения:

1) показатели бухгалтерского баланса стали формироваться за три последовательных отчетных периода, а не за два как было ранее.

Данное нововведение позволило пользователям бухгалтерской отчетности сопоставлять информацию о деятельности экономического субъекта за более продолжительный период времени.

Кроме того расчет ряда показателей, используемых для анализа финансового состояния экономического субъекта (например, показателей рентабельности и деловой активности), требует расчета усредненных показателей, для чего опять же нужны цифровые данные за три последовательных отчетных периода.

Таким образом, представление информации в балансе за три последовательных периода должно способствовать росту его информативности для проведения аналитических процедур заинтересованными пользователями;

2) в балансе появилась графа «Пояснения», которая связала показатели баланса с показателями других форм бухгалтерской отчетности;

3) из первого раздела баланса была исключена статья «Незавершенное строительство»;

4) в первом разделе были более детализированы показатели нематериальных активов путем введения статьи «Результаты исследований и разработок»;

5) в третьем разделе баланса из состава добавочного капитала был отдельно выделен показатель «Переоценка внеоборотных активов»;

6) в четвертом разделе баланса появился новый показатель «Резервы под условные обязательства»;

7) из баланса исключена «Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах». Данная информация должна теперь отражаться в других формах бухгалтерской отчетности.

Все новации в бухгалтерском балансе, введенные с принятием в действие Приказа Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 года №66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» направлены на координацию между различными нормативно-правовыми актами российского законодательства и сближением его с международными стандартами финансовой отчетности.

Основной целью международной системы отчетности является удовлетворение запросов различных пользователей, главным образом, - интересов актуальных и потенциальных собственников компаний.

Указанную группу пользователей отчетности, в первую очередь, интересуется изменение имущества компании, рыночная капитализация объектов ее инвестиций, которая больше зависит от показателей чистых активов, чем от бухгалтерской прибыли.

Главное внимание в международных стандартах финансовой отчетности обращено на совершенствование бухгалтерского баланса.

Таким образом, можно подвести итог, что стремясь к мировым достижениям в области бухгалтерского учета, можно выделить четыре основные концепции развития бухгалтерского баланса в России в ближайшие годы:

1) максимальное сближение российских правил составления бухгалтерского баланса для крупных компаний и консолидированной отчетности с МСФО;

2) разработка упрощенных правил формирования баланса для малых и средних предприятий;

3) исключение возможности предоставления в бухгалтерском балансе недостоверных показателей о стоимости имущества и финансовом результате путем ужесточения правил формирования дополнительной пояснительной информации об оценочных показателях, искажающих финансовый результат и стоимость имущества;

4) разработка на основе анализа отечественного и зарубежного опыта внутренних форм отчетности предприятий на базе системы сбалансированных показателей.

Таким образом, анализ эволюции бухгалтерского баланса в России показал, что данная форма отчетности видоизменялась, постоянно стараясь удовлетворять потребности заинтересованных пользователей в информации об имуществе и капитале организации.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 28.12.2016.

2. Официальный сайт компании «Гарант» – <http://www.garant.ru> – по состоянию на 30.12.2016.

3. Решетов К.Ю. Бухгалтерская финансовая учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.

4. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.

5. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.

6. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерский отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.

7. Воздвиженская Е.В., Решетов К.Ю. К вопросу об аудиторской проверке бухгалтерского баланса как основной формы бухгалтерской отчетности // Вестник национального института бизнеса. 2016. № 27. С. 43-51.

8. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. № 278.

9. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

10. Приказ Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010г. № 66н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2010. № 35.
11. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (вторая часть) от 26.01.1996 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410.
13. Карельская С.Н. Эволюция бухгалтерского баланса / С.Н. Карельская. - М.: Финансы и статистика, 2013.
14. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
15. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. // Собрание законодательства РФ. 2000. №32. ст. 3340.
16. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
17. Ильин А. И. Налоги и налогообложение. – М., 2015.
18. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
19. Гришина А.К., Карасева И.А. Эволюция формы бухгалтерского баланса в российской системе учета и отчетности // Молодой ученый. 2014. №21/2. С. 18-20.
20. Казанцева Н.А. Эволюция и развитие бухгалтерского баланса в России // Мир современной науки. 2013. №2.
21. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.
22. Новое в отчетности // Главбух. 2012. №1. С. 23-55.
23. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
24. Суворов А. Бухгалтерский баланс // Аудит и налогообложение. 2013. № 5. С. 29-33.
25. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
26. Новодворский В.Д. Бухгалтерская отчетность организации: учеб. пособие. – М.: Бухгалтерский учет, 2013.
27. Шогенцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.
28. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
29. Шилова Л.Ф. Методологические основы развития балансоведения в России. – М., 2014.
30. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
31. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009.
32. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации //

Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4. С. 35-39.

33. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

34. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. - 2008.- Т. 6. - №2.- С. 28-32.

35. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.

36. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Решетов К.Ю. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 315-319.

37. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.

38. Рожнова О.В. Трансформация финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2015. №2.

39. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69-2). С. 358-362.

40. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2.

41. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития банковского сектора в условиях реализации денежно-кредитной и макропруденциальной политики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 199-204.

42. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности – М.: Инфра-М, 2008.

*Е. Е. Волкова*  
*Национальный институт бизнеса*  
*(направление «Экономика»,*  
*профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»);*  
*Научный руководитель – д.э.н., профессор К. Ю. Решетов*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ**

**Аннотация.** В рамках данного исследования представлены некоторые нормативно-правовые аспекты организации и ведения бухгалтерского учета операций с материально-производственными запасами. В результате проведенной оценки системы учета МПЗ даны рекомендации по совершенствованию данного участка бухгалтерии.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, бухгалтерия, бухгалтер, материально-производственные запасы, товарно-материальные ценности, материалы, сырье, готовая продукция, товары, запасы, учетные документы, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, организация, предприятие.

Осуществление хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений требует обеспечения хозяйствующими субъектами сохранности материально-производственных запасов, а также правильности их приемки, хранения и отпуска. Эффективное управление производственными запасами приобретает серьезное значение как в производственной сфере, так и в области торговли и оказания услуг, особенно на предприятиях, где сосредотачиваются большие потоки материальных ценностей. Запасы являются одним из основных качественных показателей деятельности предприятий и их структурных подразделений и важнейшим показателем экономической эффективности производства. Корректность и оптимизация ведения бухгалтерского учета и документального оформления операций с материально-производственными запасами напрямую влияет на финансовые результаты, темпы расширения производства и уровень финансового состояния хозяйствующих субъектов. В то же время отсутствие точного и достоверного учета операций по движению товарно-материальных ценностей приводит к возникновению ошибок, оказывающих негативное влияние на уровень прибыли и рентабельности предприятия, нарушению ритмичности работы, простоям, возникновению дополнительных трудовых затрат, снижению качества выпускаемой продукции, оказываемых услуг и выполняемых работ. Данные ошибки ведут к ухудшению технико-экономических показателей производства, необходимости изменения ассортимента выпускаемой продукции, нарушению ритма поставок и расчетов с дебиторами и кредиторами, невыполнению договорных обязательств и экономическим санкциям.

Кроме того, актуальность изучения вопросов управления материально-производственными запасами обусловлена необходимостью совершенствования системы учета в соответствии с современными условиями осуществления хозяйственной деятельности. Это предопределяет необходимость разработки, внедрения нововведений и реализации предложений по улучшению организации учета производственных запасов с целью повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Стоит отметить, что некоторые принципиальные вопросы в данной области остаются дискуссионными и требуют изучения теоретических и практических аспектов учета и его дальнейшего усовершенствования с учетом вида деятельности или отрасли производства предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо в первую очередь определить само понятие материально-производственных запасов. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.2001 № 44н, к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи, включая готовую продукцию и товары;
- используемые для управленческих нужд организации.

Таким образом, в составе материально-производственных запасов организации должно учитываться принадлежащее ей имущество (приобретенное либо созданное собственными силами), включающее производственные запасы, готовую продукцию и товары. При этом ПБУ 5/01 не применяется в отношении активов, характеризующихся как незавершенное производство. Кроме того, согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденному приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 № 26н, средства труда с установленным сроком полезного использования свыше 12 месяцев и стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 руб. за единицу (в налоговом учете – 100 000 руб.), могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов. В целях обеспечения сохранности этих объектов в производстве или при эксплуатации в организации должен быть организован надлежащий контроль за их движением. Большое значение для корректной организации бухгалтерского учета материально-производственных запасов на предприятии имеет их классификация по назначению, способу использования, роли в процессе производства и техническим признакам. Схема укрупненной классификации материально-производственных запасов представлена на рис. 1.

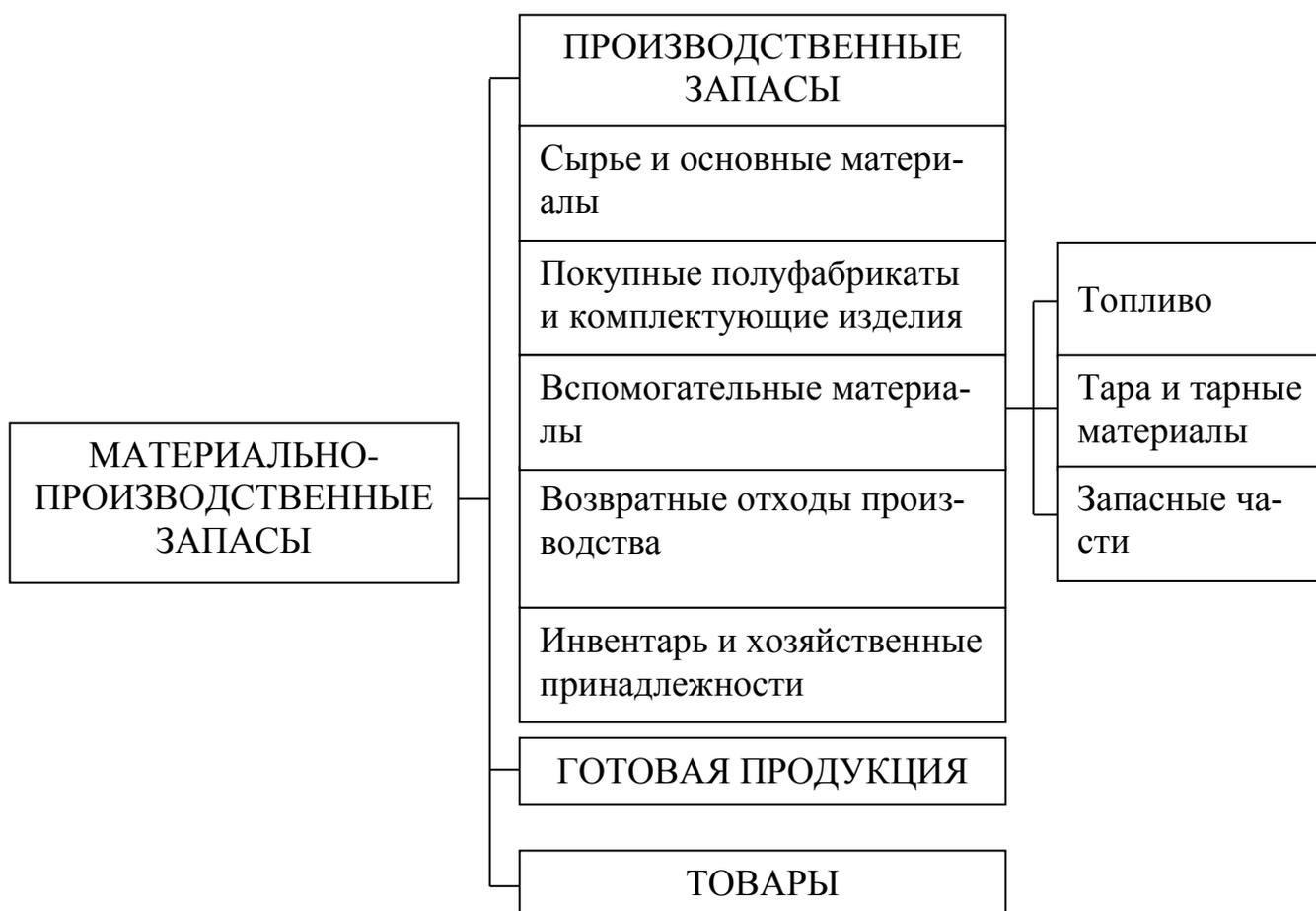


Рис. 1. Классификация материально-производственных запасов

Вопрос о том, какие именно активы должны учитываться в составе материально-производственных запасов, претерпевал изменения в системе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета. С утверждением ПБУ 5/01 исчезло определение малоценных и быстроизнашивающихся предметов, что было связано с появлением нового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 №94н, а также выходом ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», определивших новый порядок признания доходов и расходов. ПБУ 5/01 не определяет такой вид материально-производственных запасов, как малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, что связано с необходимостью сближения российских стандартов учета с Международными стандартами финансовой отчетности. Таким образом, вышеуказанные активы с 01.01.2002 г. должны учитываться организациями либо в качестве средств в обороте на счете 10 «Материалы» в общем порядке, либо в качестве объектов основных средств на счете 01 «Основные средства», если срок их полезного использования превышает 12 месяцев.

Примечательно, что ПБУ 5/01 не применяется в отношении активов, характеризующихся как незавершенное производство. Стоит отметить, что согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в бухгалтерском балансе существует статья «Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) в составе группы «Запасы». На международном уровне учет данных активов регулируется Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы», введенным в действие на территории России Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 №160н. МСФО 2 применяется в отношении активов, характеризующихся как незавершенное производство, что объясняется различной сферой применения данных документов. Стандарт регламентирует порядок отражения в отчетности запасов в целом, в то время как ПБУ 5/01 сужает объект учета до материально-производственных запасов.

Однако учитывая вышеуказанную разницу, спорным является вопрос об отнесении товаров к производственным запасам, по определению имеющим непосредственное отношение к производству продукции. Согласно ПБУ 5/01, товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц, и предназначенные для продажи. Также можно говорить о существенных особенностях учета товаров для организаций оптовой и розничной торговли. Данные принципы учета в полной мере не затрагиваются ПБУ 5/01, в частности, не раскрываются особенности учета товаров по продажной стоимости для организаций розничной торговли. Учитывая данные факты, представляется нецелесообразным отнесение такой категории активов, как товары, к материально-производственным запасам.

Как отмечалось выше, в ПБУ 5/01 отсутствуют конкретные условия признания в учете активов в качестве материально-производственных запасов. При этом материально-производственные запасы определяются через их перечисление в п.2 данного документа. Отсутствие данных условий вызывает определенную неясность вопросов квалификации некоторых активов. Например, возникает вопрос, как должны вести учет строительных материалов организации, осуществляющие строительство производственных объектов хозяйственным способом. Такие материалы не используются при производстве продукции, не предназначены ни для продажи, ни для использования в целях управления, а, следовательно, не подпадают под определение материально-производственных запасов. В этой связи представляется целесообразным ввести условия отнесения активов к материально-производственным запасам по сфере их применения и сроку полезного использования, как, например, в п.4 ПБУ 6/01 «Учет основных средств», который вводит четыре одновременно выполняемых условия для признания активов в качестве основных средств.

Касаемо оценки материально-производственных запасов, может вызвать затруднение определение фактических затрат на их приобретение в связи с неудачной формулировкой в абз.8 п.6 ПБУ 5/01 о затратах по их доставке до места использования. Согласно данному определению, в себестоимость приобретаемых запасов могут включаться затраты по их перемещению внутри самой

организации, например, со складов предприятия до производственных помещений, где и происходит непосредственное использование данных запасов. Однако подобное толкование является нелогичным, так как в этом случае организация не сможет произвести оценку материально-производственных запасов на складах до момента их отпуска в производство. Представляется целесообразным трактовать данную норму как затраты по доставке до склада предприятия. В этой связи автор считал бы рациональным исправить данную неточность, заменив в п.6 ПБУ 5/01 «затраты по доставке материально-производственных запасов до места их использования» на «затраты по доставке материально-производственных запасов до склада».

Для учета операций с материально-производственными запасами предназначены синтетические счета 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме», 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», 40 «Выпуск продукции, работ, услуг», 41 «Товары», 42 «Торговая наценка», 43 «Готовая продукция», а также забалансовые счета 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», 003 «Материалы, принятые в переработку», 004 «Товары, принятые на комиссию». Обратимся к разделу II Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности «Производственные запасы». Счета этого раздела предназначены для обобщения информации о наличии и движении предметов труда, предназначенных для обработки, переработки или использования в производстве, либо для хозяйственных нужд, средств труда, которые в соответствии с установленным порядком включаются в состав средств в обороте, а также операций, связанных с их заготовлением (приобретением). Вышеперечисленные активы учитываются на счете 10 «Материалы», к которому могут открываться соответствующие субсчета. Однако определенное сомнение вызывает использование в данном случае самого понятия «материалы», включающего сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, запасные части и т.д. То есть перечень субсчетов определяет более широкое использование данного понятия (например, субсчет 10-1 «Сырье и материалы», открываемый к счету 10 «Материалы»). В этой связи автор считал бы целесообразным переименовать счет 10 «Материалы» в счет 10 «Производственные запасы», аналогично названию данного раздела. Данное определение, по мнению автора, является более обобщающим и позволяет учитывать на данном счете все вышеуказанные ценности организации, что представляется более логичным с точки зрения определения понятий, относящихся к материально-производственным запасам.

Не менее важен поиск организациями возможностей для оптимизации управления материально-производственными запасами в рамках действующего законодательства, так как выбор конкретных методов классификации, оценки, способов списания запасов, определение и поддержание их оптимального объема, а также контроль над их расходом и хранением напрямую влияют на финансовые результаты, уровень прибыли и рентабельности и финансовое со-

стояние организации в целом. Таким образом, колоссальное значение имеет совершенствование документов четвертого уровня нормативно-правового регулирования учета материально-производственных запасов, к которым относятся указания, инструкции, положения, приказы и иные подобные документы по постановке, ведению бухгалтерского учета, непосредственно созданные в организации и являющиеся внутрифирменными стандартами.

Полностью порядок учета материально-производственных запасов с учетом специфики предприятия находит отражение в учетной политике каждой конкретной организации, которая формируется главным бухгалтером и утверждается руководителем организации. Положение об учетной политике и соответствующие приложения к нему (разработанный и утвержденный на предприятии рабочий план счетов, формы первичных учетных документов) регламентируют учет материально-производственных запасов на уровне предприятия. Этот документ предназначен для решения основных и оперативных учетных задач и формируется по принципам, приведенным в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008.

Важнейшим элементом учетной политики является способ оценки себестоимости материально-производственных запасов при их выбытии. Выбор конкретного метода должен быть обоснован ввиду того, что при их применении рассчитанные значения стоимости списанных материальных ресурсов и остатков на конец периода отличаются друг от друга. Это, в свою очередь, влияет на себестоимость запасов и величину прибыли. Поэтому при выборе метода списания материалов нужно определить, какие критерии являются наиболее важными. Для демонстрации преимуществ и недостатков различных методов списания производственных запасов рассматриваются варианты, при которых цены на материалы либо постоянно растут, либо постоянно снижаются. На практике различия между методами не столь очевидны.

Рассмотрим обоснованность применения данных методов на примере конкретного, реально существующего предприятия, согласно учетной политике которого списание стоимости приобретенных материалов производится по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов, то есть способом ФИФО. Отметим, что при условии постоянного повышения цен на материальные ресурсы при использовании метода ФИФО стоимость списанных запасов наименьшая, а стоимость запасов на остатке максимальна. В этом случае себестоимость материалов ниже и, соответственно, прибыль от реализации выше, что ведет к увеличению финансовых результатов организации и невыгодно для минимизации налога на прибыль.

Целесообразность применения одного из методов определяется конкретными условиями хозяйствования. Рассматриваемое предприятие ООО «АФ РУС» является дочерней компанией бельгийского производителя компрессоров высокого давления «ATELIERS FRANCOIS S.A.». Основными видами деятельности указанного предприятия являются торговля компрессорными установками, вспомогательным оборудованием и комплектующими, предоставление услуг по монтажу, ремонту, техническому и сервисному обслуживанию ком-

прессорных установок и вспомогательного оборудования, а также осуществление торгово-закупочных операций, оптовая торговля эксплуатационными материалами и принадлежностями машин и оборудования.

Отметим, что компрессоры, обслуживаемые ООО «АФ РУС», обладают самой низкой совокупной стоимостью владения из всех представленных на рынке, так как отличаются наименьшим энергопотреблением. Это делает данное предприятие естественным монополистом в области. Запасные части, импортируемые ООО «АФ РУС» из Бельгии, реализуются на территории Российской Федерации по действующему курсу евро. При этом закупочные цены на них меняются незначительно, причем преимущественно в сторону уменьшения, что объясняется постоянным поиском новых поставщиков руководством «ATELIERS FRANCOIS S.A.». Таким образом, на организацию не оказывают существенного влияния инфляционные процессы, имеющие место в российской экономике.

На первый взгляд, в данной ситуации списание материально-производственных запасов методом ФИФО является наиболее оптимальным. Однако следует отметить, что с большинством крупнейших заказчиков организацией заключаются договора сроком на один год с фиксированием цен в рублевом эквиваленте. Ввиду этого волатильность курса рубля по отношению к евро оказывает существенное влияние на себестоимость реализованных производственных запасов. В связи с нестабильностью российской экономики и наметившейся тенденцией к ослаблению курса рубля, оценка материально-производственных запасов методом ФИФО в данной ситуации будет вести к периодическим завышениям финансовых результатов организации, а высокая волатильность усложнит возможность корректной оценки оптимальности выбранного метода. Таким образом, способ списания запасов по средней себестоимости в вышеописанной ситуации наиболее выгоден в связи с тем, что при его применении в целях учета цена товаров является стабильной и не зависит от колебаний закупочных цен. Данный метод соединяет в себе простоту расчетов и высокую достоверность отчетных данных. Средняя себестоимость определяется по каждому виду (группе) запасов как частное от деления общей себестоимости вида (группы) запасов на их количество, соответственно складывающихся из себестоимости и количества по остатку на начало месяца и по поступившим запасам в течение месяца. Таким образом, в данной ситуации метод средней себестоимости позволяет сгладить колебания курса национальной валюты при заключении организацией вышеуказанных договоров с заказчиками и сохранить стоимость списанных запасов на довольно стабильном уровне.

Таким образом, несмотря на достаточную проработанность современной нормативно-правовой базы по учету материально-производственных запасов, охватывающей практически все важные моменты, можно выявить определенные неточности, вызывающие затруднение и провоцирующие ошибки как в теоретической, так и в практической части учета. Ввиду этого представляется целесообразным рассмотреть рекомендации по улучшению учета материально-производственных запасов в целях совершенствования отдельных его аспектов

и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Для формирования грамотной структуры бухгалтерского учета материально-производственных запасов в организации, он должен осуществляться в соответствии с действующими законодательными и нормативными актами, причем ни один нижестоящий документ не может противоречить ни одному вышестоящему. В этой связи большое значение должно уделяться также нормативному регулированию учета материально-производственных запасов на уровне организации, отраженному главным образом в соответствующих элементах учетной политики, поскольку обдуманый выбор вариантов осуществления учета позволяет в конечном итоге добиться наиболее высокого уровня важнейших экономических показателей.

Список использованных источников и литературы:

1. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 28.12.2016.
2. Официальный сайт компании «Гарант» – <http://www.garant.ru> – по состоянию на 30.12.2016.
3. Решетов К.Ю. Бухгалтерская финансовая учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.
4. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.
5. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
6. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерский отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
7. Воздвиженская Е.В., Решетов К.Ю. К вопросу об аудиторской проверке бухгалтерского баланса как основной формы бухгалтерской отчетности // Вестник национального института бизнеса. 2016. № 27. С. 43-51.
8. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. № 278.
9. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
10. Приказ Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010г. № 66н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2010. № 35.
11. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (вторая часть) от 26.01.1996 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410.
13. Карельская С.Н. Эволюция бухгалтерского баланса / С.Н. Карельская. – М.: Финансы и статистика, 2013.
14. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
15. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. // Собрание законодательства РФ. 2000. №32. ст. 3340.

16. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
17. Ильин А. И. Налоги и налогообложение. – М., 2015.
18. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
19. Гришина А.К., Карасева И.А. Эволюция формы бухгалтерского баланса в российской системе учета и отчетности // Молодой ученый. 2014. №21/2. С. 18-20.
20. Казанцева Н.А. Эволюция и развитие бухгалтерского баланса в России // Мир современной науки. 2013. №2.
21. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.
22. Новое в отчетности // Главбух. 2012. №1. С. 23-55.
23. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
24. Суворов А. Бухгалтерский баланс // Аудит и налогообложение. 2013. № 5. С. 29-33.
25. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
26. Новодворский В.Д. Бухгалтерская отчетность организации: учеб. пособие. – М.: Бухгалтерский учет, 2013.
27. Шогенцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.
28. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
29. Шилова Л.Ф. Методологические основы развития балансоведения в России. – М., 2014.
30. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
31. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009.
32. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4. С. 35-39.
33. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
34. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. - 2008.- Т. 6. - №2.- С. 28-32.
35. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.

36. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Решетов К.Ю. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 315-319.

37. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.

38. Рожнова О.В. Трансформация финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2015. №2.

39. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69-2). С. 358-362.

40. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2.

41. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития банковского сектора в условиях реализации денежно-кредитной и макропруденциальной политики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4). С. 199-204.

42. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности – М.: Инфра-М, 2008.

*Я. Д. Золкина*

*Е. В. Воздвиженская*

*Национальный институт бизнеса,*

*Научный руководитель – д.э.н., профессор К. Ю. Решетов*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

**Аннотация.** В данной статье проводится анализ основных нововведений в бухгалтерском учете ценных бумаг в некредитных финансовых организациях. Данные новшества связаны с появлением Плана счетов бухгалтерского учета в некредитных финансовых организациях и отраслевого стандарта бухгалтерского учета (ОСБУ) операций с ценными бумагами в некредитных финансовых организациях.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, бухгалтерия, бухгалтер, ОСБУ, отраслевой стандарт, ценные бумаги, акции, облигации, векселя, финансовые организации, НФО, некредитные финансовые организации, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, финансовые вложения, налоги, налогообложение, план счетов, справедливая стоимость, амортизированная стоимость.

В 2015 году в Министерстве юстиции России были зарегистрированы Положение Банка России «О Плане счетов бухгалтерского учета в некредитных

финансовых организациях и порядке его применения» от 02.09.2015 г. № 486-П [4] и Положение Банка России «Об утверждении Отраслевого стандарта бухгалтерского учета операций с ценными бумагами в некредитных финансовых организациях» от 01.10.2015 г. № 494-П [5]. Введение в действие данных документов, как отмечает Центральный банк, направлено на повышение прозрачности деятельности НФО (некредитных финансовых организаций), в т.ч. посредством использования принципов, применяемых в МСФО. Единый план счетов (ЕПС), подготовленный для НФО, разработан на основе банковского плана счетов, при этом была учтена специфика отрасли.

В настоящее время организации в РФ, за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений, для учета операций с ценными бумагами руководствуются Положением по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений», утвержденным Приказом Минфина РФ № 126н от 10 декабря 2002 г. (далее – ПБУ 19/02). В соответствии с п. 3 указанного Положения ценные бумаги, в том числе долговые, относятся к финансовым вложениям организации [6]. Для обобщения информации, связанной с наличием и движением инвестиций в ценные бумаги в обычных организациях, используется счет 58 «Финансовые вложения», на котором могут быть открыты необходимые субсчета: 58-1 «Паи и акции» и 58-2 «Долговые ценные бумаги» [8].

Новый же План счетов [4] предусматривает наличие отдельной группы счетов для учета ценных бумаг по видам операций, объединенных в раздел «Операции с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами».

Датами начала применения некоторыми видами некредитных финансовых организаций данного плана счетов бухгалтерского учета и соответствующих отраслевых стандартов бухгалтерского учета являются: 01.01.2017 г. (субъектов страхового дела, включая страховых брокеров, негосударственных пенсионных фондов, акционерных инвестиционных фондов, бюро кредитных историй, кредитных рейтинговых агентств) и 01.01.2018 г. (для профессиональных участников).

Далее рассмотрим некоторые основные новшества, связанные с введением выше названных документов.

Первое, на что следует обратить внимание, - это то, что в Положении Банка России «Об утверждении Отраслевого стандарта бухгалтерского учета операций с ценными бумагами в некредитных финансовых организациях» от 01.10.2015 г. № 494-П *ценные бумаги рассматриваются как отдельный инструмент, отсутствует их привязка к финансовым вложениям* [5].

*Также изменяется первоначальное признание ценных бумаг.*

По действующему законодательству ценные бумаги принимаются к учету по первоначальной стоимости, т.е. учитываются все, фактически понесенные на приобретение актива, затраты. Кроме того, ПБУ 19/02 устанавливает различные критерии определения первоначальной стоимости в зависимости от способа получения ценных бумаг организациями. Предполагаются следующие варианты:

1. Приобретение ценных бумаг за плату – первоначальной стоимостью признается сумма всех затрат, исключая возмещаемые налоги, такие как НДС;

2. Приобретение ценных бумаг с использованием заемных средств – «Расходы по займам признаются прочими расходами» [10], т.е. проценты по кредитам и займам в первоначальную стоимость не включаются;

3. Внесение ценных бумаг в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации – первоначальная стоимость определяется по согласованию учредителей (участников) организации;

4. Приобретение ценных бумаг на безвозмездной основе - первоначальной стоимостью является:

- «их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету (рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг);

- сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи полученных ценных бумаг на дату их принятия к бухгалтерскому учету, - для ценных бумаг, по которым организатором торговли на рынке ценных бумаг не рассчитывается рыночная цена» [6];

5. Приобретение ценных бумаг по договорам, исполнение обязательств по которым предусмотрено неденежными средствами (например - договор мены) - первоначальной стоимостью финансовых вложений, «признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией» [6].

В фактически затраты на приобретение ценных бумаг не включаются общехозяйственные (и иные аналогичные затраты), не связанные напрямую с приобретением финансовых вложений.

В ОСБУ при первоначальном признании ценных бумаг используется термин «справедливая стоимость». Данный термин установлен Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [12] и представляет собой понесенные затраты по сделке, связанные с приобретением ценных бумаг (исключение составляют ценные бумаги, оценка которых происходит по справедливой стоимости, а ее изменения отражаются через прибыль или убыток). Справедливая стоимость определяется как цена, «которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки» [12]. Также в МСФО 13 указывается, что корректировка цены, которая используется для оценки справедливой стоимости, не может быть произведена с учетом затрат по сделке.

Таблица 1

## Первоначальное признание ценных бумаг в ПБУ 19/02 и ОСБУ

ПБУ 19/02	ОСБУ	
Ценные бумаги принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости	Ценные бумаги принимаются к бухгалтерскому учету по справедливой стоимости (СС)	
Первоначальной стоимостью признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов	изменения СС отражаются через прибыль или убыток	СС определяется с учетом затрат по сделке, связанных с приобретением ценных бумаг

Также отметим, что *изменения коснулись и последующей оценки ценных бумаг.*

В соответствии с ПБУ 19/02 для последующей оценки ценных бумаг их подразделяют на две группы:

- котироваемые ценные бумаги (можно определить текущую рыночную стоимость);
- некотироваемые ценные бумаги (текущая рыночная стоимость не определяется).

Котироваемые ценные бумаги «отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату» [6]. ПБУ 19/02 указывает, что данную корректировку организация вправе проводить ежемесячно или ежеквартально.

Имеющуюся разницу на отчетную дату между текущей рыночной стоимостью и предыдущей оценкой необходимо отнести на финансовые результаты (в составе прочих доходов или расходов).

При невозможности определения текущей рыночной стоимости ценных бумаг, если ранее по таким ценным бумагам проводилась оценка, на отчетную дату, данные ценные бумаги отражаются по последней стоимости их оценки.

Некотироваемые ценные бумаги подлежат отражению по их первоначальной стоимости.

По долговым ценным бумагам разницу между первоначальной и номинальной стоимостью разрешается относить на финансовые результаты (в составе прочих доходов или расходов). Такая разница относится на финансовые результаты равномерно, по мере причитающегося дохода.

В соответствии с ОСБУ до прекращения признания оценка ценных бумаг происходит по амортизированной или по справедливой стоимости в зависимости от их классификации.

## Классификация ценных бумаг по ОСБУ

	Ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	Долговые ценные бумаги, удерживаемые до погашения
Счета учета	балансовые счета № 501 «Долговые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток», № 506 «Долевые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток» и № 512 «Векселя, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток»	балансовые счета № 502 «Долговые ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи», № 507 «Долевые ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи» и № 513 «Векселя, имеющиеся в наличии для продажи»	балансовые счета № 503 «Долговые ценные бумаги, удерживаемые до погашения» и № 514 «Векселя, удерживаемые до погашения».
Переклассификация и перенос на другие балансовые счета первого порядка	не могут быть переквалифицированы за исключением: 1) переноса на счет № 601 «Участие в дочерних и ассоциированных акционерных обществах, паевых инвестиционных фондах»; 2) в других случаях, когда такая переклассификация разрешается Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».	не могут быть переквалифицированы за исключением: 1) переклассификации долговых ценных бумаг в категорию удерживаемых до погашения; 2) переклассификации в состав ценных бумаг, учитываемых по амортизированной стоимости в соответствии, при соблюдении условий, при которых такая переклассификация разрешается в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»; 3) переноса с балансовых счетов по учету долевых ценных бумаг на счет № 601 «Участие в дочерних и ассоциированных акционерных обществах, паевых инвестиционных фондах».	могут быть переквалифицированы в категорию имеющиеся в наличии для продажи с перенесением на соответствующие балансовые счета, с учетом выполнения указанных в Проекте условий или без них, но с запретом формирования категории долговых ценных бумаг, удерживаемых до погашения в течение следующих двух лет
Формирование резервов	нет	по ценным бумагам, отнесенным на счет № 50709 «Долевые ценные бумаги, оцениваемые по себестоимости», при наличии признаков их обесценения	при наличии признаков обесценения
Переоценка	бухгалтерский учет переоценки ценных бумаг осуществляется в валюте Российской Федерации по государственным регистрационным номерам либо по идентификационным номерам выпусков эмиссионных ценных бумаг или по международным идентификационным кодам ценных бумаг (ISIN).		нет
	по ценным бумагам, не относящимся к эмиссионным ценным бумагам либо не имеющим международного идентификационного кода ценной бумаги (ISIN), переоценка осуществляется по отдельным ценным бумагам (выпускам ценных бумаг, эмитентам ценных бумаг).	по ценным бумагам, не относящимся к эмиссионным ценным бумагам либо не имеющим международного идентификационного кода ценной бумаги (ISIN), переоценка осуществляется по эмитентам (по партиям ценных бумаг либо по каждой ценной бумаге).	

Для долговых ценных бумаг амортизированной стоимостью «признается сумма, в которой долговая ценная бумага оценивается при первоначальном признании, за вычетом выплат в погашение основной суммы долга, полученных процентных доходов, увеличенная на начисленные процентные доходы, а также уменьшенная на величину обесценения, отражаемую на балансовом счете по учету резервов под обесценение» [5].

Расчет амортизированной стоимости следует осуществлять на последний день отчетного периода. Также указано, что данный расчет НФО должны осуществлять не реже одного раза в квартал.

Кроме этого, по долговым ценным бумагам, в соответствии с ОСБУ, необходимо производить корректировку стоимости. Корректировка осуществляется в случае отличия ставки дисконтирования от процентной ставки, которая установлена условиями выпуска долговой ценной бумаги.

В случае, если ценные бумаги, оцениваются по справедливой стоимости, справедливой стоимостью ценной бумаги признается цена, которая была бы получена при продаже ценной бумаги. Подразумевается проведение обычной сделки между участниками рынка ценных бумаг на дату оценки. Данная оценка производится до прекращения признания ценных бумаг.

НФО самостоятельно устанавливают и утверждают в учетной политике критерии и методы признания оценки справедливой стоимости, существенности ее изменения и амортизированной стоимости.

Для учета существенных изменений справедливой стоимости ценной бумаги используются балансовые счета по учету переоценки ценных бумаг.

Далее рассмотрим *нововведения в учете выбытия (реализация) ценных бумаг*.

В соответствии с ПБУ 19/02 выбытие финансовых вложений признается в бухгалтерском учете организации на дату прекращения действия условий принятия их к бухгалтерскому учету (продажа, погашение, передача в виде вклада в уставный (складочный) капитал другой организации и т.д.).

Списание выбывающих ценных бумаг, по которым определяется текущая рыночная стоимость, осуществляется по стоимости последней оценки. Списание выбывающих ценных бумаг, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, может осуществляться одним из указанных способов:

- по первоначальной стоимости выбывающей единицы;
- по средней первоначальной стоимости;
- по первоначальной стоимости первых по времени приобретения финансовых вложений (способ ФИФО).

Способ списания организация выбирает самостоятельно. Выбранный способ необходимо закрепить в учетной политике.

В ОСБУ предусмотрены следующие методы оценки стоимости выбывающих эмиссионных бумаг (а также ценных бумаг, имеющих международный идентификационный код ценной бумаги (ISIN):

- по средней стоимости ценных бумаг;
- способ ФИФО.

Стоимость ценных бумаг, которые не относятся к эмиссионным ценным бумагам (равно как и не имеющие международного идентификационного кода (ISIN)), должна определяться по каждой ценной бумаге или партии ценных бумаг.

Таким образом, в данной статье были кратко рассмотрены основные отличия Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), утвержденного Приказом Минфина РФ № 126н от 10.12.2002 г. и Положения Банка России «Об утверждении Отраслевого стандарта бухгалтерского учета операций с ценными бумагами в не кредитных финансовых организациях» от 01.10.2015 г. № 494-П.

Рассмотренные нововведения направлены, прежде всего, на гармонизацию российской системы бухгалтерского учета с МСФО. Закрепляются термины и методы, используемые в Международных стандартах финансовой отчетности.

Исходя из приведенного материала, можно сделать вывод, что переход на отраслевые стандарты бухгалтерского учета (ОСБУ) позволяет НФО составлять бухгалтерскую отчетность, дающую достоверное и полное представление о финансовом и имущественном положении, о его изменениях, а также финансовых результатах деятельности, как того требует законодательство РФ.

Данные изменения способны благоприятно воздействовать на конкурентоспособность российских организаций в привлечении иностранных инвестиций.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 28.12.2016.
2. Официальный сайт компании «Гарант» – <http://www.garant.ru> – по состоянию на 30.12.2016.
3. Решетов К.Ю. Бухгалтерская финансовая учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.
4. Положение Банка России «О Плане счетов бухгалтерского учета в не кредитных финансовых организациях и порядке его применения» от 02.09.2015 г. № 486-П // Вестник Банка России. 2015.
5. Положение Банка России «Об утверждении Отраслевого стандарта бухгалтерского учета операций с ценными бумагами в не кредитных финансовых организациях» от 01.10.2015 г. № 494-П // Вестник Банка России. 2015. №103.
6. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02)» от 10.12.2002 г. № 126н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2003. № 9.
7. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
8. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и

инструкции по его применению» от 31.10.2000 г. № 94н // Экономика и жизнь. 2000. № 46.

9. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.

10. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008)» от 06.10.2008 г. № 107н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2008. № 44.

11. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

12. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости».

13. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.

14. Гражданский кодекс Российской Федерации (вторая часть) от 26.01.1996 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410.

15. Решетов К.Ю. Вексельное право. - М., 2013.

16. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Российская газета. 1998. № 208.

17. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. // Собрание законодательства РФ. 2000. №32. ст. 3340.

18. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.

19. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 50. ст. 7344.

20. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

21. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

22. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сенин А.С. и др. Государственные и муниципальные финансы. – М., 2015.

23. Решетов К.Ю. Учет и операционная деятельность в банках – М., 2013.

24. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

25. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.

26. Ильин А. И. Налоги и налогообложение. – М., 2015.

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В КОНКРЕТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация.** В данном исследовании представлены некоторые практические аспекты организации и ведения бухгалтерского учета расчетов по оплате труда на примере конкретного хозяйствующего субъекта. В результате проведенной оценки системы учета оплаты труда сделаны предложения по совершенствованию данного участка бухгалтерии в конкретном предприятии.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, бухгалтерия, бухгалтер, оплата труда, заработная плата, расчеты с персоналом по оплате труда, учетные документы, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, организация, предприятие.

Всем известно, что среди всех ресурсов, используемых в процессе деятельности любой организации, исключительное место принадлежит труду. Процесс труда требует от работника физических и умственных усилий, т.е. затрат энергии. Другими словами, исполнение работником трудовых или должностных обязанностей, предусмотренных трудовым договором, сопряжено с потерей физических и умственных сил.

Обязанностью работодателя является возмещение работнику затраченной энергии (потерянных сил). Поскольку вернуть работнику затраченную им энергию невозможно, возмещение физических и умственных потерь производится путем начисления работникам заработной платы.

Учет труда и заработной платы является одним из наиболее трудоемких участков бухгалтерии.

Учет труда и заработной платы должен обеспечивать: контроль за выполнением задания по росту производительности труда, использованием времени и выполнением норм выработки работниками; своевременное выявление резервов дальнейшего роста производительности труда; в установленные сроки осуществление расчетов с персоналом предприятия по оплате труда (начисление зарплаты и прочих выплат, сумм к удержанию и выдачи на руки), своевременное и правильное отнесение в себестоимость продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и отчислений органам социального страхования, сбор и группировка показателей по труду и заработной плате для целей оперативного руководства и составления необходимой отчетности, а также расчетов с органами социального страхования, пенсионными фондами.

Заработная плата одна из самых важных долей в себестоимости продукции, работ и услуг, которая обычно существенно влияет на получение прибыли предприятия.

В экономической литературе существуют разные подходы к определению экономической сущности заработной платы. С точки зрения заработной платы как основной формы распределения по труду, она предстает как личный трудовой доход работника, определяемый по количеству и качеству труда.

Интенсивность труда означает не просто расходование энергии, а ее производительные затраты, выражающиеся в том или ином количестве произведенных благ. Более интенсивный рабочий день воплощается в большем количестве продуктов, чем интенсивный день той же продолжительности. Это естественно сказывается и на величине вознаграждения за труд.

Использование только количественной оценки труда недостаточно по причине его качественной неоднородности.

Качество труда – это совокупность свойств, придающих определенность, целостность данному труду. Основными компонентами качества труда является его сложность, условия и ответственность.

Существует точка зрения на заработную плату как денежное выражение стоимости или цены рабочей силы. Стоимость рабочей силы по существу есть стоимость средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Она включает в себя, во-первых, стоимость средств, удовлетворяющих потребности самого работника; во-вторых, стоимость средств, необходимых для содержания семьи работника; в-третьих, стоимость средств обучения. На стоимость рабочей силы оказывают влияние исторические и национальные особенности той или иной страны, а также климатические условия.

Реальная динамика стоимости рабочей силы складывается как результат двух противоположных тенденций: с одной стороны, расширение общественно нормальных потребностей рабочих в товарах, услугах, уровне образования и квалификации; с другой стороны – рост общественной производительности труда. Первая тенденция обуславливает рост стоимости рабочей силы, вторая – ее снижение.

Поскольку заработная плата выплачивается в основном в денежной форме, изменение цен на товары широкого потребления и услуги, ставок налогов может изменить ее реальное содержание. В связи с этим различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная (или денежная) заработная плата – это количество денег, полученных работником за выполненную работу. Реальная заработная плата определяется тем количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Величина реальной заработной платы зависит от ряда факторов. Во-первых, это величина номинальной заработной платы. Во-вторых, на ее величину влияет уровень цен на потребительские товары и услуги. Если денежная плата остается неизменной, а цены растут, то это равносильно снижению зарплаты. Если же цены снижаются, то это означает повышение зарплаты. В-третьих, величина реальной заработной платы зависит от наличия в магазинах достаточного количества товаров, соответствующих спросу населения. Если цена не меняется, но товаров нет, то дефицит также равносильно снижению зарплаты. В-четвертых, минимальная заработная плата не должна быть ниже уровня физиологического прожиточного минимума.

В условиях рыночной экономики заработная плата выполняет воспроизводственную, регулирующую и стимулирующую функции.

Воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи. Объективной основой реализации этой функции является принцип маргинализации уровня оплаты труда, предусматривающий установление предельных значений этого уровня, соблюдение которых носит обязательный или рекомендательный характер. В настоящее время устанавливается минимальный уровень оплаты труда, исходя из физического минимума, что отражает достаточно кризисное состояние экономики. В нормальных условиях минимальный уровень оплаты труда должен соответствовать стоимости набора товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, включая не только физиологические потребности, но и обеспечение квалификационного роста и развития творческого потенциала работника. В этой связи приобретает не только теоретическое, но и практическое значение понятие стоимость рабочей силы, оцениваемая по физиологическим и социальным критериям, определяющим соответственно затраты на простое и расширенное воспроизводство рабочей силы.

Регулирующая функция оплаты труда заключается в ее воздействии на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численность работников и уровень их занятости. Эта функция занимает промежуточное положение между воспроизводственной и стимулирующей функциями, выполняя по отношению к ним интегрирующую роль в целях достижения баланса интересов работников и работодателей. Объективной основой реализации этой функции является принцип сегментации уровня оплаты труда, предусматривающий разграничение его по отдельным сегментам, то есть группам работников, различающимся приоритетностью сферы деятельности и уровнем материальной обеспеченности.

Важнейшей задачей в современных условиях является усиление стимулирующей функции заработной платы.

Возможность достижения высокого уровня стимулирующей роли заработной платы обосновывается, в первую очередь, тем, что в структуре доходов трудящихся и их семей она составляет, как уже отмечалось, преобладающую часть доходов по сравнению с другими источниками. Поскольку, именно заработная плата связана с непосредственно затраченным трудом, ее стимулирующее воздействие на развитие общественного производства является определяющим. Умелое использование этой функции превращает заработную плату в один из важнейших рычагов повышения результативности производства и экономического роста.

Организация системы оплаты труда строится на основе следующих принципов:

1. Повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности производства и труда.
2. Обеспечение опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы (или темпов роста объемов вы-

пуска продукции над темпами роста фонда потребления).

3. Дифференциация заработной платы в зависимости от трудового вклада работника в результаты деятельности предприятия, содержания и условий труда, района расположения предприятия, его отраслевой принадлежности.

В настоящее время данный принцип, мягко говоря, не соблюдается. Парадокс заключается в том, что уровню квалификации работников не соответствует размер получаемой ими заработной платы.

4. Равная оплата за равный труд. В условиях рынка рассматриваемый принцип следует понимать, прежде всего, как недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту, национальной принадлежности и т. д., соблюдение принципа справедливости в распределении внутри предприятия или фирмы, предполагающего адекватную оценку одинакового труда через его оплату.

5. Государственное регулирование оплаты труда. Обеспечение данного принципа в настоящее время, включает: законодательное установление и изменение минимального размера оплаты труда; налоговое регулирование средств, направляемых на оплату труда организациями, а также доходов физических лиц; установление порядка индексации заработной платы при росте потребительских цен; регулирование оплаты труда в государственных и муниципальных организациях и др.

6. Простота, логичность и доступность форм и систем оплаты труда, что обеспечивает широкую информированность об их сущности. Стимул становится таковым лишь в том случае, когда у работника есть о нем понятная и подробная информация. Исполнители должны четко представлять, в каком случае размер заработной платы, т.е. уровень их материального состояния повысится.

Объектом исследования в данной статье является ОАО «Жуковский машиностроительный завод» (ОАО «ЖМЗ»), созданный на базе ремонтных мастерских в соответствии с Приказом Наркома Авиационной промышленности СССР Кагановича Л.М. от 27 октября 1939 года.

Сегодня ОАО «ЖМЗ» - крупнейший в России завод по производству бытовых газовых отопительных котлов. С 1967 года ОАО «ЖМЗ» начал выпуск бытовых отопительных котлов АГВ-120, широко известных во всех регионах России и странах СНГ.

В настоящий момент ОАО «ЖМЗ» производит более 30 типов АОГВ, АКГВ и КОВ мощностью от 11 до 68 кВт. Жуковский котел применяется в электронезависимых автономных системах водяного отопления и водоснабжения. Новое современное оборудование, высококвалифицированный персонал позволяют производить конкурентоспособные изделия и ОАО «ЖМЗ» и быть российским лидером по производству газового оборудования для автономных систем отопления и водоснабжения. Жуковский котел обладает отличными потребительскими свойствами, высоким техническим уровнем, качеством, экологичностью и доступной ценой. Жуковский котел позволяет отопить дом, коттедж площадью до 610 кв.м.

В 2005 году ОАО «ЖМЗ» начал производить новую продукцию - жестя-

ную коническую тару (евробанку) для химической и нефтехимической промышленности емкостью от 10 до 25 литров на современной автоматической линии полного цикла французской фирмы «SABATIER». Автоматическая линия позволяет выпускать тару с производительностью 40 банок в минуту.

Расширяя номенклатуру евробанки, ОАО «ЖМЗ» в 2007 году смонтировал новую линию по производству жестяной евробанки емкостью от 2,5 до 6 литров. Производительность линии составляет 50 банок в минуту. Банки выпускаются в двух модификациях с зигом и без, для использования с крышкой типа «Корона» либо «Мастер».

Таким образом, основными видами деятельности Общества являются:

1) разработка, производство, ремонт, поставка и сервисное обслуживание аппаратов, котлов, устройств, работающих на жидком, твердом, газообразном топливе и электрической энергии для теплоснабжения квартир, жилых домов, административных, социально-бытовых и производственных зданий;

2) разработка, производство, ремонт, поставка и сервисное обслуживание регуляторов давления газа;

3) разработка, производство, ремонт, поставка и сервисное обслуживание изделий, оборудования для объектов газового хозяйства и др.

Бухгалтерия ОАО «ЖМЗ» представляет собой в достаточной степени самостоятельное подразделение. Она состоит из звеньев различного назначения, каждое из которых призвано выполнять строго отведенные функции. Целью подобной систематизации является обеспечение эффективной экономической деятельности предприятия. Вся структура отдела бухгалтерии находится под управлением главного бухгалтера.

В ОАО «ЖМЗ» используется журнально-ордерная форма учета.

Хозяйственные операции оформляются унифицированными первичными учетными документами. Технология обработки учетной информации ручная с частичной автоматизацией отдельных участков с обязательным дублированием на бумажных носителях.

Для учета личного состава, начисления и выплат заработной платы в ОАО «ЖМЗ» используют унифицированные формы первичных учетных документов, утвержденные постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» (см. табл. 1).

*Таблица 1*

Основные первичные учетные документы по учету труда и его оплаты, используемые в ОАО «ЖМЗ»

<b>Номер формы</b>	<b>Наименование формы</b>
<i>По учету кадров</i>	
T-1	Приказ (распоряжение) о приеме работника на работу
T-1a	Приказ (распоряжение) о приеме работников на работу
T-2	Личная карточка работника

T-3	Штатное расписание
T-5	Приказ (распоряжение) о переводе работника на другую работу
T-5a	Приказ (распоряжение) о переводе работников на другую работу
T-6	Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работнику
T-6a	Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работникам
T-7	График отпусков
T-8	Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)
T-8a	Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работниками (увольнении)
T-9	Приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку
T-11	Приказ (распоряжение) о поощрении работника
T-11a	Приказ (распоряжение) о поощрении работников
<i>По учету рабочего времени и расчетов с персоналом по оплате труда</i>	
T-13	Табель учета рабочего времени
T-51	Расчетная ведомость

Начисление работникам за исполнение ими трудовых обязанностей, включаемые в расходы по оплате труда в соответствии со ст. 255 Налогового кодекса РФ регулируются Положением о системе оплаты труда и материальном стимулировании в ОАО «ЖМЗ», трудовыми договорами.

Заработная плата работников ОАО «ЖМЗ» включает в себя:

- должностной оклад (повременная форма оплаты труда) - фиксированный размер оплаты труда Работника за выполнение нормы труда или трудовых обязанностей определенной сложности или квалификации за единицу времени;
- премию за определенные количественные и качественные показатели;
- доплаты к должностному окладу за увеличение объема работ, совмещение профессий, совместительство, замещение, заместительство;
- доплаты за выполнение обязанностей бригадира;
- доплаты за подготовку новых рабочих и обучение рабочих второй профессии;
- выплаты компенсационного характера.

Заработная плата выплачивается непосредственно работнику 15 и 30 числа каждого месяца в рублях РФ, либо перечисляется на указанный Работником счет в банке на условиях, определенных трудовым договором.

Удержания из заработной платы работника производятся в случаях, предусмотренных Трудовым кодексом РФ, иными федеральными законами и данным Положением о системе оплаты труда и материальном стимулировании.

Общий размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не может превышать 20 процентов, а в случаях, предусмотренных федеральными законами, - 50 процентов заработной платы, причитающейся работнику; в отдельных случаях, установленных законодательством РФ, размер удержаний из заработной платы может быть до 70 процентов, но не более.

В ОАО «ЖМЗ» для отдельных категорий работников установлена повременная форма оплаты труда.

Должностные оклады работников устанавливаются штатным расписанием, утверждаемым Работодателем (унифицированная форма Т-3, утверждена Постановлением Госкомстата России № 1 от 05.01.04 г.), и приказом по ОАО «ЖМЗ».

Премирование работников на повременно-премиальной системе оплаты за основные результаты работы осуществляется по итогам работы за месяц.

Система премирования, применяемая в ОАО «ЖМЗ», представлена в таблице 2.

Таблица 2

Система премирования, используемая в ОАО «ЖМЗ»

Регулярные премии по результатам работы	Разовые премии по результатам деятельности	Премии, не связанные с выполнением трудовых обязанностей
1. Премия рабочим на повременно-премиальной системе оплаты труда по итогам работы за месяц	1. Премия за выполнение срочных и особо важных производственных заданий	1. Премия за непрерывный стаж работы
2. Премия служащим на повременно-премиальной системе оплаты труда по итогам работы за месяц	2. Премия за достижение особых результатов	2. Премия к юбилейным датам
3. Премия за основные результаты работы по итогам работы за год		3. Премия в связи с уходом на пенсию

Рассмотрим примеры начисления заработной платы сотрудникам ОАО «ЖМЗ».

*Пример 1.* Михайлов П.Н. устроился на работу в ОАО «ЖМЗ» 16 июля 2015 года на должность механика. Его месячный оклад - 20 000 руб., работает Михайлов П.Н. с понедельника по пятницу, выходные - суббота и воскресенье.

Всего в этом месяце 23 рабочих дня, из которых сотрудник отработал 12 (23 - 11). Зарплату Михайлова П.Н. за этот месяц бухгалтер рассчитал следующим образом:

$$20\,000 \text{ руб.} : 23 \text{ дн.} \times 12 \text{ дн.} = 10\,434,78 \text{ руб.}$$

На 1 июля 2015 года оклад специалиста отдела послепродажного обслуживания Иванова А.И. составлял 25 000 руб. С 15 июля 2015 года его перевели на должность ведущего специалиста и повысили зарплату до 30 000 руб. в месяц.

В июле 2015 года 23 рабочих дня. Из них:

- на период с 1 по 14 июля приходится 10 рабочих дней;
- на период с 15 по 31 июля приходится 13 рабочих дней.

Бухгалтер рассчитал зарплату отдельно за каждый из этих периодов. За период с 1 по 14 июля 2015 года (с учетом прежнего должностного оклада) Иванову бухгалтер начислил:

25 000 руб. : 23 дн. × 10 дн. = 10 869,57 руб.

За период с 15 по 31 июля 2015 года (с учетом нового оклада) вышла сумма:

30 000 руб. : 23 дн. × 13 дн. = 16 956,52 руб.

Общая зарплата Иванова А.И. за июль 2015 года составила:

10 869,57 руб. + 16 956,52 руб. = 27 826,09 руб.

Водителю ОАО «ЖМЗ» Пирогову А. А. установлен суммированный учет рабочего времени. Учетный период - месяц, часовая тарифная ставка составляет 180 руб. Норма на июль 2015 года равна 184 часам. Однако с 18 по 25 июля Пирогов А.А. брал отпуск за свой счет. На этот период исходя из графика сотрудника пришлось 48 рабочих часов. То есть его норма на июль составила 136 часов. Именно столько он и отработал.

Заработную плату водителя бухгалтер посчитал следующим образом:

180 руб. × 136 ч = 24 480 руб.

ОАО «ЖМЗ» выдает зарплату каждые полмесяца. Деньги выплачиваются из кассы организации. Срок для выплаты первой части - 15-го числа текущего месяца. Его сумма для каждого сотрудника зависит от заработка в период с 1-го по 15-е число включительно.

Поскольку Михайлов П.Н. пришел в компанию 16 июля, аванс за этот месяц ему не полагается вообще. Иванову перечислили 12 173,92 руб. - именно столько он заработал с 1 по 15 июля. А Пирогову А.А. за этот период полагается 15 840 руб. Удерживать с данных сумм аванса НДФЛ, а также начислять взносы не нужно.

15 июля бухгалтер сделал следующую проводку на выплату денег:

Дебет 70 Кредит 50 - 28 013,92 руб. (12 173,92 + 15 840) - уплачен аванс работникам (отдельной суммой по каждому сотруднику).

30 июля бухгалтер посчитал все окончательные суммы по зарплате.

Общая зарплата трех сотрудников за июль 2015 года составила 62 740,87 руб. Взносы в фонды компания платит по общим ставкам, все сотрудники родились позже 1967 года.

Суммы отчислений в фонды по этим работникам вышли следующие:

- в ПФР на страховую часть пенсии — 10 038,54 руб. (62 740,87 руб. × 16%);
- в ПФР на накопительную часть пенсии — 3764,45 руб. (62 740,87 руб. × 6%);
- в ФФОМС — 3199,78 руб. (62 740,87 руб. × 5,1%);
- в ФСС РФ — 1819,49 руб. (62 740,87 руб. × 2,9%);

– в ФСС РФ на страхование от несчастных случаев — 815,64 руб. (62 740,87 руб. × 1,3%).

30 июля бухгалтер сделал в учете следующие записи:

Дебет 20 Кредит 70 - 62 740,87 руб. - начислена заработная плата;

Дебет 20 Кредит 69 субсчет «Расчеты по пенсионному обеспечению (страховая часть пенсии)» - 10 038,54 руб. - начислены страховые взносы в ПФР на финансирование страховой части трудовой пенсии;

Дебет 20 Кредит 69 субсчет «Расчеты по пенсионному обеспечению (накопительная часть пенсии)» - 3764,45 руб. - начислены страховые взносы в ПФР на финансирование накопительной части трудовой пенсии;

Дебет 20 Кредит 69 субсчет «Расчеты по обязательному медицинскому страхованию» - 3199,78 руб. - начислены страховые взносы в ФФОМС;

Дебет 20 Кредит 69 субсчет «Расчеты по социальному страхованию (по страховым взносам)» - 1819,49 руб. - начислены страховые взносы в ФСС РФ;

Дебет 20 Кредит 69 субсчет «Расчеты по социальному страхованию (по взносам на страхование от несчастных случаев)» - 815,64 руб. - начислены взносы в ФСС РФ на страхование от несчастных случаев.

30 июля бухгалтер посчитал и НДФЛ. Все три сотрудника являются налоговыми резидентами РФ, вычеты по НДФЛ им не полагаются. В итоге общая сумма этого налога составила 8 156 руб. (62 740,87 руб. × 13%). Бухгалтер сделал в учете такую запись:

Дебет 70 Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДФЛ» - 8 156 руб. - удержан НДФЛ из зарплаты работников.

1 августа бухгалтер выплатил зарплату за минусом НДФЛ.

Согласно внутреннему Положению о системе оплаты труда и материальном стимулировании выплатить итоговую сумму зарплаты нужно 30-го числа следующего месяца (за минусом аванса). Зарплату за июль, а также НДФЛ с нее бухгалтер перевел 1 августа.

Сумма к выплате за минусом НДФЛ и уплаченного ранее аванса по всем трем сотрудникам составила 26 570,95 руб. (62 740,87 – 8156 – 28 013,92).

Уплату оставшейся суммы заработной платы бухгалтер отразил проводкой:

Дебет 70 Кредит 50 - 26 570,95 руб. - уплачена оставшаяся часть заработной платы (отдельной суммой по каждому сотруднику);

Дебет 68 субсчет «Расчеты по НДФЛ» Кредит 51 - 8156 руб. - перечислен НДФЛ (в составе общего платежа по организации).

Взносы в фонды бухгалтер заплатил также 1 августа.

*Пример 2.* Рассмотрим ситуации расчета и уплаты пособий в ОАО «ЖМЗ». Сроки назначения и выплаты пособий по нетрудоспособности и по беременности и родам одни и те же [26]. Рассчитываются они в течение 10 календарных дней после того, как в бухгалтерию поступил больничный лист (ч. 1 ст. 15 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ). А выдаются деньги - в ближайший день аванса или зарплаты, смотря, что наступит раньше.

При болезни сотрудник приносит бюллетень в бухгалтерию после того,

как выздоровел. А будущая мама, наоборот, - до ухода в отпуск по беременности и родам, а не после. И ей нужно выдать пособие сразу за все дни, на которые выписан больничный лист.

Сотрудник ОАО «ЖМЗ» Бузлов А.И. занимающий должность слесаря-ремонтника в цехе № 5 устроился на должность с 17 февраля 2016 года. Справку о заработной плате с предыдущего места работы он не предоставил. В период с 24 по 30 апреля 2016 года включительно (всего семь календарных дней) Бузлов А.И. болел. Общий стаж его работы составляет 32 года 8 месяцев.

При страховом стаже до 5 лет максимальный размер пособия составит 60% от среднего заработка.

При страховом стаже от 5 до 8 лет максимальный размер пособия составит 80% от среднего заработка.

При страховом стаже 8 и более лет максимальный размер пособия составит 100% от среднего заработка.

Следовательно, Бузлову А.И. полагается пособие в размере 100 процентов среднего заработка.

В силу отсутствия информации о заработной плате за последние два года расчет среднего заработка произведен исходя из МРОТ. Величина МРОТ по состоянию на 24.04.2016 г. составила 6 204 руб.

Тогда величина минимального среднедневного заработка из МРОТ составит: 203,97 руб. (24 мес. \* 6 204 руб. / 730 дней).

Величина пособия за счет средств работодателя:

3 дня \* 203,97 руб. = 611,91 руб.

Величина пособия за счет средств ФСС РФ:

4 дня \* 203,97 руб. = 815,88 руб.

Общая сумма пособия составит 1427,79 руб. (611,91 руб. + 815,88 руб.).

Сумма пособия включена в платежную ведомость за апрель 2016 года.

*Пример 3.* Работнику, который ухаживает за заболевшим ребенком или другим членом семьи, полагается пособие. Основанием является больничный лист [28].

Рассмотрим ситуацию начисления пособия по уходу за больным ребенком Ордынцевой О.В. – главному метрологу подразделения БМ ОАО «ЖМЗ». Дочь Ордынцевой Ольги Владимировны Ордынцева Евгения болела в период с 17 по 28 марта 2016 года. Возраст дочери – 3 года. В 2016 году ребенок заболел впервые, лечение проходило амбулаторно, то есть дома. Общий страховой стаж Ордынцевой О.В. – 11 лет 4 месяца.

При амбулаторном лечении ребенка пособие за первые 10 календарных дней выплачивается в размере, рассчитанном в обычном порядке. То есть с учетом продолжительности страхового стажа. А за последующие дни - в размере 50 процентов среднего заработка.

Так как 11 лет больше 8 лет, Ордынцевой О.В. за первые 10 дней полагается пособие в размере 100 процентов заработка. А за следующие 2 дня - исходя из 50 процентов заработка. Расчетный период – 2014 - 2015 годы.

Величина заработка за год составила:

за 2014 год – 62 293,02 руб.;

за 2015 год – 282 317 руб.

Обе эти суммы меньше годового лимита.

Общая сумма заработка составила 344 610,04 руб. (62 293,02 руб. + 282 317 руб.).

Используя эти данные, сумму пособия бухгалтер рассчитал так:

344 610,04 руб. : 730 дн. × 100% × 10 дн. = 4 720,70 руб. (за первые 10 дней больничного);

344 610,04 руб. : 730 дн. × 50% × 2 дн. = 472,08 руб. (за последующие 2 дня).

А общая сумма по больничному листу составила 5 192,78 руб. (4 720,70 руб.+ 472,08 руб.).

Пособие по уходу за заболевшими членами семьи полностью возмещает ФСС РФ (ч. 3 ст. 3 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ). То есть, начиная с первого дня болезни, а не с четвертого, как при заболеваниях самого работника. Таким образом, сумма пособия сумма в размере 5 192,78 руб. полностью покрывается средствами ФСС и включается в ведомость за апрель 2014 года.

*Пример 4.* Отразим ситуацию расчета пособия по беременности и родам. Больничный лист по беременности и родам диспетчеру Андреевой Ольге Петровне был выдан в сентябре 2016 года. Сотрудница написала заявление на декретный отпуск. Расчетным периодом являются 2014 и 2015 годы. При этом сумма пособия за весь отпуск по беременности и родам определяется один раз - на день ухода сотрудницы в декрет.

Андреева О.П. трудится в ОАО «ЖМЗ» 10 лет и 10 месяцев. В сентябре 2016 года она ушла в отпуск по беременности и родам. Андреева О.П. принесла в бухгалтерию компании больничный лист сроком на 140 дней на период с сентября 2016 года по 21 января 2017 года.

Расчетным периодом будут 2014-2015 годы. В течение этого времени сотрудница болела 261 календарный день в 2014 году и 14 календарных дней в 2015 году.

Заработок Андреевой О.П. за 2014 год составил 46 433,98 руб., а за 2015 год – 174 817,21 руб.

Обе суммы меньше лимита.

Таким образом, сумма учитываемого дневного заработка составит:

(46 433,98 руб. + 174 817,21 руб.) : (731 дн. – 261 дн. – 14 дн.) = 485,20 руб.

Минимальный среднедневной заработок из МРОТ на дату 06.09.2016 г. равного 7 500 руб. составит 246,58 руб. (7 500 руб. \* 24 дн. / 730 дн.).

Значит, окончательная сумма пособия по беременности и родам составит в этом году следующую величину:

485,20 руб. × 140 дн. = 67 928,0 руб.

Сумма пособия была включена в платежную ведомость ОАО «ЖМЗ» за сентябрь 2016 года. Вся сумма выплачивается за счет средств ФСС РФ.

На основании проведенной оценки процессов учета расчетов с персоналом по оплате труда в ОАО «ЖМЗ» и с целью совершенствования данного участка бухгалтерии нами предлагается *ежегодно осуществлять инвентаризацию расчетов с персоналом*. В ходе инвентаризации выявляется фактическое состояние расчетов, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета. При этом следует проводить инвентаризацию расчетов по начислению и выплате заработной платы и пособий, расчетов с бюджетом по НДФЛ и внебюджетными фондами по страховым взносам.

В соответствии с ч. 3 ст. 11 Федерального закона № 402-ФЗ случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, а также перечень объектов, подлежащих инвентаризации, определяются экономическим субъектом, за исключением обязательного проведения инвентаризации. Обязательное проведение инвентаризации устанавливается законодательством РФ, федеральными и отраслевыми стандартами.

На основании п. 3.46 Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденных Приказом Минфина России от 13.06.1995 № 49, по задолженности работникам организации выявляются невыплаченные суммы по оплате труда, подлежащие перечислению на счет депонентов, а также суммы и причины возникновения переплаты работникам.

ОАО «ЖМЗ» имеет постоянно действующую инвентаризационную комиссию, из-за большого объема работы для одновременного проведения инвентаризации расчетов по заработной плате необходимо создать рабочую инвентаризационную комиссию. В состав комиссии должны входить только те специалисты, которые обязательно будут присутствовать при ее проведении, поскольку отсутствие хотя бы одного члена комиссии служит основанием для признания результатов инвентаризации недействительными.

Инвентаризационная комиссия путем документальной проверки должна также устанавливать:

- правильность расчетов с налоговыми органами и внебюджетными фондами;
- правильность и обоснованность числящейся по бухгалтерскому учету суммы задолженности по недостачам и хищениям;
- правильность и обоснованность сумм дебиторской, кредиторской и депонентской задолженностей, включая суммы задолженности, по которой истекли сроки исковой давности.

При проведении инвентаризации необходимо проверять соответствие начисленных сумм заработной платы и других выплат положениям системы оплаты труда, локальным нормативным актам работодателя, данным о фактической выработке, фактически отработанном времени, а также определять характер задолженности в расчетах с работниками по заработной плате (нормальная или просроченная) [34]. Для этого проверке подвергаются данные синтетического и аналитического учета.

Для оформления итогов инвентаризации расчетов с персоналом используется форма ИНВ-17 "Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и

прочими дебиторами и кредиторами", утвержденная Постановлением Госкомстата России от 18.08.1998 № 88.

К акту инвентаризации по видам задолженности по расчетам должна быть приложена справка (Приложение к форме ИНВ-17), которая является основанием для оформления акта по форме ИНВ-17 (Указания по применению и заполнению форм) [35]. Справка составляется в разрезе синтетических счетов бухгалтерского учета.

Акт подписывают все члены инвентаризационной комиссии и материально ответственные лица.

Результаты инвентаризации должны быть отражены в учете и отчетности того месяца, в котором она была закончена, а по годовой инвентаризации - в годовом бухгалтерском отчете.

На анализируемом предприятии случаются ситуации, когда записка-расчет по отпускным составляется в день начала отпуска сотрудника. В соответствии с действующим законодательством выплата отпускных должна проводиться за три дня до выхода сотрудника в отпуск (ст. 136 ТК РФ).

Ст. 236 ТК РФ за задержку в выдаче зарплаты, иных причитающихся сотруднику выплат предусмотрена для работодателя материальная ответственность.

Если работодатель нарушает определенный срок выдачи зарплаты, отпускных, выплат в случае увольнения, иных выплат, которые причитаются сотруднику, он обязан выдать их с уплатой денежной компенсации (процентов) в размере не менее 1/300 действующей на тот момент ставки рефинансирования ЦБ РФ от не выданных в определенный срок сумм за каждый день допущенной задержки. Отсчет начинается со дня, следующего после определенного срока выдачи включительно по день проведения фактического расчета.

Сотруднику размер денежной компенсации, которая подлежит выплате, может быть увеличен коллективным договором, трудовым договором, локальным нормативным актом. Обязательство выплатить денежную компенсацию возникает независимо от того, виноват ли работодатель.

Часть указанных случаев была отмечена, когда сотруднику срочно нужно было оформить отпуск текущим днем, это приводило к нарушению выплаты отпускных. В аналогичных ситуациях предлагаем использовать один из нескольких вариантов:

- написать на первые три дня отпуск за свой счет, а с четвертого – оплачиваемый отпуск;
- оформить на первые три дня отгулы в счет неиспользованного отпуска;
- оформить начало отпуска (как и положено) только через три дня, но договориться с руководством и уйти в необходимый день, при этом выйти на три дня раньше положенного срока.

Кроме того, нужно усилить контроль за правильным оформлением предоставления отпуска работникам. Для этого необходимо выполнить ряд последовательных действий.

Действие 1. Пересмотреть график отпусков. Ежегодные оплачиваемые отпуска предоставляются работникам согласно утвержденному графику отпус-

ков, который необходимо утвердить за две недели до наступления очередного календарного года (ст. 123 ТК РФ). График отпусков подписывается руководителем кадровой службы и утверждается руководителем организации. График составляют, используя унифицированную форму № Т-7.

График отпусков обязателен как для работодателя, так и для работника. Однако это не означает, что предварительно утвержденный график отпусков нельзя изменить. С согласия работника и работодателя срок отпуска работника может быть перенесен на другое время. Для этого в график отпусков вносятся соответствующие изменения.

Действие 2. Контролировать порядок предупреждения работника о предстоящем отпуске. Путем заблаговременной подготовки ознакомительных листов о предоставлении отпуска и ознакомление с ними работников не позднее чем за две недели до начала отпуска и др. Именно на работодателе, а не на работнике лежит обязанность по уведомлению о предстоящем отпуске.

Действие 3. Издавать приказ о предоставлении отпуска за 2 недели до отпуска работника. Приказ о предоставлении отпуска составляется по унифицированной форме № Т-6 или Т-6а, подписывается руководителем организации и объявляется работнику под роспись. На основании этого приказа делаются отметки в личной карточке работника, личном счете и производится расчет заработной платы, причитающейся за отпуск.

Действие 4. Установить срок составления записки-расчета о предоставлении отпуска за 7 дней до отпуска. Записка-расчет составляется по унифицированной форме № Т-60. Эта форма применяется для расчета причитающейся работнику заработной платы и других выплат при предоставлении ему ежегодного оплачиваемого или иного отпуска.

Действие 5. Контролировать оплату отпускных ежемесячно, проверяя соблюдение трудового законодательства: оплата отпуска производится не позднее чем за три дня до его начала (ст. 136 ТК РФ). Контроль возложить на начальника расчетного отдела по оплате труда.

В ходе исследования было выявлено, что в организации большая часть сотрудников получает заработную плату в кассе. Это приводит к тому, что сотрудники стоят в очередь у кассы.

Предлагаем открыть зарплатный проект с банком. Достоинства очевидны: не нужно снимать деньги в банке, вручную выдавать суммы, депонировать невыплаченную зарплату, кроме того будет решен вопрос с очередями у кассы.

Чтобы открыть зарплатный проект, с банком нужно заключить договор на открытие и обслуживание счетов с использованием банковских карт.

Перечень документов, необходимых для выпуска зарплатного «пластика» определяет банк. Обычно в него входят, в том числе сведения о фонде оплаты труда и график выдачи зарплаты в компании.

Чтобы перечислить зарплату тем работникам, которых переведут на карты, достаточно будет передавать в банк одну платежку на общую сумму. А вместе с ней реестр получателей по форме, установленной кредитной организацией.

ОАО «ЖМЗ» надо будет оформить ряд документов для открытия зарплатных счетов.

О том, что зарплата будет перечисляться на счет сотрудника в банке, надо прописать в трудовом или коллективном договоре. Это следует из статьи 136 Трудового кодекса РФ.

Поэтому необходимо будет заключить с работниками дополнительные соглашения к трудовым договорам.

Если случится ситуация, когда сотрудники откажутся подписывать подобные соглашения, принудить работника получать зарплату на банковскую карту не возможно. Поэтому, необходимо будет убедить сотрудников или продолжать выдавать ему наличные деньги через кассу.

Обязанности выдавать расчетные листки, которая установлена в статье 136 Трудового кодекса РФ за ОАО «ЖМЗ» остается и в случае перевода на зарплатный проект. В них все так же должны быть указаны составные части зарплаты, а также размеры удержаний и общая сумма выплаты.

В рамках зарплатного проекта компания, оплачивает услуги банка. Это плата за изготовление карт, платеж за годовое обслуживание, комиссия за перечисление денег на карточные счета сотрудников.

Комиссию за перечисление средств на счета нужно будет включить в состав налоговых затрат.

Порядок учета расходов, на оплату услуг банка по обслуживанию карт при расчете налога на прибыль, отражен на рисунке 1 [38].



Рис. 1. Учет расходов на оплату услуг банка по обслуживанию карт при расчете налога на прибыль

Затраты на выпуск и годовое обслуживание карт необходимо включать в состав расходов при расчете налога на прибыль.

На всякий случай необходимо уточнить в инспекции, как, по мнению ревизоров, учитывать плату за выпуск карт и их годовое обслуживание. Ведь налоговики на практике иногда придираются к такому виду затрат.

Доходов у работников в данном случае не возникает. Таким образом, с суммы банковских комиссий исчислять НДФЛ нет необходимости. Также как и страховые взносы.

Еще одним аспектом повышения эффективности работы бухгалтерии может стать увеличение оплаты труда сотрудников бухгалтерии. Была выявлена высокая текучесть кадров сотрудников бухгалтерии ОАО «ЖМЗ». Основной причиной увольнения оказалась невысокая заработная плата.

По данным Глеба Лебедева, директора по исследованиям HeadHunter, в ближайшее время будет устойчивый спрос на бухгалтеров, а в регионах количество вакансий увеличится на 10–15 процентов, при этом зарплаты бухгалтеров останутся на прежнем уровне. Более того, никаких массовых сокращений, как это было несколькими годами ранее, не предвидится.

По данным портала Superjob.ru,  $\frac{3}{4}$  работодателей (73%) не намерены урезать штатное расписание в ближайшее время. Уровень средней заработной платы бухгалтера в Московской области составляет 42 000 руб.

Указанные факторы обосновывают необходимость повышения зарплаты сотрудников бухгалтерии на 10% для снижения текучести кадров и повышения заинтересованности в качестве выполняемой работы.

Таким образом, усовершенствовать организацию расчетов по заработной плате в данном хозяйствующем субъекте можно за счет:

- ежегодного осуществления инвентаризации расчетов с персоналом по оплате труда;
- усиления контроля за правильным оформлением предоставления отпуска работникам;
- открытия зарплатного проекта с банком;
- повышения заработной платы сотрудникам бухгалтерии на 10%.

#### Список использованных источников и литературы:

1. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 28.02.2017.
2. Официальный сайт компании «Гарант» – <http://www.garant.ru> – по состоянию на 26.02.2017.
3. Учетная политика: бухгалтерская и налоговая / Под ред. Г.Ю. Касьяновой. – М.: АБАК, 2015.
4. Решетов К.Ю. Бухгалтерская финансовая учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.
5. Приказ Минфина РФ "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" от 06.10.2008 № 106н (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету

"Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)") // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 03.11.2008. № 44.

6. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.

7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 // Собрание законодательства РФ. 07.01.2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.

8. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.

9. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

10. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. // Собрание законодательства РФ. 2000. №32. ст. 3340.

11. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

12. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 12.12.2011. № 50. Ст. 7344.

13. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

14. Приказ Минфина РФ "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" от 31.10.2000 № 94н // Экономика и жизнь. 2000. № 46.

15. Решетов К.Ю. Бухгалтерский управленческий учет. – М., 2013.

16. Гражданский кодекс Российской Федерации (вторая часть) от 26.01.1996 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410.

17. Мысаченко В.И., Николаев Д.В. Теоретические подходы к Бизнес-планированию // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 80-82.

18. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4. С. 35-39.

19. Постановление Правительства РФ "О трудовых книжках" от 16.04.2003 № 225 // Российская газета. 22.04.2003. № 77.

20. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.

21. Федеральный закон "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" от 24.07.2009 № 212-ФЗ // Российская газета. 28.07.2009. № 137.

22. Киселева Ю.Е., Решетов К.Ю. К вопросу об аудиторской проверке расчетов с персоналом по оплате труда конкретной организации // Вестник национального института бизнеса. 2016. № 27. С. 84-94.

23. Федеральный закон "Об основах обязательного социального страхования" от 16.07.1999 № 165-ФЗ // Российская газета. 21.07.1999. № 139.

24. Барсукова Д.В., Решетов К.Ю. Развитие системы внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда и внебюджетными фондами // Вестник национального института бизнеса. 2016. № 27. С. 9-19.
25. Приказ Минздравсоцразвития РФ "Об утверждении Порядка выдачи листков нетрудоспособности" от 29.06.2011 № 624н // Российская газета. 11.07.2011. № 148.
26. Чижов Б. Когда безопаснее всего выдавать сотрудникам зарплату, отпускные, пособия и другие вознаграждения // Главбух. 2014. № 8.
27. Решетов К.Ю., Конюкова В.А. К вопросу о бухгалтерском учете расчетов с персоналом по оплате труда конкретной организации // Вестник национального института бизнеса. 2013. № 19. С. 73-84.
28. Шилкин С. Доскональный расчет пособия для сотрудника, у которого заболел ребенок // Главбух. 2012. № 9.
29. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
30. Мысаченко В.И., Колегов М.Н. Повышение конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли на основе совершенствования управления затратами / Монография. - М.: Национальный институт бизнеса, 2007.
31. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
32. Мысаченко В.И. Структурная перестройка промышленности и конкурентоспособность предприятий / Монография. - М.: Национальный институт бизнеса, 2007.
33. Приказ Министерства финансов РФ «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Российская газета. 1998. № 208.
34. Нестеров С.Е. Расчеты с персоналом: проводим инвентаризацию // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. 2013. № 12.
35. Постановление Госкомстата РФ "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации" от 18.08.1998 № 88 // Российский налоговый курьер. 2000. № 11.
36. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» от 05.01.2004 г. № 1 // Бюллетень Минтруда РФ. 2004. №5.
37. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
38. Алексеева Е. Главное, что требуется знать бухгалтеру о корпоративных и зарплатных картах // Главбух. 2012. № 18.
39. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
40. Федеральный закон РФ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2009. № 1. ст. 15.
41. Кипор А.Г. Аудит расчетов по оплате труда // Зарплата. 2013. № 7.

*Н. Л. Захарова,  
д. п. н., доцент  
Московский государственный областной университет  
Научный руководитель – д.п.н., профессор В. Н. Селезнев*

## **ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА И ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются ключевые составляющие функционального лидерства и его роли в обеспечении качества управления при достижении целей организации. Показаны составляющие лидерского потенциала в управлении. Определены личностные качества успешного руководителя-лидера.

**Ключевые слова:** функциональность лидера, лидерские качества, процесса управления и лидерство, теории лидерства: структурный подход, ситуативное лидерство, теория коммуникативных качеств и способностей; лидерство как процесс взаимодействия и стиля, ресурсность и потенциал лидера в разных теориях управления, эмоциональный интеллект лидера и типология его управленческого взаимодействия с персоналом.

Феномен лидерства всё больше становится объектом исследования (Д. Гоулман<sup>1</sup>, Кэ Де Ври<sup>2</sup>, А. Л. Журавлёв<sup>3</sup>, А. Н. Занковский<sup>4</sup>, Звейфел<sup>5</sup>, С. Кови<sup>6</sup>, Майнер<sup>7</sup>, Ж. Монтана<sup>8</sup>, Дж. Юкл<sup>9</sup>). Существует множество работ, которые убедительно доказывают эффективность работы лидеров. Без труда можно назвать лидеров, которые проявили себя в истории человечества, в повседневной жизни или являются основоположниками крупных организаций. На самом деле возникает сложность в определении функциональности лидера. Если обратиться к этимологии слова «лидер», видно, что leader – производное от английского глагола lead, основное значение которого «вести». При вводе слова leader практи-

---

<sup>1</sup>Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. = Primal Leadership: Learning to Lead with Emotional Intelligence [Текст] / Д. Гоулман. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – С. 301.

<sup>2</sup>Купер, К. Л. Источники стресса «белых воротничков» [Текст] / К. Л. Купер, Дж. Маршалл // Психология труда и организационная психология: современное состояние и перспективы развития: Хрестоматия / сост. А. Б. Леонова, О. Н. Чернышева. – М., 1994

<sup>3</sup>Журавлёв, А. Л. Психология управления совместной деятельностью: Новые направления исследований [Текст] / А. Л. Журавлёв, Т. А. Нестик. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. – 248 с.

<sup>4</sup>Занковский, А. Н. Психология лидерства: от поведенческой модели к культурно-ценностной парадигме [Текст] / А. Н. Занковский. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. – 296 с.

<sup>5</sup>Zweifel, T. D. The Rabbi and the CEO: The Ten Commandments for 21st-Century Leaders [Text] / T. D. Zweifel. – N. Y.: SelectBooks, Inc., 2008

<sup>6</sup>Ковалёв, В. Н. Методика организации и проведения социально-психологических тренингов [Текст] / В. Н. Ковалёв. – Севастополь, 2009. – 92 с.

<sup>7</sup>Miner, J. B. Organizational Behavior: Behavior 1: Essential Theories of Motivation and Leadership [Text] / J. B. Miner. – Armonk: M. E. Sharpe, 2005

<sup>8</sup>Montana Patrick, J., Charnov Bruce H. Management: Leadership and Theory [Text] / J. Montana Patrick, H. Charnov Bruce; Barron's Educational Series, Inc., Hauppauge. – N. Y.: 4th English edition, 2008.

<sup>9</sup>Yukl, G. A. Leadership in Organizations [Text] / G. A. Yukl. – Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 2006.

чески в любом онлайн-переводчике можно получить множество значений данного слова, начиная от «лидера», «направляющего», «ведущего», наравне с более узконаправленными «руководителем», «дирижёром», «командиром», заканчивая «сообщением о руководителе в последних известиях».

Если обратиться к отечественным толковым и энциклопедическим словарям, можно найти определения, трактующего лидера, как вождя, пользующегося авторитетом<sup>1</sup>, как того, кто занимает ведущие, первые позиции, доминирует<sup>2</sup>, ведущего, определяющего направление деятельности всей группы<sup>3</sup>, человека оказывающего влияние на последователей своей активностью и способностью к психологическому воздействию на членов группы<sup>4</sup>.

Из данных определений становится очевидным факт, что для того, чтобы охарактеризовать кого-либо (или что-либо) как лидера, необходимо две составляющих: это ведущий и ведомый. В связи с этим вызывает определённые сложности понимание позиции некоторых исследователей, которые связывают определение лидерства с тем, что наличие лидерского потенциала определяется способностью к достижению целей. Эффективность лидера представляется вполне очевидной, но не является фактором, его определяющим. То есть мы не можем сказать, что индивид повысил эффективность рабочего процесса и, следовательно, он является лидером. Но мы можем с уверенностью назвать человека, за чьими идеями следуют другие, ведущим, или лидером. О необходимости исследования лидера во взаимодействии так же говорит А. Л. Свенцицкий<sup>5</sup>. Всегда ли лидер является руководителем, или если человек стал руководителем, означает ли это, что он обладает лидерскими качествами? Этот вопрос возникает при анализе определений лидерства, многие учёные не делают различия между этими понятиями (К. Левин, Т. Звейфел)<sup>6</sup>, но вполне логично представить себе лидера организации, который не является руководителем, а является частью команды, или абсолютно не харизматичного, не вдохновляющего или непродуктивного руководителя. Данное обстоятельство заставляет вновь и вновь возвращаться к этому вопросу. К тому же достаточно показательным является тот факт, что многие организации в наши дни заказывают тренинги и финансируют исследования на развитие лидерских качеств именно у руководителей.

---

<sup>1</sup>Ефремова, Т. Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка [Текст] / Т. Ф. Ефремова. – М. : Дрофа, 2000. – С. 123; Ожегов, С. И. Словарь русского языка [Текст] / С. И. Ожегов. – М. : Оникс, 2008. – С. 1200

<sup>2</sup>Головин, С. Ю. Словарь практического психолога [Текст] / С. Ю. Головин. – Мн. : Харвест, 1998. – С. 568; Оксфордский толковый словарь по психологии [Текст] / под ред. А. Ребера. – Oxford : Penguin Non-Classic, 2002. – 864 с.

<sup>3</sup>Морозов, А. В. Деловая психология [Текст] / А. В. Морозов. – СПб. : Питер, 2000. – 458 с. ; Словарь [Текст] / под ред. М. Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / ред.-сост. Л. А. Карпенко; под общ. ред. А. В. Петровского. – М. : ПЕР СЭ, 2006.

<sup>4</sup>Конюхов, Н. И. Профессиональная направленность личности: теоретические подходы к изучению [Текст] / В. Н. Селезнев, В. В. Сысоев // Вестник МГОУ. Сер. «Психологические науки». – 2012. – № 2.

<sup>5</sup>Свенцицкий, А. Л. Социальная психология [Текст] : учеб. / А. Л. Свенцицкий. – М. : ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2005. – 336 с.

<sup>6</sup>Zweifel, T. D. The Rabbi and the CEO: The Ten Commandments for 21st-Century Leaders [Text] / T. D. Zweifel. – N. Y. :SelectBooks, Inc., 2008

Г. М. Андреева пишет о лидерстве, как об особой характеристике отношений, главный и ведомый, доминирующий и подчинённый, разделяет понятие руководства, как процесса управления и лидерства, как психологическую характеристику отдельных людей в группе<sup>1</sup>.

Эта идея перекликается с более ранними предположениями зарубежных учёных, например таких, как Херси и Бланшар (Hersey&Blanchard, 1988)<sup>2</sup>, которые видят различие между этими явлениями в том, что в одном случае упор делается на влияние (лидерство), а в другом – на достижение организационных целей (руководство). Или Беннис и Нанус, считающие, что различие заключается в том, что в одном случае преобладает рутинная работа (руководство), а в другом – новаторство (лидерство), или противопоставляют «выполнение надлежащего дела выполнению дела надлежащим образом» (Bennis&Nanus, 1985).

Согласно теории Кац, существует ряд факторов, которые способствуют «появлению» лидера в организации (Katz Kahn, 1978)<sup>3</sup>. Есть и симметричная идея о факторах, препятствующих этому (Kerr Jermier, 1978). По сути, можно сказать, что лидер должен быть руководителем, иначе его деятельность ставится в рамки, ограничивающие развитие его потенциала.

Условно все теории лидерства можно разделить на три группы. Первая группа: лидер определяется личностными качествами – структурный подход, вторая группа: тем, как лидер взаимодействует с окружающими, социальный аспект его деятельности – поведенческий подход, и третья говорит о том, что лидер определяется именно ситуацией (проявлением личностных характеристик и определённого взаимодействия в условиях конкретной задачи, цели)<sup>4</sup>, это интегрирование структурного и поведенческого подхода, но подведение его под определённые условия (ситуацию) – ситуативный подход.

В *структурном подходе* подразумевается, что человек, обладающий лидерскими качествами, в любой ситуации будет лидером, так как лидерство определяется исключительно его личностными характеристиками.

Анализ отечественного исследователя А.Н. Занковского доказывает, что в середине XX века была сделана продуктивная попытка объединения всех существующих концепций лидерства в общую теорию. Выявлены порядка 70 черт лидера в работах различных исследователей, но практически ни одна из них не встречалась более чем у четырёх авторов<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Андреева, Г. М. Социальная психология сегодня: поиск и размышления [Текст] / Г. М. Андреева. – М. : НОУ ВПО МПСИ, 2009. – 160 с.

<sup>2</sup> Джуэлл, Л. Индустриально-организационная психология [Текст] : учеб. для вузов / Л. Джуэлл. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.

<sup>3</sup> Джуэлл, Л. Индустриально-организационная психология [Текст] : учеб. для вузов / Л. Джуэлл. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.

<sup>4</sup> Занковский, А. Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. «Организационная психология» / А. Н. Занковский. – М. : Форум, 2009. – 648 с.

<sup>5</sup> Занковский, А. Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. «Организационная психология» / А. Н. Занковский. – М. : Форум, 2009. – 648 с.

Р. Стогдилл ввел понимание *ситуативного лидерства* в его нынешнем понимании. Он обнаружил, что в зависимости от ситуации эффективность лидера определяют различные черты<sup>1</sup>.

Исследования С. Клубека и Б. Басса показали, что в рамках теории черт развить лидера невозможно, лидерские качества являются врожденными или сформированными на начальных стадиях развития<sup>2</sup>.

На основе ряда исследований учёными был сделан вывод о том, что лидер изначально завоёвывает свои позиции благодаря академическому интеллекту (*когнитивным способностям, знаниям*), а затем на сохранение лидерских позиций и внутри других коллективов (следует отметить, что поставленные задачи были схожи), влияет внутренняя установка<sup>3</sup>.

Р. Кеттел, придерживавшийся *структурного подхода*, на основе собственной научной концепции предложил ряд свойств, присущих лидеру и не свойственных ему<sup>4</sup>.

Несмотря на то, что Р. Манн тоже относится к основоположникам теории черт лидера, он одним из первых начал говорить о лидере как о субъекте взаимодействия, говорил о «способности влияния на людей» и «способности к восприимчивости и эмпатии»<sup>5</sup>.

Ряд учёных продолжали развивать харизматическую теорию лидерства, каждый внёс свой вклад, добавляя всё новые черты, тем не менее, даже в рамках данного подхода в конце 70-х годов всё большее внимание начало уделяться взаимодействию. Чапмен делал акцент на коммуникативных качествах лидера<sup>6</sup>, Лоутон и Роуз говорили уже о владении искусством межличностных отношений<sup>7</sup>, Гантер также отмечал необходимость умения воздействовать на людей<sup>8</sup>, Коттер считал, что окружающие признают лидером человека, служащего им примером для подражания<sup>9</sup>.

Несмотря на многочисленную критику и очевидное несовершенство структурного подхода, интерес к нему вызвал необходимость обращать большее внимание на личность сотрудника, что, бесспорно, улучшает кадровый состав организации.

---

<sup>1</sup>Stogdill, R. Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of Literature [Text] / R. Stogdill // Journal of Psychology. – 1948. – Vol. 25. – P. 35–71.

<sup>2</sup> Katz, N. Sports Teams as a Model for Workplace Teams: Lessons and Liabilities [and Executive Commentary] [Text] / N. Katz, K. George // The Academy of Management Executive (1993–2005). – Vol. 15, N 3. – Themes: Insights from Sports, Disasters, and Innovation (Aug., 2001). – P. 56–69.

<sup>3</sup>Borgatta, E. Some Findings Relevant to a Great Man Theory of Leadership [Text] / E. Borgatta // American Sociological Review. – 1954. – Vol. 19. – P. 755–759.

<sup>4</sup>Cattell, R. Slice G Four Formulae for Selecting Leaders on the Basis of Personality [Text] / R. Cattell // Human Relations. – 1954. – N 7. – P. 493–507

<sup>5</sup>Luft, J. Group processes: An introduction to group dynamics [Text] / J. Luft. – Palo Alto, Calif. : National Press, 1970

<sup>6</sup>Chapman, K. Leadership in British Civil Service [Text] / K. Chapman. – L., 1984

<sup>7</sup>Лоутон, А. Организация и управление в государственных учреждениях [Текст] / А. Лоутон, Э. Роуз. – М., 1993. – С. 94.

<sup>8</sup>Gordon, G. G. Predicting Corporate Performance from organizational Culture [Text] / G. G. Gordon, N. Di'Tomaso // Journal of Management Studies. – 1992. N 29 (6). – P. 383–398

<sup>9</sup>Kostera, M. Wartości normy w zarządzaniu. Cztery teaty [Text] / M. Kostera, A. Kozmicki // Etykabiznesu. – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN, 1997

*Ситуационный подход* заключается в том, что лидер может достигать эффективности своей деятельности при определённых условиях, которые в рамках некоторых концепций подразумевают определённый тип подчинённых. П. Херси и К. Бланчард предполагают, что степень вовлечённости лидера в работу команды зависит от степени психической зрелости ведомых. Наш современник А. Н. Занковский отмечает, что данный метод до сих пор широко используется во многих известных организациях. Следует отметить, что этот подход возможен только при условии уравнивания понятий «руководство» и «лидерство». В каждой структуре, в любой организации, даже социальной (семья), существуют роли, исполняемые участниками – такие, как связующее звено, исполнитель, творческое звено и, наконец, лидер<sup>1</sup>. То есть при отождествлении понятий «формальный руководитель» и «лидер проекта» можно говорить о том, что если подчинённые самостоятельные, ответственные, развитые личности, то «авторитарный» подход будет только препятствовать достижению целей организации, но, как уже отмечалось ранее, считается обоснованным разделение понятий лидерства и руководства.

Ситуационный подход представляется синтезом харизматической и поведенческой теорий лидерства. Исследователями фиксировался тот факт, что в зависимости от типа задачи, поставленной перед командой, эффективный лидер имел соответствующие ей качества<sup>2</sup>. Известная модель Ф. Фидлера и А. Лейстера была также построена в рамках данного подхода, позволяла определить ориентацию лидера – на сотрудников или на цель. И, несмотря на то, что Ф. Фидлер был приверженцем теории «врождённости» лидерских качеств, его теория позволяла повышать эффективность достижения цели за счёт поиска в соответствии ей лидера с подходящими качествами и ориентациями<sup>3</sup>. В. Врум и его коллеги пришли к выводу, что задача лидера состоит в диагностике и выборе стратегии поведения в зависимости от ситуации, и предложили для этого проработанную и достаточно конкретную методику<sup>4</sup>.

А. Н. Занковский в ряде своих работ рассказывает о РМ-теории лидерства Ю. Мисуми, адаптацией которой к русской культуре он занимался<sup>5</sup>. В рамках этой теории Мисуми говорит о необходимости исследования лидерства в динамике группового взаимодействия. РМ-ориентации лидера, на деятельность (performance) и поддержку (maintenance). Деятельность подразумевает задачи организации, а поддержка – отношения с подчинёнными. Основной посыл данной теории в необходимости получения постоянной обратной связи для построения дальнейшей стратегии поведения в целях развития организации.

---

<sup>1</sup>Журавлёв А. Л. Социальная психология: учеб. / А. Л. Журавлёв, В. А. Соснин, М. А. Красников. – М. : Инфра-М, 2016. – 416 с.

<sup>2</sup>Carter, L. Ability, Perceptual, Personality and Interest Factors Associate With Different Criteria of Leadership [Text] / L. Carter, M. Nixon // Journal of Psychology. – 1949. – N 27. – P. 377–388.

<sup>3</sup>Fiedler, F. E. A Theory of Leadership Effectiveness [Text] / F. E. Fiedler. – N. Y. : McGraw-Hill, 1967

<sup>4</sup>Vroom, V. H. A New Look at Managerial Decision Making [Text] / V. N. Vroom // Organizational Dynamics. – 1973. – Vol. I. – N 4 (Spring).

<sup>5</sup>Занковский, А. Н. Организационная психология [Текст]: учеб. пособие для вузов по спец. «Организационная психология» / А. Н. Занковский. – М. : Форум, 2009. – 648 с.

В отличие от структурного поведенческий подход рассматривает лидерство как процесс взаимодействия – то, как характеризуется внешнее поведение лидера относительно окружающих.

В этом подходе говорится о стиле лидерства, как о наборе методов, используемых лидером и руководителем для управления зависимых от него людей<sup>1</sup>.

Уже из этого определения становится понятным, что, в отличие от структурного подхода, поведенческий предполагает, что лидерству можно научиться.

Основоположником этого направления, принято считать К. Левина, который с помощью эксперимента продемонстрировал три стиля лидерства, на которых основаны многие исследования в рамках социальной психологии: «авторитарный», «демократический» и «попустительский»<sup>2</sup>. Несмотря на то, что многие учёные предлагают изменить названия этих стилей на более соответствующие их свойствам (директивный, коллегиальный, разрешительный)<sup>3</sup>, данная типология прочно укоренилась в сознании общества.

Схожие, с теорией РМ-лидерства, двухфакторные теории Р. Стогдила, С. Мёрфи и Дж. Моутона тем не менее, отличаются своей спецификой. Методики, разработанные на их основе, являются наглядными и простыми в использовании. Р. Стогдил и Н. Конс сводили данное направление к соотношению двух категорий, которые определяли, с их точки зрения, лидерское поведение: структуризация деятельности (*initiatingstructure*), которая подразумевает чёткое понимание лидером внутренних процессов и соответствующее распределение ролей и функций внутри организации, и внимательность к людям (*consideration*). Под внимательностью подразумевается забота о сотрудниках, понимание мотивов их поведения, желаний и трудностей. Идеальный лидер, с точки зрения Р. Стогдила, должен обладать высокими показателями по обоим этим направлениям<sup>4</sup>.

Управленческая решетка Р. Блейка и Дж. Моутона – методика диагностики лидерства на основе таких двух факторов, как люди и производственный процесс. Говорится о концентрации внимания лидера на них<sup>5</sup>. Выраженность того или иного стиля, в зависимости от доминирования направленности внимания, сводится к типологии К. Левина. Удобная для использования методика, тем не менее, не раз подвергалась критике, так как идеальный, с точки зрения авторов, тип лидерства, не универсален и подходит не для всех ситуаций и по-

---

<sup>1</sup> Психологический словарь [Текст] / под ред. В. В. Давыдова и др. – М. : Педагогика, 1983. – С. 176.

<sup>2</sup> Likert, R. The human organization [Text] / R. Likert. – N. Y., 1967.

<sup>3</sup> Журавлёв, А. Л. Стиль руководства и организация соревнования [Текст] / А. Л. Журавлёв // Социально-психологические аспекты социалистического соревнования. – М., 1977. – С. 116

<sup>4</sup> Stogdill, R. M. Toward a Contingency Theory of Leadership Based upon the Consideration and Initiating Structure Literature [Text] / R. M. Stogdill, S. Kerr, C. A. Schriesheim, C. J. Murphy // Organizational Behavior and Human Performance. – 1974. – N 8. – P. 62–82.

<sup>5</sup> Blake, R. R. The Managerial Grid [Text] / R. R. Blake, J. S. Mouton. – Houston : Gulf, 1964.

ставленных задач<sup>1</sup>, хотя с нашей точки зрения, методика направлена, скорее, на диагностику, чем на развитие лидерства.

В заключение необходимо отметить, что в теории и практике современного мирового менеджмента сосуществуют и взаимодействуют три основных подхода: системный, процессный и ситуационный. Существует огромное число концепций, подходов, школ, трактовок, что вызывает трудности обобщения, синтеза результатов. Концепцией, позволяющей дать надежную основу для дальнейшего развития теории управления, является ситуационный подход.

Согласно этому подходу любая организация — открытая система, взаимодействующая со средой, а все происходящее внутри нее и составляющее содержание эффективного управления нельзя охарактеризовать без основного понятия современного менеджмента — адаптации. Для руководителя-лидера возникают новые направления и перспективные тенденции развития теории управления. Это — концепции «стратегического менеджмента» и «управления персоналом, «организационной культуры». Последнюю концепцию считают «теоретическим прорывом» в управленческой мысли 80-х годов. Все работающие имеют общие цели и принимают непосредственное и заинтересованное участие в выработке путей достижения этих целей. Особенно широко организационная культура как мощное средство управления используется в Японии. В последнее время с японским опытом связаны наиболее яркие страницы истории менеджмента. Японские специалисты, основательно изучив американский менеджмент и позаимствовав из него все самое рациональное, построили свою модель управления. Принципиальное различие между западной и японской концепциями менеджмента заключается в следующем: в первом случае преобладает ориентация на конечный результат, а во втором — на человеческий фактор. Основа японского подхода — идеи самоуправления и самоконтроля. Поощряются способности работников, стимулируется их развитие, упор делается на партнерство и сотрудничество, взаимопомощь, формирование корпоративного духа. Большое внимание уделяется заботе о моральном состоянии работников. Принимая человека на работу, администрация интересуется не только его профессиональными качествами, но и морально-этическими, его желанием упорно трудиться и умением вписаться в групповую деятельность. В этом случае роль руководителя-лидера приобретает особый смысл.

На современном этапе развития теории управления можно выделить основные тенденции.

1. Придание большей, чем ранее, значимости материально - технологической базе организаций.

2. Дальнейшая демократизация управления, превращение организации из объекта управления в субъект самоуправления.

3. Интернационализация менеджмента и бизнеса и новые проблемы управления, ею порожденные.

---

<sup>1</sup>Kotter, J. Power, Dependence and Effective Management [Text] / J. Kotter // Harvard Business Review. – 1977. – July – August; Nystrom, P. C. Managers and the Hi-Hi Leader Myth [Text] / P. C. Nystrom // Academy of Management Journal. – 1978. – June. – P. 325–331.

Все эти и другие тенденции привели к формированию новой системы взглядов на управление, называемой «тихой управленческой революцией». Ее основные черты.

1. Отказ от управленческого рационализма классических школ менеджмента, полагающего, что правильное воздействие на внутренние факторы организации является основой успеха управления. Более важной считается проблема гибкости и адаптации к изменениям внешней среды, диктующая стратегию и тактику управления.

2. Использование теории систем в управлении, что позволило выделить ряд универсальных переменных любой системы, контролирование которых улучшает управление.

3. Ситуационный подход к управлению. Его главный тезис – вся организация внутри предприятия – это адекватный ответ на внешние воздействия.

4. Признание социальной ответственности менеджмента перед всем обществом и перед каждым индивидом, работающим в организации.

5. Принятие и реализация принципов как концепции управления:

—лояльность к работникам;

—ответственность;

—коммуникации, пронизывающие организацию по вертикали и горизонтали;

—организационная культура, направленная на раскрытие способностей работающих;

—долевое участие всех работающих;

—адекватная реакция на изменения во внешней среде;

—непосредственное участие в работе групп;

—умение слушать всех, с кем контактирует по работе менеджер;

—этика бизнеса;

—честность и доверие к людям;

—опора на фундаментальные основы менеджмента: качество, сервис, контроль ресурсов, переподготовка персонала;

—видение организации в перспективе;

—качество личной работы и ее совершенствование;

—овладение менеджментом антикризисными технологиями управления

Концепция управленческого взаимодействия подразумевает взаимодействие между участниками совместной управленческой деятельности и взаимодействие менеджмента и персонала в процессе управления достижением организационных целей. Необходимо определить, в рамках какой теории управления совместной деятельностью возможно использовать ресурсность и потенциал эмоционального интеллекта лидера и типологию его управленческого взаимодействия с персоналом.

6. Отказ от управленческого рационализма классических школ менеджмента, полагающего, что правильное воздействие на внутренние факторы организации является основой успеха управления. Более важной считается проблема гибкости и адаптации к изменениям внешней среды, диктующая стратегию и

тактику управления.

7. Использование теории систем в управлении, что позволило выделить ряд универсальных переменных любой системы, контролирование которых улучшает управление.

8. Ситуационный подход к управлению. Его главный тезис – вся организация внутри предприятия – это адекватный ответ на внешние воздействия.

9. Признание социальной ответственности менеджмента перед всем обществом и перед каждым индивидом, работающим в организации.

10. Принятие и реализация принципов как концепции управления:

— лояльность к работникам;

— ответственность;

— коммуникации, пронизывающие организацию по вертикали и горизонтали;

— организационная культура, направленная на раскрытие способностей работающих;

— долевое участие всех работающих;

— адекватная реакция на изменения во внешней среде;

— непосредственное участие в работе групп;

— умение слушать всех, с кем контактирует по работе менеджер;

— этика бизнеса;

— честность и доверие к людям;

— опора на фундаментальные основы менеджмента: качество, сервис, контроль ресурсов, переподготовка персонала;

— видение организации в перспективе;

— качество личной работы и ее совершенствование;

— овладение менеджментом антикризисными технологиями управления

Концепция управленческого взаимодействия подразумевает взаимодействие между участниками совместной управленческой деятельности и взаимодействие менеджмента и персонала в процессе управления достижением организационных целей. Необходимо определить, в рамках какой теории управления совместной деятельностью возможно использовать ресурсность и потенциал эмоционального интеллекта лидера и типологию его управленческого взаимодействия с персоналом.

Список использованных источников и литературы:

1. Журавлёв А. Л. Социальная психология: учеб. / А. Л. Журавлёв, В. А. Соснин, М. А. Красников. – М. : Инфра-М, 2016. – 416 с.

2. Пономарёва М.А. Психологическая компетентность руководителя.-М.: Форум, 2014.- 208 с.

3. Селезнёв В.Н. Модели компетенций успешной управленческой деятельности руководителей.- М.; Национальный институт бизнеса, 2014.- 495 с.

*Н. И. Шматова,  
д. и. н., доцент  
Национальный институт бизнеса  
В. Н. Селезнев,  
д.п.н., профессор  
Национальный институт бизнеса*

## **КОНЦЕПЦИЯ И МОДЕЛИ ПРАКТИЧЕСКОГО ИНТЕЛЛЕКТА РУКОВОДИТЕЛЯ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены существенные связи интеллекта руководителя с процессом управления организацией.

Анализируются зависимости процесса деятельности руководителя по совокупности социальных ее объектов и наличия элементов жёсткости – ответственности, обязательности, требовательности. Успешность управленческой деятельности во многом определяется профессиональными и личностными качествами руководителя. Гипотетически доказывается приоритетность развития специфического личностного качества руководителя, его интеллектуальной способности эмоционального интеллекта — психологической проницательности. Результативность управленческой деятельности наиболее определяется комплексностью строения общих способностей, которые надо учитывать при характеристике практического интеллекта руководителя.

**Ключевые слова:** практические компоненты интеллекта, эмоциональный интеллект, практический интеллект, управленческие способности, эффективность управленческой деятельности, воздействие через множество компетенций и промежуточных переменных, психологическая проницательность, вербальные способности.

Интеллект в широком смысле - совокупность всех познавательных особенностей человека. Познавательные процессы взаимосвязаны и образуют целостную систему. Связь интеллекта с управлением очевидна и первостепенна по значимости.

В статье реализована авторская концепция, состоящая из следующей совокупности научных положений.

1. Деятельность руководителя развертывается в условиях, специфичных по предмету деятельности (совокупность «социальных объектов») и по степени жесткости — режиму ответственности, требований и др. Это определяет прагматичность позиции руководителя и на первый план выдвигаются практические компоненты интеллекта. Главными факторами эффективности управленческой деятельности выступают специфические управленческие способности.

2. Управленческая деятельность характеризуется различным уровнем качественных параметров, выполняется с большей или меньшей

эффективностью. В основном это зависит от профессиональных и личностных качеств руководителя.

3. Особенность восприятия руководителя в том, что его ведущий тип в управленческой деятельности – социальная перцепция, процессы межличностного восприятия.

На основе совершенствования навыков межличностного восприятия развивается специфическое личностное качество руководителя, его интеллектуальная способность эмоционального интеллекта – психологическая проницательность.

4. Концептуально коэффициент умственного развития и эмоциональный интеллект – это не находящиеся в оппозиции, а отдельные компетенции, а между коэффициентом умственного развития и многочисленными аспектами эмоционального интеллекта существует незначительная корреляция, т.к. это в большей степени независимые понятия.

5. Гармония коэффициента умственного развития и многообразных составляющих эмоционального интеллекта востребована в управленческой деятельности и трансформируется в практический интеллект руководителя.

6. На эффективность управленческой деятельности влияют многие причины, практический же интеллект руководителя, оказывает на нее воздействие через множество компетенций и промежуточных переменных: уровень мотивации (мотивы – цели, мотивы – смыслы, мотивы – стимулы) руководителя, его опыт, Я – концепцию (установки, ценности или образ - Я руководителя или работника), особенность субординации, неопределенность и напряженность и специфику управляемых команд.

В образе – Я руководителя ведущим побуждением является самоактуализация - стремление его к самовоплощению, к актуализации заложенных в нем потенций, проявляющееся в стремлении к профессиональной и видовой идентичности.

В отличие от привычных тестов определения коэффициента умственного развития пока еще нет и, возможно, никогда не будет ни одного письменного теста, который позволил бы вывести «оценку эмоционального интеллекта».

Практический интеллект, связанный с управленческой деятельностью, долго оставался вне сферы исследований, считался низшим, более простым типом, не заслуживающим внимания. Его труднее исследовать научными методами, поскольку они должны применяться в естественных условиях профессиональной деятельности, а не в лабораторных. Этот взгляд, в корне ошибочный, изменился благодаря ставшей классической работе Б. М. Теплова «Ум полководца», где рассматривается практический интеллект на материале деятельности великих полководцев и государственных деятелей. Теплов говорит о том, что умственная работа ученого яснее и спокойнее (но не обязательно легче), чем умственная работа политика или полководца<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Одинцова, В. В. Психометрический анализ методики «Эмоциональный интеллект – 2» [Электронный ресурс] / В. В. Одинцова. – 2006.

Практический интеллект в ряде аспектов богаче и комплекснее, чем теоретический, но обладает специфическими особенностями.

Проблема практического интеллекта концентрируется вокруг вопроса о соотношении частных и общих познавательных функций, интеллектуальных способностей. В психологии выделяют частные (специальные) и общие способности. Общие способности первичны, так как в большей степени предопределены генетически, чем специальные. Интеллектуальные способности в психологии трактуются как одна из общих способностей личности в целом. Но в эту категорию входят и иные, аналогичные «по рангу» степени обобщенности способности личности: креативность, обучаемость, рефлексивность. В деятельности они выступают в неразрывной связи с интеллектом, составляя основу для новых особенностей интеллектуальной деятельности. Для управленческой деятельности наиболее значима комплексность строения общих способностей. Последние влияют на него, что необходимо учитывать при характеристике практического интеллекта руководителя.

Что касается познавательных способностей, то К. Спирмен, автор первой модели интеллекта, определил, что уровни развития познавательных процессов (внимания, памяти, восприятия и др.) взаимосвязаны. Он предположил в интеллекте существование двух основных факторов<sup>1</sup>: общего фактора (generalfactor, G-фактор) и специфического для каждой познавательной функции фактора (S-фактор). Эта модель называется «двухфакторная теория интеллекта». Принцип ее строения — иерархический, имеет два соподчиненных уровня (G- и S-факторов). G-фактор Спирмен определяет как «общую умственную энергию», собственно интеллект.

Модель Дж. Гилфорда является многофакторной, в ней выделяется 120 узкоспециализированных и независимых друг от друга познавательных способностей. Зависят они от трех основных параметров интеллектуальной деятельности: содержания (4 типа), характера интеллектуальных операций (5 типов) и ее целей (6 видов).  $4 \times 5 \times 6 = 120$  специальных способностей (кубическая модель интеллекта Гилфорда). Основная заслуга Гилфорда — выделение двух типов мышления: дивергентного и конвергентного. Первый — это показатель творческого начала, второй направлен на поиск единственно верного решения, являясь индикатором логического мышления.

Р. Кеттел в своей модели, не отрицая существования общего и частных (парциальных) факторов, указывает на два различных типа интеллекта: кристаллизованного (связанного) и текучего (свободного). Первый является мерой овладения культурой того общества, к которому человек принадлежит; второй характеризует биологические возможности нервной системы индивида<sup>2</sup>. Кристаллизованный тип больше связан с вербальным интеллектом. Впоследствии Л. Хамфрейс доказал, что оба эти типа интеллекта связаны друг с

---

<sup>2</sup> Андреева, И. Н. Эмоциональный интеллект: исследования феномена [Текст] / И. Н. Андреева // Вопросы психологии. — 2006. — № 3. — С. 78–86.

другом и входят в общий, так называемый интеллектуально-образовательный фактор, что сближает эту модель с моделью К. Спирмена. Общая психологическая закономерность при исследовании различных сторон интеллекта — отчетливое выделение G-фактора, что говорит о наличии общего интеллекта как неоспоримой психологической реальности.

Вывод: структура интеллекта очень сложна — она хоть и базируется на общем факторе, но к нему не сводится. Один из современных обобщающих подходов к пониманию интеллекта рассматривает его как целостную систему «ментального» (умственного) опыта человека и психических механизмов, обеспечивающих его накопление, обработку и использование. В интеллекте (ментальном опыте) выделяются три уровня<sup>1</sup>2.

1. Когнитивный опыт — структуры, обеспечивающие хранение, систематизацию и использование информации; их предназначение — оперативная переработка текущей информации.

2. Метакогнитивный опыт — структуры, позволяющие человеку осуществлять саморегуляцию своей интеллектуальной активности; их предназначение — контроль интеллектуальных ресурсов.

3. Интенциональный опыт — структуры, лежащие в основе индивидуальных интеллектуальных способностей; их предназначение — субъективное предпочтение определенной предметной области и направления поиска решений.

Среди высших проявлений интеллектуальных способностей выделяют определенные типы интеллектуальной одаренности.

Сообразительные — с коэффициентом интеллекта больше 135 баллов (по шкале Д. Векслера норма — 100—115 баллов).

Блестящие ученики — люди с высокими показателями учебных достижений.

Креативы — люди, порождающие творческие, оригинальные идеи в большом числе и испытывающие потребность в решении сложных проблем.

Компетентные — люди, имеющие большой объем профессиональных знаний и опыт практической работы.

Талантливые — люди с чрезвычайными интеллектуальными достижениями, нашедшие признание в общественно значимых формах. Мудрые — люди с экстраординарными интеллектуальными возможностями, связанными с анализом и предсказанием «обыденной» жизни.

В начале 60-х годов была установлена основная и исходная закономерность, связывающая эффективность управленческой деятельности и интеллект. Американский психолог Е. Гизелли обнаружил, что между ними существует не прямая зависимость (как считалось долгое время и что блокировало исследования в данной области), а криволинейная. Наиболее

---

<sup>1</sup> Андреева, И. Н. Понятие и структура эмоционального интеллекта [Текст] / И. Н. Андреева // Социально-психологические проблемы ментальности : 6-я Междунар. науч.-практ. конф. 26–27 нояб. 2004 г., г. Смоленск : в 2 ч. – Смоленск: СГПУ, 2004. – Ч. 1. С. 42–46

успешной деятельностью характеризуются руководители, имеющие не очень высокий интеллект, а некоторую оптимальную степень его выраженности. Неожиданность этих результатов стимулировала новые исследования в области эмоционального интеллекта.

И все же эти результаты, несмотря на их многочисленность и убедительность, плохо согласуются с обыденным представлением о том, что «хороший руководитель — это очень умный руководитель». Выявление причин противоречия научных и эмпирических данных позволяет раскрыть суть связи интеллекта с эффективностью управленческой деятельности, сложность их взаимодействия. В концепции «промежуточных факторов» Ф. Фидлера и А. Лейстера описаны некоторые из этих причин. Она базируется на том, что связь интеллекта с успешностью управленческой деятельности является множественно опосредованной, а не прямой. На эффективность деятельности влияют многие причины, а не только интеллект, который оказывает на нее воздействие через множество промежуточных переменных: уровень мотивации руководителя, его опыт, отношения с высшим руководством и управляемой командой.

Практически все тесты, при помощи которых диагностируются интеллектуальные способности, адресованы теоретическому, абстрактному интеллекту, а не его практическому компоненту. Требования к интеллектуальным функциям менеджера часто несопоставимы с требованиями, на которых построены существующие тесты. Поэтому результаты противоречивы.

Криволинейная зависимость эффективности управленческой деятельности от уровня интеллекта объясняется и другими причинами, установленными в последнее время, в частности:

- 1) наличие обратной связи между уровнем интеллекта и стажем управленческой деятельности;
- 2) наличие высокого интеллекта у людей с относительно меньшим стажем управленческой деятельности.

Снижение интеллектуальных показателей при увеличении стажа имеет две основные причины: естественная возрастная инволюция психофизиологических функций, в том числе и интеллекта, и «забывание» академических знаний и навыков, на которых основано большинство интеллектуальных тестов. Интеллект руководителя становится в большей степени практическим, чем теоретическим. На общую эффективность управленческой деятельности большее влияние оказывают стаж и производный от него профессиональный и жизненный опыт.

Какие же из интеллектуальных качеств руководителей наиболее специфичны управленческой деятельности? Достоверность ответа на этот вопрос во многом определяется достижениями психологической науки.

Актуальна проблема совокупности интеллектуальных качеств руководителей наиболее специфичных для управленческой деятельности. Решение этой

проблемы лежит в сфере достижений психологической науки. Понятие «интеллект» определяется как интеграция всех частных и общих познавательных способностей человека. Частные, познавательные способности связаны с конкретными психическими процессами — восприятием, памятью, мышлением и др., а общие способности характеризуют целостное функционирование этих процессов. Интеллектуальные способности в своем комплексном проявлении неразрывно связаны с другими общими способностями: креативностью, обучаемостью, саморегуляцией, активностью.

Интеллектуальная деятельность руководителя разворачивается в условиях, специфичных по предмету деятельности (совокупность «социальных объектов» и их взаимодействия) и по степени жесткости проблемному режиму и степени ответственности. Специфические особенности отдельных психических процессов одновременно являются специфическими характеристиками интеллекта руководителя в плане его частных познавательных способностей. Поэтому они выступают как категории интеллектуальных качеств руководителя. Каждый процесс имеет специфические для управленческой деятельности черты и психологические особенности.

Главная особенность восприятия руководителя в том, что его ведущий тип в управленческой деятельности — социальная перцепция, процессы межличностного восприятия. Они насыщены оценочными, самооценочными, рефлексивными, объяснительно-интерпретационными, экспрессивными операциями, а поэтому выходят далеко за рамки восприятия как такового. На основе совершенствования навыков межличностного восприятия развивается специфическое личностное качество руководителя, его интеллектуальная способность — психологическая проницательность. Она чрезвычайно важна для управленческой деятельности.

В процессах памяти особое место в обеспечении успешного управления принадлежит ее двум основным типам — оперативной и долговременной памяти. От процессов оперативной памяти специфика управленческой деятельности требует их особого качества — свойства мобилизационной готовности. Используя ресурсы долговременной памяти, управленческая деятельность формирует профессиональный опыт руководителя. Мера его полноты, адекватности, богатства — также специфический регулятор интеллектуальной деятельности и является важнейшим качеством руководителя. Аналогичная закономерность существует и для процессов мышления. Под влиянием специфики управленческой деятельности его общие особенности предстают в форме практического мышления.

В своей основе любая из особенностей процесса практического мышления имеет какую-либо интеллектуальную способность: прогностичность, рефлексивность, систематичность, оригинальность и др.

Наряду с частными познавательными способностями интеллект руководителя имеет обобщенные свойства и проявления, определяющие собой уровень его специальных, частных способностей.

Доминирующее место в структуре практически-социального интеллекта занимает вербальный интеллект. Характер направленности невербальной составляющей интеллекта на оперирование абстрактным, формальным материалом обуславливает ее подчиненное место по отношению к вербальному интеллекту.

В деятельности руководителя по аналогичным причинам относительно большая нагрузка ложится на конвергентное мышление (Дж. Гилфорд), так как этот тип наиболее соответствует практическим задачам как таковым в отличие от теоретических, требующих дивергентных способностей.

По отношению к управленческой деятельности фактор «связанного» интеллекта представляется более важным, чем «свободного», так как он непосредственно соотносится с профессиональным опытом руководителя, являясь основой его формирования.

Большое значение в организации управленческой деятельности имеет интеллектуальное свойство метакогнитивной осведомленности, состоящее в адекватном самовосприятии и использовании сильных сторон своего интеллекта, а также в умении скрывать его слабые стороны. Это - основной механизм высокопродуктивной интеллектуальной деятельности. Он, однако, специфичен по отношению к деятельности руководителя.

1. Более выраженным он становится в связи со сложностью и жесткостью условий управленческой деятельности, проявляющих сильные и слабые стороны интеллекта руководителя.

2. Учет своих «плюсов» и «минусов» является главной причиной формирования стиля деятельности, наиболее соответствующего личностным особенностям.

3. Главная «забота» руководителя — его имидж, репутация, авторитет. Поэтому они становятся регулятором внешнего поведения руководителя: выбираются способы воздействия на подчиненных, базирующиеся на его «сильных сторонах» и подчеркивающие их.

Открытая познавательная позиция – другое обобщенное интеллектуальное качество, которое также специфично для деятельности руководителя. На нем основываются важные особенности его поведения и такие качества, как «восприимчивость к новому», «готовность изменить взгляды». Это качество — необходимое условие для проявления креативности и самообучаемости в деятельности руководителя<sup>12</sup>.

Специфичны также проявления интеллектуального стиля в управленческой деятельности. Основные стили — исполнительский, законодательный, оценочный — не вполне отвечают комплексному характеру

---

<sup>1</sup>

<sup>2</sup> Ананьев, Б. Г. Личность, субъект деятельности, индивидуальность [Текст] / Б. Г. Ананьев. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 134 с.

деятельности руководителя. Комбинированный интеллектуальный стиль является для нее оптимальным.

Поскольку интеллект входит в целостную структуру общих способностей личности, испытывая на себе их воздействие и приобретая специфику проявления в деятельности, то очень важна его связь с такой общей способностью, как обучаемость.

В интеллектуальной деятельности руководителя многообразны и специфичны проявления такой общей способности, как креативность. Это нашло отражение в понятии «творческое отношение к делу». Различают в психологическом плане ряд основных направлений влияния этой способности на управленческую деятельность<sup>1</sup>.

1. На креативности основано такое важное качество руководителя, как «умение видеть проблемы», что является важнейшим фактором эффективного управления.

2. Роль креативности еще более выражена в реализации функции формулировки новых задач перед подчиненными.

3. Креативность проявляется и в решении уже существующих проблем. Руководитель должен уметь предложить нетрадиционное решение проблемы, это укрепляет его профессиональный и социальный авторитет.

4. Особое значение креативность имеет для реализации инновационной функции, являющейся одной из основных в управленческой деятельности.

5. Креативность необходима для реализации экспертно-консультативной функции.

Аналогичную роль в организации управленческой деятельности играет способность к саморегуляции. Эта общая способность выступает основой для определенного симптомокомплекса более частных познавательных и личностных свойств, влияющих на реализацию главных функций управления.

Произвольная саморегуляция выражается в основных операциях и свойствах практического мышления (планирование, прогнозирование, контроль, оценка).

1. Саморегуляция обеспечивает критичность мышления важное качество интеллектуальной деятельности руководителя.

2. Способность к саморегуляции дает возможность наилучшим образом распоряжаться своими интеллектуальными и иными ресурсами.

3. На основе саморегуляции можно управлять собственным состоянием и контролировать его, что очень важно в работе руководителя. Это свойство также является одним из факторов стрессустойчивости к негативным внешним воздействиям.

Рефлексивность - способность это психологическая основа для механизмов рефлексивного управления. «Управляющий» ожидает, что «управляемый» поведет себя в ситуации так же, как и он сам, т. е. правильно. В психологии есть понятие «рефлексивная пауза», в результате которой в поведение

---

<sup>1</sup> Там же.

включаются новые интеллектуальные операции. Важное доказательство интеллектуальной зрелости — умение держать паузу. Управленческая деятельность предъявляет и противоположные требования к интеллектуальным способностям руководителя — необходимость скорости переработки информации, ее актуализация, скорость реакции на события и на принятие решений.

Важное свойство для руководителя — устойчивость (толерантность) к неопределенности. Она имеет сложную психологическую структуру и включает в себя три основных компонента:

1. Способность когнитивной компенсации неопределенности (восполнения недостающей информации).

2. Восприятие неопределенных ситуаций как рядовых, хотя и трудных, а не как психотравмирующих.

3. Комплекс собственно личностных качеств: экстравертированность, эмоциональная стабильность и др.

Из анализа предшествующего материала следует вывод о том, что интеллект руководителя под влиянием объекта и условий управленческой деятельности имеет практически-социальный характер, поэтому его частные и общие свойства приобретают определенное своеобразие. Поэтому при наличии высоких интеллектуальных качеств руководители с высоким эмоциональным интеллектом в социальном отношении уравновешенны, дружелюбны и пребывают в отличном настроении, не подвержены страху и не склонны к тревожным размышлениям. Они обязательны в отношении людей и начатых дел, охотно берут на себя ответственность и придерживаются этических принципов, в общении с другими они доброжелательны и заботливы. Их эмоциональная жизнь богата событиями, но в надлежащих пределах. Они пребывают в согласии с самими собой, с другими и с трудовым коллективом.

Эмоциональный интеллект привносит гораздо больше качеств, делающих нас намного человечнее, благодаря эмоциональным компетенциям. Анализ различных источников позволяет утверждать, что эмоциональными компетенциями предположительно являются<sup>1</sup>.

1. Знание своих эмоций. Самопознание какого-либо чувства, эмоции, если оно возникает, является базовой основой эмоционального интеллекта. Способность время от времени отслеживать смену эмоций имеет решающее значение для психологической проницательности и понимания самого себя в разных ситуациях.

2. Управление эмоциональным реагированием. Представляет собой способность, которая основывается на самосознании своего эмоционального состояния, способность предупредить развитие тревожности, исключить неадекватность и раздражительность.

---

<sup>1</sup> Виханский, О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс [Текст] : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М., 2006

3. Самоконтроль и выведение на уровень осознания собственных мотивов и их оценка. Успокоение эмоций ради мотива - цели необходимо для сосредоточения внимания, для владения собой, для, сохранения способности к разумному решению. Самоконтроль над эмоциями предполагает снятие ситуативного удовлетворения и подавление импульсивности.

4. Оценка и понимание эмоций других. Эмпатия лежит в основе суждений о поступках других людей и о собственном поведении человека, так как даёт возможность рефлексивно посмотреть на себя со стороны, глазами постороннего наблюдателя. Руководители, способные сопереживать, больше настроены на тонкие социальные сигналы, указывающие, чего хотят или в чем нуждаются их сотрудники.

5. Поддержание позитивных деловых взаимоотношений.

Способность руководителя понимать потребности подчиненных, умело учитывать их эмоциональные состояния, проявления эмоций и тревожности.

Список использованных источников и литературы.

1. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: искусство управлять людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 302 с.

2. Лукичева, Л.И. Управленческие решения: учебник / Л.И.Лукичева. М.: ОМЕГА-Л, 2014. 383 с.

3. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина. - М.: Академцентр, 2013-. 240 с.

4. Теория управления: учебник / [Ю. П. Алексеев и др.]; под общей редакцией: А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М.: Издательство РАГС, 2010. – 557 с.

*Н. Д. Ткач,*

*к.э.н., доцент*

*Национальный институт бизнеса*

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация.** Статья посвящена развитию банковского сектора в современных условиях, регулированию и надзору, который формируется под влиянием целого ряда факторов, динамике количества банков, появлению системно значимых банков, представлен рейтинг банков по активам и прибыли и обоснована необходимость мониторинга функционирования банковской системы и регулярного анализа тенденций ее развития.

**Ключевые слова:** Банк России, коммерческие банки, структура банковской системы, лицензирование, регулирование и надзор, системно значимые банки, ключевая ставка, ставка рефинансирования, динамика активов и прибыли.

Вопросы устойчивого развития банковского сектора в современных реалиях российской экономики достаточно актуальны. Обусловлено это, в первую очередь, потребностью в повышении эффективности государственного регулирования денежно-кредитных отношений в условиях финансово-экономического кризиса и негативных тенденций в международных отношениях, в том числе и в банковской сфере.

Банк России, выполняя роль главного координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны, выступает органом экономического управления. Банк России контролирует деятельность кредитных организаций, выдаёт и отзывает у них лицензии на осуществление банковских операций, а кредитные организации в свою очередь работают с юридическими и физическими лицами.

Лицензирование (первый этап надзора за деятельностью) имеет целью ограничить совершение банковских операций только теми юридическими лицами, которые имеют разрешение на их проведение от уполномоченного органа.

От степени эффективности лицензионной деятельности Банка России зависят очень многие стороны деятельности всей банковской системы. При помощи лицензирования осуществляется:

- допуск различных организаций к операциям на финансовом рынке;
- предотвращения выхода на финансовый рынок неустойчивых организаций, подверженных высоким риском, имеющих сомнительную репутацию учредителей, сомнительные источники уставного капитала, представляющих недостаточную или недостоверную информацию о возможностях предстоящей банковской деятельности;
- выданная Банком России лицензия подтверждает правомочность, платежеспособность, уровень квалификации и деловой репутации руководителей лицензируемого банка;
- деятельность кредитной организации признается законной только после получения лицензии и государственной регистрации.

Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков (см. рис. 1).

В действующем законодательстве закреплены основные принципы организации банковской системы России, к числу которых относятся следующие: двухуровневая структура, осуществление банковского регулирования и надзора центральным банком, универсальность деловых банков и коммерческая направленность их деятельности. Принцип двухуровневой структуры реализуется путем четкого законодательного разделения функций центрального банка и всех остальных банков. Центральный банк РФ как верхний уровень банковской системы выполняет функции денежно-кредитного регулирования, банковского надзора и управления системой платежей и расчетов в стране.

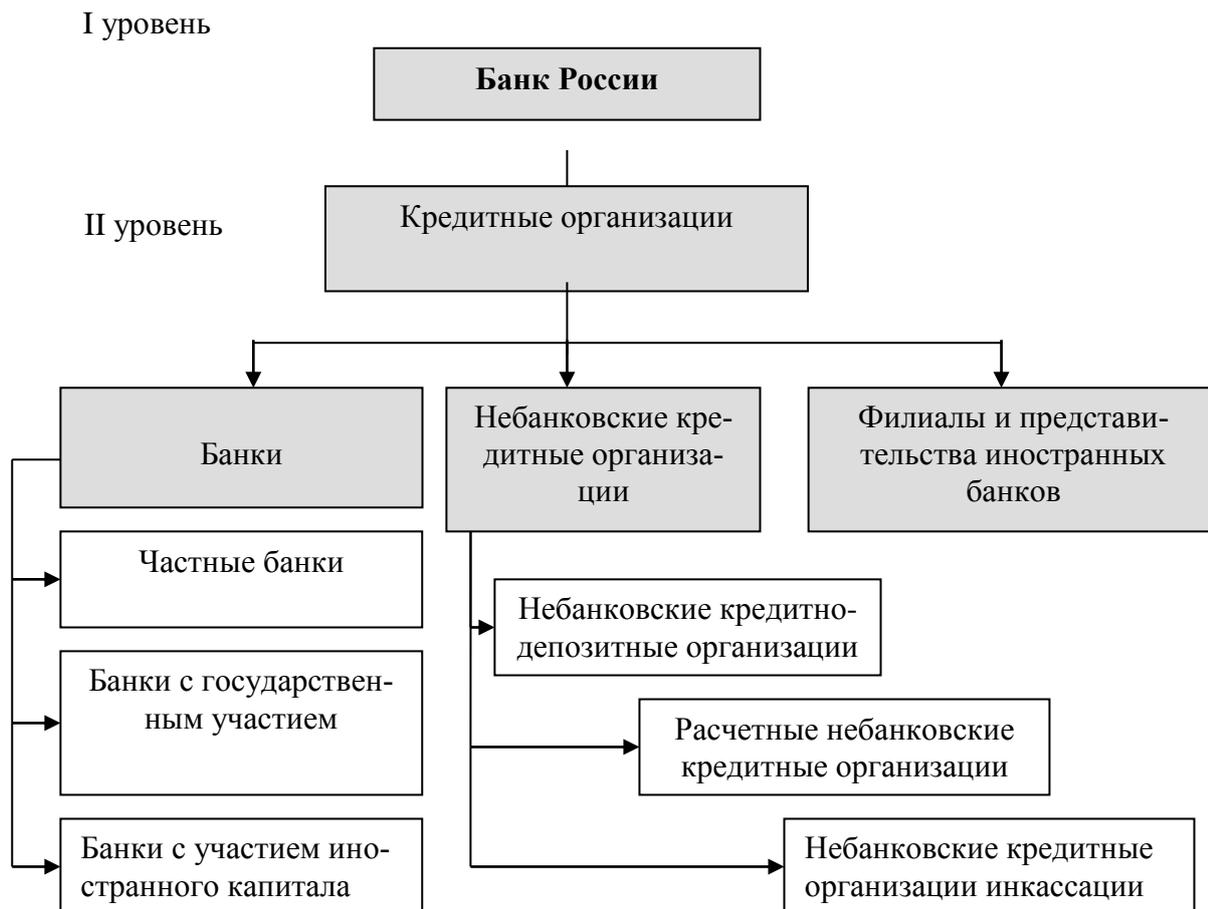


Рис. 1. Современная банковская система Российской Федерации

В условиях санкционного режима работы современной экономики перед финансовой системой российского государства встанут новые задачи и возникают новые условия дальнейшего развития.

Чрезвычайно важным вопросом в современных экономико-политических условиях является обеспечение стабильности национальной валюты, общие условия достижения устойчивого развития банковской системы страны.

Большую роль в развитии экономики и банковского сектора играют механизмы банковского надзора, контроля за банковскими группами, холдингами и т.д. Все это свидетельствует, в том числе, и о повышении роли Центрального банка Российской Федерации как надзорного и регулирующего органа в определении дальнейших перспектив функционирования банковской системы страны. Банковская система выступает важнейшим элементом в структуре экономики любой страны, вне зависимости от уровня ее развития.

В настоящее время деятельность Банк России приобретает огромное значение, поскольку от его эффективного функционирования и правильно выбранных методов, посредством которых он осуществляет свою деятельность, зависит стабильность и дальнейший рост экономического потенциала страны, отдельных секторов экономики, а также укрепление позиций на международном рынке.

Анализ сложившейся в банковском секторе ситуации показывает, что в настоящее время перед Банком России со всей остротой встает проблема повышения качества управления деятельностью коммерческих банков.

Коммерческие банки в условиях рыночного хозяйства не только важная, но и особая часть экономики любой страны. В отличие от государственных министерств ведомств, коммерческие банки обслуживают не одну, а все отрасли экономики и все стороны жизнедеятельности страны. Кроме того, в коммерческих банках сосредоточенно больше половины кредитных ресурсов, от эффективного использования которых в огромной системе зависят, темпы развития страны.

Главной целью надзорной деятельности Центрального банка Российской Федерации является поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Исходя из этой цели, Банк России должен решать следующие задачи:

- предупреждать возможность возникновения системного банковского кризиса (путем снижения рисков утраты ликвидности отдельными кредитными институтами);
- защищать интересы вкладчиков и кредиторов;
- не допускать монополизации финансового капитала, поддерживать здоровую конкуренцию в банковском секторе экономики;
- способствовать повышению эффективности банковского дела, росту профессионализма и добросовестности банковских работников.

Конкретное содержание банковского регулирования и надзора формируется под воздействием ряда факторов:

- макроэкономическая ситуация в стране;
- состояние банковской системы;
- социально-экономические приоритеты развития общества;
- совершенство законодательной базы;
- проводимая Банком России кредитная политика;
- степень независимости Банка России от органов законодательной и исполнительной власти;
- исторически сложившиеся особенности организации банковского надзора в стране.

В настоящее время на территории Российской Федерации действует 619 банков, в том числе 314 банков находятся в г. Москве (табл.1).

Начиная с 2001 года количество банков в России практически сокращается ежегодно (исключение 2003 год), но их значительное сокращение наблюдается в последние два года. Так, в 2014 году сокращение количества банков достигло 89, в 2015 году - 101-го банка, а в 2016 году - закрыто уже 110 банков. За весь период (с 2001 по 2016 г.) сокращение количества банков составило - 52,5 % или 688 банков, только за один месяц 2017 года количество банков сократилось на 4 банка.

В целом такое снижение количества игроков полезно для банковской отрасли, поскольку уменьшение количества ненадежных и сомнительных банков

только оздоровит сферу, увеличивая уверенность потребителей в надежности крупных и образующих банков. Таким образом, на рынке остаются только организации, которые качественно выполняют свои обязанности.

В перспективе в сторону закрытия или присоединения к другим банкам могут оказаться еще 150 банков, чей уставный капитал не соответствует требованиям - эти банка находятся в зоне риска.

*Таблица 1*

Количество банков в Российской Федерации за период  
01.01.2001-01.02.2017гг.

<b>Дата</b>	<b>Количество банков в России на выбранную дату</b>	<b>В т.ч. количество банков в г. Москве</b>
01.01.2001 г.	1311	578
01.01.2002 г.	1319	620
01.01.2003 г.	1329	645
01.01.2004 г.	1329	661
01.01.2005 г.	1299	656
01.01.2006 г.	1253	631
01.01.2007 г.	1189	593
01.01.2008 г.	1136	555
01.01.2009 г.	1108	543
01.01.2010 г.	1058	522
01.01.2011 г.	1012	514
01.01.2012 г.	978	502
01.01.2013 г.	956	494
01.01.2014 г.	923	489
01.01.2015 г.	834	450
01.01.2016 г.	733	383
01.01.2017 г.	623	314
01.02.2017г.	619	314

Банком России разработаны предложения (частично уже внедряются), согласно которым все российские банки будут разделены на три группы:

- системно - значимые, по которым начиная с 2015 года установлены особые требования;
- банки федерального значения;
- региональные банки.

Банка России по поводу реорганизации банковской системы, предполагает выделение нового вида кредитной организации — регионального банка. К этому виду могут быть отнесены относительно небольшие региональные организации с ограниченным кругом наиболее простых банковских операций. Бизнес-моделью таких банков должно являться привлечение средств от физических и юридических лиц конкретного региона, их размещение с минимальными рисками в кредиты населению и бизнесу, прежде всего среднему и малому, того же региона.

В отношении остальных банков, кроме системно значимых, банки федерального значения, предполагается увеличение минимальных требований к размеру собственных средств к капиталу до 1,0 млрд. руб. и последовательное внедрение международных стандартов.

Банк России утвердил Перечень системно значимых кредитных организаций банковского сектора (см. табл. 2). В список системно значимых банков России вошло 10 кредитных организаций, на долю которых приходится более 60% совокупных активов российского банковского сектора.

*Таблица 2*

Список системно значимых банков России

<b>№ п/п</b>	<b>Сокращенное наименование кредитной организации</b>	<b>Регистрационный №</b>
1.	АО ЮниКредит Банк	1
2.	Банк ГПБ (АО)	354
3.	Банк ВТБ (ПАО)	1000
4.	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	1326
5.	ПАО «Сбербанк России»	1481
6.	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209
7.	ПАО АКБ «РОСБАНК»	2272
8.	ПАО «Промсвязьбанк»	3251
9.	ЗАО «Райффайзенбанк»	3292
10.	ОАО «Россельхозбанк»	3349

Банк России считает, что по количеству системно значимых банков, быстрого изменения в количестве и составе не предполагается. Положительным является то, что среди системно значимых банков есть государственные банки, иностранные и частные банки.

На эти 10 системно значимых банков России распространятся требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования (надбавки) к достаточности капитала (capital buffers) в соответствии с Базелем III, в рамках внедрения подходов, соответствующих международным стандартам регулирования деятельности кредитных организаций.

На системно значимые банки будут распространяться требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с Базелем III. Показатель краткосрочной ликвидности применяется в качестве пруденциального норматива, установленного для системно значимых банков с 1 января 2016 г.

Банком России установлено, что в 2015 году минимально допустимое значение показателя краткосрочной ликвидности ("Базель III") для системно значимых банков - это 60% с повышением на 10 процентных пунктов ежегодно, начиная с 1 января 2016 г.:

- с 1 января 2016 г. - 70%;
- с 1 января 2017 г. - 80%;
- с 1 января 2018 г. - 90%;
- с 1 января 2019 г. - 100%.

Естественно, для клиентов банков при размещении своих средств в банковские вклады необходимо ориентироваться в первую очередь на эти банки, как более устойчивые. В современных условиях, с целью стимулирования кредитной активности банковского сектора экономики ключевая ставка Банка России снижена до 9,75% (см. табл. 3).

*Таблица 3*

Ключевая ставка Банка России за 2014-2017 гг., %.

<b>24 марта 2017 года</b>	<b>9,75%</b>	<b>Информация Банка России от 24.03.2017 года</b>
19 сентября 2016 года	10%	Информация Банка России от 16.09.2016 года
С 29 июля 2016 года	10,5%	Информация Банка России от 29.07.2016 года.
14 июня 2016 года	10,5%	Информация Банка России от 10.06.2016 года.
18 марта 2016 года	11,0 %	Информация Банка России от 18.03.2016
11 декабря 2015 г.	11,0 %	Информация Банка России от 11.12.2015
30.10.2015 г.	11,0 %	Информация Банка России от

		30.10.2015 в 13:30 по московскому времени
03.08.2015 г.	11,0%	Информация Банка России от 31.07.2015
15.06.2015 г.	11,5 %	Информация Банка России от 15.06.2015
5 мая 2015 г.	12,50%	Информация Банка России от 30.04.2015
16 марта 2015 г. 4 мая 2015 г.	14,00%	Информация Банка России от 13.03.2015
2 февраля 2015 г. 15 марта 2015 г.	15,00%	Информация Банка России от 30.01.2015
16 декабря 2014 г. - 1 февраля 2015 г.	17,00%	Информация Банка России от 16.12.2014
12 декабря 2014 г. 15 декабря 2014 г.	10,50%	Информация Банка России от 11.12.2014
5 ноября 2014 г. 11 декабря 2014 г.	9,50%	Информация Банка России от 31.10.2014
28 июля 2014 г. 4 ноября 2014 г.	8,00 %	Информация Банка России от 25.07.2014
28 апреля 2014 г. 27 июля 2014 г.	7,50 %	Информация Банка России от 25.04.2014
3 марта 2014 г. - 27 апреля 2014 г.	7,00 %	Информация Банка России от 03.03.2014
13 сентября 2013 г. - 2 марта 2014 г.	5,50 %	Информация Банка России от 13.09.2013

Темпы роста экономики и банковского сектора в 2017 году, как и прежде, будут определяться динамикой цен на нефть и ключевой ставки Центрального банка РФ.

Ставка рефинансирования Банка России самой высокой была с 15 октября 1993 г. по 28 апреля 1994 г. 210% Телеграмма Банка России от 14.10.93 N 213-93, самой низкой с 1 июня 2010 г. по 27 февраля 2011 г. 7,75% Указание Банка России от 31.05.2010 N 2450-У. Ключевая ставка Банка России самой высокой была с 16 декабря 2014 г. по 1 февраля 2015 г., 17,0 % Информация Банка России от 16.12.2014, самой низкой с 13 сентября 2013 г. по 2 марта 2014 г. 5,5 %, Информация Банка России от 13.09.2013.

Рейтинг представляет Топ-10 российских банков по основным показателям, которые могут помочь составить мнение о надежности или стабильности того или иного кредитного учреждения в 2017 году (табл.4).

Таблица 4

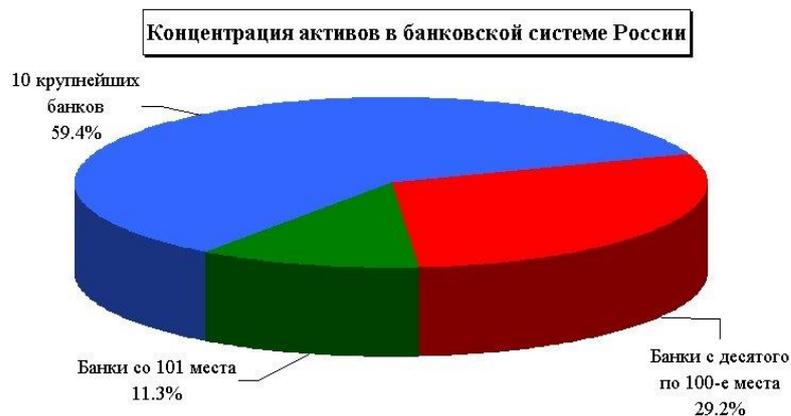
Крупнейшие банки России по активам на 01.01.2017 года

№№	Крупнейшие банки России	Величина активов на 01 января 2017 г. (млн. руб.)	Занимаемая позиция	Прибыль (млн. руб.)
1.	Сбербанк РФ	23 211 410	1	612 767
2.	ВТБ	10 283 128	2	76 731
3.	Газпромбанк	5 391 342	3	39 858
4.	ВТБ 24	3 247 107	4	42 324
5.	ФК ОТКРЫТИЕ	3 066 492	5	12 639
6.	Россельхозбанк	2 819 403	6	2 000
7.	Альфа-банк	2 363 203	7	-1 029
8.	Национальный Клиринговый Центр	2 095 446	8	23 852
9.	Московский Кредитный Банк	1 380 394	9	2 130
10.	ПромСвязьБанк	1 645 932	10	14 504

Для большинства клиентов наиболее интересен рейтинг банков, где присутствуют самые большие банки России в 2017 году (рис.2).

Осуществляя выбор банковского учреждения для надежного размещения депозитного вклада, гражданам желательно иметь дело с проверенными банками, и в особенности с теми, часть которых принадлежит государству, одновременно, обладающих стабильно высокой репутацией и рейтингом, составленным не только Банком России, но ещё и независимыми экспертами.

Большинство банков сохранили свою высокую зависимость от средств Банка России, который продолжил вытеснение с рынка неэффективных банков, по состоянию на 01.01.2017 года только один из представленных банков ухудшил свои позиции по прибыли.



*Рис. 2. Концентрация активов банковской системы России, в %*

Темпы роста экономики и банковского сектора в 2017 году, как и прежде, будут определяться динамикой цен на нефть и ключевой ставки Центрального банка РФ.

Те кредитные организации, у которых нормативы ликвидности, прибыльности и достаточности капитала находятся на границе пороговых устанавливаемых Банком России значений, попадают в зону риска.

Главная тенденция развития банковского сектора России в 2017 году совпадет с общемировой. Это рост технологичности и уход банковского сектора в онлайн. Есть банки, которые уже сейчас работают с корпоративными клиентами только онлайн, не имея офисов. И этот тренд будет расти.

Таким образом, современные тенденции развития банковского сектора и экономики страны в целом позволяют говорить о необходимости дальнейшего тщательного исследования вопросов регулирования функционирования банковской системы в современной российской экономике. Актуальные тенденции ставят перед банковской системой страны в частности, и перед ее финансовой системой в целом, новые стратегические и тактические задачи. Все это обуславливает необходимость мониторинга функционирования банковской системы и регулярного анализа тенденций ее развития.

#### Список использованных источников и литературы

1. Федеральный закон РФ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002г. №86-ФЗ.//Собрание законодательства Российской Федерации,2002,№28,ст.2790

2. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. № 395-1.//Собрание законодательства Российской Федерации,1996,№6,ст.492

3.Указание Банка России «О методике определения системно значимых кредитных организаций» от 22.07.2015 №3737- У // Вестник Банка России, 28.08.2015, № 71

4.Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации URL:  
[http:// www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

5.Рейтинговое агентство РАЕХ («Эксперт РА»): URL: [http:// www. raex-  
pert.ru](http://www.raexpert.ru)

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>С. И. Плакий</i> ПРОЛОНГИРОВАННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	3
<i>А. Н. Буянкина,</i> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	11
<i>В. В. Ильюк</i> О НЕОБХОДИМОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ НАУКОЁМКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НЕРАВНОВЕСНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ	18
<i>Г. А. Марченков</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	31
<i>Е. В. Коннова</i> РОЛЬ И МЕСТО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	35
<i>Б. Е. Кособуцкий</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОРПОРАТИВНЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ДИНАМИКА ИХ РАЗВИТИЯ	38
<i>Б. Е. Кособуцкий</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	46
<i>М. П. Ливада</i> ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	54
<i>Н. Л. Пирогов, А. Д. Бобрышев, Г. Б. Трифонов</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ЯНТАРНОГО КЛАСТЕРА В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)	61
<i>В. Н. Селезнев, Н. И. Шматова</i> КОНЦЕПЦИЯ И МОДЕЛИ ПРАКТИЧЕСКОГО ИНТЕЛЛЕКТА РУКОВОДИТЕЛЯ	68
<i>В. Н. Селезнев, Н. Л. Захарова</i> ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА И ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	78
<i>И. Л. Сулова</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ	86

<i>В. Н. Чернов, Т. М. Чернова</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ДОКУМЕНТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ	95
<i>А. А. Шутьков, С. А. Шутьков</i> ЭТАПЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ: ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	104
<i>А. А. Шутьков, С. А. Шутьков</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	112
<i>А. А. Ваняева</i> УБЕЖДЕНИЕ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ	125
<i>О. Алексеева</i> О ВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВАХ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ	139
<i>Н. В. Авакова</i> СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ЭТИКЕТА В СИСТЕМЕ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	141
<i>М. Болтенков</i> ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО И ОРАТОРСКОГО СТРАХОВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	144
<i>О. В. Дивненко, Д. А. Горский</i> РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ БИЗНЕС-СТРУКТУР В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	148
<i>М. Зуенко</i> ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ: ТИПЫ, СТРУКТУРА, АКТУАЛЬНОСТЬ	155
<i>Д. А. Лебедева</i> ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КОММУНИКАбельНОСТИ ЛЮДЕЙ В СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ	159
<i>М. А. Куракина</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНИМАНИЯ ЭГО-СОСТОЯНИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	162
<i>М. А. Корбашов</i> ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	165

<i>А. М. Дорофеева</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА	169
<i>А. А. Пайгина</i> ОРИЕНТАЦИЯ НА РЫНОК КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР КОММЕРЧЕСКОГО УСПЕХА ИННОВАЦИЙ	176
<i>В. В. Петров</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АЛГОРИТМА Г. АЛЬТШУЛЛЕРА ДЛЯ ПОИСКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИДЕЙ	181
<i>Е. Р. Баканова</i> КОМПЕТЕНЦИИ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	188
<i>М. С. Гонифанидов</i> ДОГОВОР ХРАНЕНИЯ	197
<i>М. Ю. Зефиоров</i> ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ ПРИНЯТИЮ ДЕЙСТВУЮЩЕГО УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	201
<i>Е. А. Клочкова</i> НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА И ИХ ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА	208
<i>М. В. Кондратенкова</i> ПОДСЛЕДСТВЕННОСТЬ СЛЕДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ОРГАНОВ МВД РФ	221
<i>А. С. Кочерян</i> ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ	230
<i>К. А. Огарев</i> ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ДОГОВОР: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ	245
<i>Е. С. Фирстова</i> ДОГОВОР ДАРЕНИЯ	250
<i>Гулнора Рустам кизи Хидирова</i> ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ	256
<i>В. В. Бегеца</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ПОНЯТИЯ, СОДЕРЖАНИЕ, ЗНАЧЕНИЕ	269
<i>И. Н. Колпаков</i> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДОПРОИЗВОД- СТВА В РОССИИ	275

<i>М. А. Короткова</i> ТЕОРИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ГОСУДАРСТВА	280
<i>И. Н. Колпаков</i> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ	286
<i>Е. О. Кузьмин, И. В. Кузьмина,</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА ПО ПРОФИЛАКТИКЕ КОРРУПЦИИ	292
<i>И. В. Кузьмина,</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТАТУСА ЛИЦ, ИМЕЮЩИХ ПРАВО НА ЛЬГОТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	296
<i>А. А. Маторин</i> ПРАВОТВОРЧЕСТВО ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ: ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ	300
<i>А. Е. Бороденкина</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	305
<i>И. И. Лютова</i> ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	309
<i>А. М. Маторин</i> ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА	320
<i>Е. Н. Понеделкова</i> ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	324
<i>А. И. Смирнова</i> СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ	327
<i>С. В. Миронов, Н. В. Логанцова</i> ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ ЦЕНТРЫ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	330
<i>Н. Н. Миронова, Е. Г. Хмельченко</i> УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ И ПЛАНИРОВАНИЕМ	333
<i>Т. Д. Кравченко</i> АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА	338

<i>Ю. А. Попова, В. С. Майников</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	343
<i>К. С. Бодрова</i> СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЯ	347
<i>Е. В. Воздвиженская</i> ЭВОЛЮЦИЯ И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РОССИИ	359
<i>Е. Е. Волкова</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	369
<i>Я. Д. Золкина, Е. В. Воздвиженская</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	378
<i>Ю. Е. Киселева</i> ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В КОНКРЕТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	386
<i>Н.Л. Захарова</i> ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА И ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	404
<i>Н. И. Шматова, В. Н. Селезнев</i> КОНЦЕПЦИЯ И МОДЕЛИ ПРАКТИЧЕСКОГО ИНТЕЛЛЕКТА РУКОВОДИТЕЛЯ	413
<i>Н. Д. Ткач</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	422

*Научное издание*

**ВЕСТНИК  
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

*Выпуск 28*

Двадцать третья межвузовская научно-практическая конференция  
по актуальным вопросам экономики, управления и права  
20 марта 2017 г.

Подписано в печать 12.04.2017. Формат 60x84/16.  
Печать цифровая. Бумага офсетная №1. Печ. л. 27,5.  
Тираж. 500 экз. Заказ № 72.  
111395, г. Москва, Юности д. 5.

Отпечатано в издательстве  
Московского гуманитарного университета  
111395, г. Москва, ул. Юности, д.5

1

---

1