

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

ВЕСТНИК
Национального института бизнеса

Выпуск 34

Двадцать шестая межвузовская научно-практическая конференция
по актуальным вопросам экономики, управления и права
26 октября 2018 г.

Москва
2018

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;
- Решетов К. Ю. – зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин, доктор экономических наук, доцент;
- 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 34. Двадцать шестая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права 26 октября 2018 г. М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2018. — 336 с.

ЗНАЧЕНИЕ ЛОГИКИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДЯЩИХ КАДРОВ

Аннотация. С древних времен человек стремился познать законы правильного мышления, какими и являются логические законы. Логика помогает познанию этих законов. Данное положение вытекает из характера и специфики взаимосвязи логики и мышления.

Логическое мышление не является врожденным, поэтому его можно и необходимо развивать различными методами. Хорошо развитое логическое мышление у руководителей различных уровней обеспечивает высокую эффективность их управленческой деятельности.

Ключевые слова: логика, мышление, ощущение, восприятие, представление, предикаторы.

Понимание руководителем возможности применения логических средств в управленческой деятельности в первую очередь базируется на уяснении им теоретических аспектов формальной логики, глубоком знании ее объекта и предмета как науки, ее методологической роли для практической деятельности, специфики формально-логического подхода в познании объективной действительности. Определение предмета и значения логики имеет большое практическое значение, поскольку направлено на освоение прикладного ее характера, ее нормативных требований и превращение их в норму собственной мыслительной деятельности.

Человек, обладая сознанием, отражает действительность и получает знания о природе, обществе, самом себе. Полученные знания не имеют самостоятельной ценности для человека. Они необходимы ему для осуществления своей жизнедеятельности путем управления своими действиями на основе знания. Знание только тогда ценно, когда оно позволяет человеку правильно ориентироваться в мире, осуществляя свою жизнедеятельность. Поэтому цель познания заключается в получении не любых знаний, а истинных, использование которых приводит к верным результатам. Под истиной в данном случае понимается адекватное (верное) отражение в сознании человека явлений и процессов природы, общества и мышления.

Путем чувственного отражения, которое основано на психических процессах, человек может познать отдельные предметы и их свойства. К основным формам чувственного познания относят:

ощущение – это отражение отдельных свойств предметов или явлений объективного мира, непосредственно воздействующих на органы чувств.

¹ Плаксий С. И., док. филос. наук, профессор, ректор АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Алексеевко В.А., док. филос. наук, доцент, профессор кафедры гуманитарных дисциплин АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Например, отражение свойств теплого, холодного, черного, белого, горького, сладкого и т.д.;

восприятие представляет собой целостное отражение внешнего мира, непосредственно воздействующего на органы чувств. Например, образ технического устройства, участка местности, сотрудника и т.д.;

представление – это чувственный образ предмета (вещи), который в данный момент не воспринимается человеком, но воспринимался им ранее.

Кроме непосредственных знаний, есть знания, истинность которых видна опосредствованно, т.е. посредством других знаний. Все те факты, которые совершаются в нашем отсутствии (например, прошедшие или будущие явления) могут быть познаны только опосредствованно. Но опосредствованное знание доказывается, делается убедительным, очевидным при помощи знаний непосредственных, а это осуществляется на уровне абстрактного мышления.

Чувственное отражение является основой абстрактного мышления, которое позволяет познавать законы мира, сущность предметов. Абстрактное мышление, в свою очередь, отражает мир и его процессы глубже и полнее, чем чувственное познание. Но, чтобы этого добиться, надо правильно мыслить. Поэтому логику иногда называют наукой о правильном мышлении. Таким образом, объектом логики как науки выступает абстрактное мышление.

Необходимо подчеркнуть, что логику в мышлении интересует отнюдь не все. Ряд важных проблем, в том числе сущность мышления, его генезис и отношение к материальному миру, а также его познавательные возможности изучает философия. Физиология, в свою очередь, интересуется тем, как зависит мышление от состояния мозга, материального субстрата мысли. Психология изучает условия нормального функционирования и развития мышления, влияние на него социально-психологической среды, чувств. Генетика старается раскрыть тайны наследования детьми от родителей способностей к какой-либо деятельности. Ученые-кибернетики изучают технические возможности моделирования человеческого мышления. Свою специфическую сторону мышления изучает логика.

Она изучает объективно сложившуюся структуру мыслительного процесса, установившиеся связи понятий и суждений при выведении нового знания в умозаключениях. Вполне естественно, что устойчивые связи элементов правильной мысли приобретают характер законов. Анализ таких связей наряду с описанием структурных форм мышления составляет предмет изучения формальной логики. Логика есть наука о законах и формах правильного мышления. Законы этой науки остаются специфическими законами мышления, они не распространяются на всю окружающую действительность.

Таким образом, логика – это наука об общезначимых формах и средствах мысли, необходимых для рационального познания в любой области. Предмет логики составляют:

- законы, которым подчиняется мышление в процессе познания объективного мира;
- формы мыслительного процесса - понятия, суждения и умозаключения;

- методы получения нового выводного знания - сходства, различия сопутствующих изменений, остатков и другие;
- способы доказательства истинности полученных знаний: прямое и косвенное доказательство, опровержение и т.д.

Основная задача логики – установить правила обеспечения стройности и последовательности истинного мышления. Не охватывая всех сторон познавательного процесса, формальная логика не представляет собой всеобщего метода познания.

Вполне очевидно, что в содержательном плане мысли юриста отличаются от мыслей биолога, музыкант думает иначе, нежели экономист; ученый использует в своих исследованиях такие понятия и термины, которые не употребляются в повседневном мышлении.

Однако во многих различных по содержанию мыслях можно обнаружить нечто существенно общее. Общее характеризуется не конкретным содержанием этих мыслей, а схемой, способом построения. Дело в том, что логический строй мышления человека обладает важнейшей особенностью – какую бы словесную оболочку не принимали наши мысли, на каком бы языке они не излагались, они обязательно должны принять общечеловеческие формы. Без этого невозможны осуществление «обмена» мыслями людей разных поколений и профессий, а также взаимное понимание представителей различных стран и народов. Единство человеческого мышления обусловлено единством материального мира и его законов, отражающихся в законах человеческого мышления.

Великий русский писатель-мыслитель Л.Н. Толстой не без основания считал, что «мысль – начало всего. И мыслями можно управлять. И потому главное дело совершенствования: работать над мыслями». Управлять мыслью можно по следующим направлениям:

- со стороны содержания, т.е. предельно просто и всесторонне отражать основные признаки исследуемого объекта;
- со стороны логической формы (структуры) нашей мысли, добиваясь ее определенности, непротиворечивости, последовательности и обоснованности.

Первое направление исследуется диалектической логикой, а второе – логикой формальной, которая и является объектом нашего внимания. Но формальная логика, хотя и отвлекается от конкретного содержания мыслей, вовсе не пренебрегает вопросом о том, являются истинными или ложными те утверждения, которыми мы оперируем в мышлении. В зависимости от того, истинны или ложны исходные утверждения, можно получить истину или ложь в выводе. Поэтому формальная логика, чтобы быть средством обнаружения истины, должна на основе изучения формальных структур мышления обнаруживать законы зависимости между истинными и ложными суждениями.

Вот почему формальная логика позволяет отвлекаться от содержания объекта и концентрировать внимание только на формах, в которых протекает тот или иной мыслительный процесс. Эти аспекты взаимозависимости логики и мышления определяют особенности логики как науки.

Итак, логика (в наиболее широком понимании ее предмета) исследует структуру мышления, раскрывает лежащие в его основе закономерности. При

этом абстрактное мышление, обобщенно, опосредствованно и активно отражая действительность, неразрывно связано с языком. Языковые выражения являются той реальностью, строение и способ употребления которой дает нам знание не только о содержании мыслей, но и об их формах, о законах мышления. Поэтому в исследовании языковых выражений и отношений между ними логика видит одну из своих основных задач. А язык в целом является при этом косвенным объектом ее внимания и интереса.

Мысль человека всегда выражена языком, которым в широком смысле называют любую знаковую систему, выполняющую функции формирования, хранения и передачи информации и выступающую средством общения между людьми. Вне языка могут быть переданы только посредством мимики или жестов неясные побуждения, волевые импульсы, которые хотя и важны, однако несравнимы с речью, раскрывающей замыслы, чувства и переживания человека.

С чем же связано наличие собственного языка логики как науки? Дело в том, что естественному языку присущи некоторые недостатки, которые не позволяют логике ограничиваться использованием только его.

Основными недостатками естественного языка являются:

- изменение значения слов с развитием общественной практики и по истечении определенного времени;
- многозначность некоторых слов;
- расплывчатость, неопределенность отдельных слов, не позволяющая с их помощью определить предмет науки;
- несовершенство правил построения выражений, которое в логическом смысле несет на себе печать многозначности понимания вербальной мысли;
- деление естественного языка на большое количество языков разных стран и народов, в результате чего одна и та же мысль может быть оформлена различными языками.

Логика пытается искоренить данные недостатки в своей области. Это достигается на основе введения специального символического языка. Внутри логики операции с мыслями заменяются действиями со знаками. Общепринятым в современной логике является так называемый язык логики предикатов. Основное достоинство в том, что его выражения однозначны.

Рассмотрим кратко принципы построения и структуру этого языка.

Важное значение для выявления логической формы мыслей при анализе естественного языка имеет смысловая или семантическая характеристика языковых выражений. В этом плане в формальной логике используются две группы терминов дескриптивные и логические.

Дескриптивные термины (лат. *descriptiv* – описание) – это имена предметов, предикаторы и функциональные знаки. Они выражаются словами естественного языка и на данный момент речемыслительной деятельности адекватно отражают предмет мышления.

Имена предметов – это слова или словосочетания, которые обозначают отдельные предметы или классы однородных предметов. В управленческой деятельности руководителя это элементы, структуры, процессы, предметы.

Предикаторы – это языковые выражения, которые обозначают свойства или отношения, наличие которых в суждениях утверждается или отрицается.

Функциональные знаки – это принятые обозначения предметных функций, операций (Sin a, «+» и др.).

С их помощью руководитель формулирует различные установки, задачи. Язык предикаторов используется в документах различного рода, описаниях, инструкциях, аналитических справках, отчетах и пр.

Логические термины заменяют в естественном языке определенные союзы (логические постоянные, или логические константы).

На основе семантических категорий естественного языка создан специальный алфавит языка логики предикатов. Из соображений удобства сведем его основные символы в таблицу 1.

С помощью приведенного в таблице 1 искусственного языка строится формализованная логическая система, называемая исчислением предикатов, систематическое изложение которой осуществляется в символической логике. Нами же элементы языка логики предикатов будут использоваться в дальнейшем изложении для анализа отдельных фрагментов естественного языка.

Таблица 1

Символ	Способ употребления	Название	Читается
x, y, z		предметные переменные	x, y, z
p, q, r		пропозиционные переменные	p, q, r
P, Q, R		предикатные переменные	P, Q, R
\wedge	$p \wedge q$	конъюнкция	p и q
\vee	$p \vee q$	дизъюнкция слабая	p или q
$\underline{\vee}$	$p \underline{\vee} q$	дизъюнкция сильная	либо p, либо q
\rightarrow	$p \rightarrow q$	импликация	если p, то q
\Leftrightarrow	$p \Leftrightarrow q$	эквиваленция (эквивалентность)	p тогда и только тогда, когда q
-	- p	отрицание	неверно, что p

Таким образом, изучение логики мыслительного процесса, знание логических форм, выраженных в обычном словесном языке, и логических законов, ими управляющих, сохраняет свое значение и актуальность для формирования у человека его логической культуры. Логические средства в управленческой деятельности руководителя позволяют оптимизировать мышление субъекта, рационально использовать имеющиеся ресурсы, анализировать информацию, принимать целесообразные решения.

Управленческая деятельность основана на мыслительных процессах, связанных, прежде всего, с обработкой информации, умениями и навыками применения аналитических средств в интересах решения служебных задач. Поэтому, наиболее важным выступает сформированная способность руководителя правильно мыслить, излагать свои мысли и в качестве основного инструмента здесь выступает логика.

Во-первых, она рассматривает мышление как инструмент познания объективного мира, как безусловное средство получения истинных знаний через понятия, суждения и умозаключения.

Во-вторых, мышление интересует логику со стороны практической результативности и правильности выводного знания, полученного из ранее установленных и проверенных истин, без обращения в каждом конкретном случае к опыту, а только в результате применения законов и правил мышления.

В-третьих, мышление интересует логику как структурно-формальный процесс, то есть процесс, подчиняющийся определенным закономерностям в своем функционировании. Вот почему логика позволяет отвлекаться от содержания объекта и концентрировать внимание только на формах, в которых протекают тот или иной мыслительный процесс. Эти аспекты зависимости логики и мышления определяют особенности логики как науки.

Список использованных источников и литературы:

1. Алексеенко В.А., Мяготин А.В. Логика в управленческой деятельности руководителя организации (предприятия): монография. – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2016. – 146 с.
2. Берков В.Ф., Павлюкевич В.И., Яскевич Я.С. Логика: Учебник для студ. высш. учеб. заведений, 9-е изд., ВУЗ - М.: ТетраСистемс, 2007. - 416 с.
3. Бочаров В.А., Маркин В.И. Основы логики: Учебник. – М.: Космополис, 1994. – 272 с.
4. Ильинский И. М. Путь к успеху. – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2004. – 512 с.
5. Мяготин А.В. Логика в управленческой деятельности: Учебно-методическое пособие. – М.: Моск. городск. ун-т управления Правительства Москвы, 2006. – 134 с.
6. Оселедчик М.Б. Логика управления: Монография. – М.: Мгуп, 2002. – 261 с.
7. Плаксий С.И. Стратегия успешного вуза. – М.: Национальный институт бизнеса, 2007 г.
8. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 576 с. - (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

CORPORATE COMPETITIVENESS

В статье анализируются понятие конкурентного преимущества организации, рассмотрены определения отечественных авторов, а также анализ факторов формирования конкурентной среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность, внешняя среда, внутренняя среда, конкурентное преимущество.

Важным направлением предпринимательской деятельности для того, чтобы обеспечить динамичное и перспективное развитие и обеспечить конкурентные преимущества на рынке. Эффективность работы предприятия – основа обеспечения его конкурентных преимуществ на рынке. Под конкурентными преимуществами принято понимать экономические категории, означающие наличие у хозяйствующего субъекта уникальных характеристик, выгодно отличающих его от других аналогичных субъектов на рынке. Развитие конкурентных преимуществ возможно за счет формирования эффективной управленческой деятельности и организации бизнес-процессов.

Уровни достижения конкурентных преимуществ организации, по мнению М. Портера, приведены на рисунке 1.

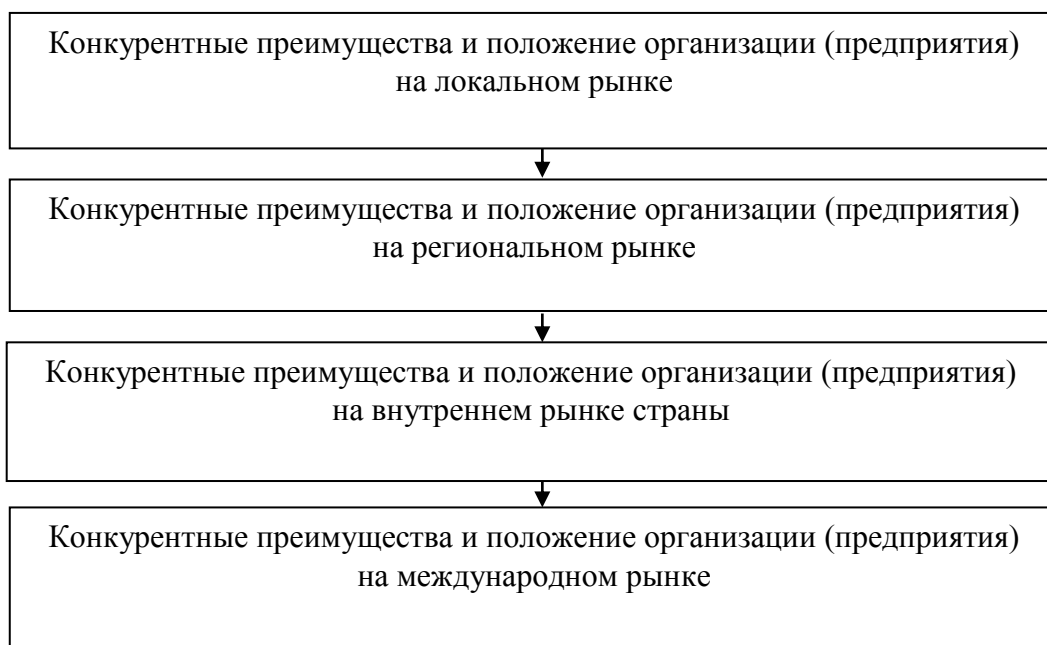


Рисунок 1. Конкурентные преимущества и положение организации по мнению М. Портера

¹ Андреанов Алексей Олегович – студент 3 курса магистратуры АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

В соответствии с рисунком 1 можно сделать вывод, что обеспечение конкурентных преимуществ организации проходит четыре основных стадии: от локального рынка до международного рынка. Ни одна организация, которая не имеет возможности обеспечить конкурентные преимущества на отечественном рынке, не сможет занять лидирующее положение на внешнем рынке¹. И так, основной идеей М. Портера явилась следующая: «конкурентоспособность организации на внутреннем рынке определяет ее перспективы на внешнем»².

Обеспечение конкурентных преимуществ организации на рынке невозможно без определенного, четко проработанного плана в управленческой деятельности. Наличие конкурентных преимуществ позволяет обеспечить конкурентоспособность хозяйствующего субъекта³.

Далее стоит отметить несколько определений понятия конкурентоспособности.

Г.Д. Антонов под конкурентоспособностью понимает свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов⁴.

Н.И. Гавриленко под конкурентоспособностью понимает возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка⁵.

Достоинства представленных определений в том, что они подчеркивают эффективность хозяйственной деятельности как решающий элемент конкурентоспособности предприятия.

Оценить влияние внутренних факторов на обеспечение конкурентных преимуществ возможно за счет оценки эффективности работы предприятия, которая выступает основным движущим фактором обеспечения его конкурентоспособности.

Для осуществления анализа внутренней среды организации существует набор методов (инструментов). Основными методами финансового состояния являются следующие:

1. Горизонтальный – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Этот метод заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Обычно здесь используются базисные темпы роста за несколько периодов. Цель горизонтального анализа

¹ Портер, М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: учеб. пособие / Портер М.Е., Калинина Е.Ю., - 4-е изд. – М.: Альпина Пабли., 2016. – 715 с., с. 83.

² Там же, с. 83.

³ Антонов, Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 300 с., с. 50.

⁴ Там же, с. 68.

⁵ Гавриленко, Н.И. Роль стратегического маркетинга в управлении организациями в условиях рыночных отношений / Н.И. Гавриленко // Финансы и кредит. – 2015. – 18 июля. – № 22. – С.216.

состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей финансовой отчетности за определенный период, дать оценку этим изменениям.

2. Вертикальный – определение структуры итоговых финансовых показателей (суммы по отдельным статьям берутся в процентах к валюте баланса) и выявление влияния каждого из них на общий результат хозяйственной деятельности. Переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов, а также сглаживает негативное влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

3. Трендовый – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ. Широко используется данный метод для краткосрочного периода.

4. Анализ относительных показателей и коэффициентов (ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности) – расчет соотношений между отдельными позициями отчетности, определение взаимосвязей показателей. Абсолютные показатели недостаточно характеризуют исследуемые явления и процессы, так как не имеют базы сравнения, поэтому используются относительные показатели. Исчисляются в процентах, коэффициентах или индексах.

5. Пространственный анализ – сравнение показателей отчетности с планом, со среднеотраслевым уровнем, с данными конкурентов, со средними общеэкономическими данными, с данными отдельных подразделений компании между собой, с экономической моделью.

6. Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный (обобщающий) показатель. Факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ, представляющий раздробление результативного показателя на составные части), так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Перечисленные методы анализа способствуют аналитическому прочтению финансовых отчетов, исходной базой которых прежде всего являются данные бухгалтерского учета и отчетности.

Состояние экономики; внешняя среда предприятия изменчива, в связи с чем она имеет достаточно большое влияние на его конкурентоспособность. Влияние внешней среды может выражаться в следующем: изменение предпочтений потребителей, возникновение новых технологий, нестабильность экономики, изменение политической среды. Например, в текущий момент, изменение курса национальной валюты, запреты на ввоз импортной техники происходят ежедневно, что значительно затрудняет финансовые расчеты и прогнозы предприятий, усложняет осуществление проектных и инвестиционных программ.

Также происходит существенное изменение конкурентной среды: в период кризиса и посткризисный период наблюдается быстрое исчезновение одних и появление других хозяйствующих субъектов, что затрудняет обеспечение конкурентных позиций; конкурентоспособность предприятия всегда являлась и является одним из основных направлений в его деятельности для удержания своей доли рынка.

В настоящее время, из-за спада экономики, резкого повышения цен многим потребителям пришлось пересмотреть свою структуру затрат. Многие отказались от ряда продуктов и услуг или перешли на более дешевые альтернативы. В этом случае многие предприятия стали под угрозой потери части своего потребительского сегмента. Чтобы не допустить такой ситуации или же смягчить его, предприятия должны выделить свой продукт или услугу, вложив в него какие-либо конкурентные преимущества.

Итак, с позиции места возникновения факторы, которые влияют на конкурентные преимущества организации, можно подразделить на внутренние и внешние. Организация должна четко отслеживать систему управления бизнес-процессами для того, чтобы обеспечить возможность развития конкурентных преимуществ; на внешние факторы, при этом, предприятие влияния оказать не может, может только подстроиться к ним.

Список использованных источников и литературы:

1. Портер, М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: учеб.пособие / Портер М.Е., Калинина Е.Ю., - 4-е изд. – М.:АльпинаПабл., 2016. – 715 с., с. 83.

2. Антонов, Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 300 с., с. 50.

3. Гавриленко, Н.И. Роль стратегического маркетинга в управлении организациями в условиях рыночных отношений / Н.И. Гавриленко // Финансы и кредит. – 2015. – 18 июля. – № 22. – С.216.

Берестнева О.Н.¹

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ

РАЗВОДОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основополагающие принципы бракоразводного процесса. Основная научная новизна данного исследования заключается в сравнении процедур развода в России и за рубежом.

Ключевые слова: брак, развод, бракоразводный процесс, семейное право, правовые основы, семейное законодательство.

В настоящее время очень велико значение семьи в жизни каждого человека, общества и государства. Именно семья для каждого человека - неисчерпа-

¹ Берестнева Ольга Николаевна – студентка 4-го курса, направление «Юриспруденция» АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

емый источник любви, преданности и поддержки. В семье закладываются основы нравственности, духовности и терпимости. Здоровая, крепкая семья - залог стабильности и процветания любого общества.

Но на семью оказывают влияние многочисленные личные и социальные факторы. К ним относятся: экономика и политика, обычаи и традиции, идеология, право, правосознание и нравственность, здесь же социальные установки личности, особенности ее воспитания, характера и много других индивидуальных особенностей человека как личности. Данные факторы оказывают большое влияние на брак.

Расторжение брака - это осуществление права на развод путем прекращения регулятивного правоотношения, которое в то же время существенно затрагивает права и интересы других лиц: детей, одного из супругов, а также - публичные интересы общества, государства, семьи как социального института. Государство стремится защитить их, пытаясь сохранить семью, а если это невозможно - создать наиболее благоприятные условия новой семье, которая образуется в результате развода.

В работе используется сравнительный анализ бракоразводного законодательства РФ и зарубежных стран, который позволяет выявить общие тенденции правового регулирования, а так же присущие каждой из стран особенности института расторжения брака. Бракоразводное законодательство отдельных европейских стран содержит ряд принципов, подходов и методов, позволяющих смягчить остроту ситуации, обычную при расторжении брака и защитить интересы детей и каждого из супругов.

С каждым годом в России и в странах зарубежья растет количество разводов, поэтому тема данного исследования является актуальной.

Цель данного исследования заключается в рассмотрении основных положений и правовых основ процедуры расторжения брака в России и зарубежных странах.

Основные положения о заключении брака

Рассмотрим понятие «Брак»:

Брак — это регулируемый обществом и, в большинстве государств, регистрируемый в соответствующих государственных органах семейной связи союз между людьми, достигшими брачного возраста, порождающий их права и обязанности по отношению друг к другу [6].

В юридической литературе брак — определяется как юридически оформленный, свободный и добровольный союз мужчины и женщины, имеющий целью создание семьи и порождающий для них взаимные личные и имущественные права и обязанности [7].

Основным правовым документом, регулирующим семейные отношения, является Семейный кодекс Российской Федерации.

Согласно 10 статье СК РФ брак заключается в органах записи актов гражданского состояния. Со дня государственной регистрации заключения брака у супругов возникают права и обязанности [2].

К условиям заключения брака относятся:

- добровольное согласие мужчины и женщины узаконить свои отношения;

- достижение ими брачного возраста (статья 12) [2].

Началом брачного возраста считается 18 лет. Но при наличии уважительных причин органы местного самоуправления по месту жительства лиц, желающих вступить в брак, вправе разрешить вступить в брак лицам, достигшим возраста шестнадцати лет. Порядок и условия, при наличии которых заключается брак до достижения возраста шестнадцати лет, установлены законами субъектов Российской Федерации (статья 13) [2].

Также существуют обстоятельства из – за которых, заключение брака не допускается. В них входят:

- лица, из которых хотя бы одно лицо уже состоит в другом зарегистрированном браке;

- близкие родственники (родственниками по прямой восходящей и нисходящей линии (родители и дети, дедушки, бабушки и внуки), полнородные и не полнородные (имеющие общих, отца или мать) братья и сестры);

- усыновители и усыновленные;

- лица, из которых хотя бы одно лицо признано судом недееспособным вследствие психического расстройства (статья 14) [2].

Перед заключением брака может проводиться медицинское обследование с целью консультирования по медико-генетическим вопросам или выявления инфекционных заболеваний. Например, если одно из лиц, вступающих в брак, скрыло от другого лица наличие венерической болезни или ВИЧ-инфекции, последнее вправе обратиться в суд с требованием о признании брака недействительным.

Бракоразводный процесс в России регламентируют нормативно-правовые акты такие, как Конституция РФ, Семейный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «Об актах гражданского состояния», а также Гражданский процессуальный кодекс РФ [8].

Глава 3 Семейного кодекса Российской Федерации полностью посвящена положениям о прекращении брака.

Основаниями для расторжения брака являются:

- смерть или объявление судом одного из супругов умершим;

- заявление одного или обоих супругов, а также заявление опекуна супруга, признанного судом недееспособным (статья 16) [2].

Существует ограничение права на предъявление мужем требования о расторжении брака в случае, если жена – беременна или у нее есть ребенок, которому еще не исполнился год.

Расторжение брака может производиться как в органах записи актов гражданского состояния, так и в суде.

Расторжение брака в органах записи актов гражданского состояния производится в случаях, если: оба супруга согласны на прекращение брака (если нет общих несовершеннолетних детей); по заявлению одного из супругов независимо от наличия несовершеннолетних детей, если другой супруг признан су-

дом недееспособным, безвестно отсутствующим или осужден за совершение преступления к лишению свободы на срок свыше трех лет (статья 19) [2].

Расторжение брака и выдача свидетельства о расторжении брака производятся органом записи актов гражданского состояния по истечении месяца со дня подачи заявления о расторжении брака.

Расторжение брака производится в судебном порядке, если у супругов возникают споры о разделе общего имущества супругов, выплате средств на содержание нуждающегося нетрудоспособного супруга, а также споры о детях, возникающие между супругами, один из которых признан судом недееспособным или осужден за совершение преступления к лишению свободы на срок свыше трех лет.

Расторжение брака производится в судебном порядке, если:

- у супругов есть общие несовершеннолетние дети;
- один из супругов не дает согласие на расторжение брака или уклоняется от расторжения брака в органе актов гражданского состояния (отказывается подавать заявление):

1. если судом установлено, что дальнейшая совместная жизнь супругов и сохранение семьи невозможны;

2. суд вправе принять меры к примирению супругов и вправе отложить разбирательство дела, назначив супругам срок для примирения в пределах трех месяцев. Но если меры по примирению супругов оказались безрезультатными и супруги (один из них) настаивают на расторжении брака, то производится расторжение брака.

- оба супруга согласны на расторжение брака:

1. при наличии общих несовершеннолетних детей;

2. если один из супругов, относится к дееспособным, осужденным за совершения преступления сроком более 3 лет или признан безвестно отсутствующим.

Расторжение брака производится судом не ранее истечения месяца со дня подачи супругами заявления о расторжении брака.

При расторжении брака существует ряд вопросов, которые разрешаются судом. К ним относятся: соглашение о том, с кем из них будут проживать несовершеннолетние дети, о порядке выплаты средств на содержание детей и (или) нетрудоспособного нуждающегося супруга, о размерах этих средств либо о разделе общего имущества супругов. Если данные вопросы не были решены супругами, то суд сам назначает решение проблемы (статьи 21-24) [2].

Моментом прекращения брака при его расторжении считается:

1. при расторжении брака в органах записи актов гражданского состояния, брак прекращается со дня государственной регистрации расторжения брака в книге регистрации актов гражданского состояния.

2. при расторжении брака в суде - со дня вступления решения суда в законную силу.

Супруги не могут вступать в новый брак до получения свидетельства о расторжении брака в органе записи актов гражданского состояния по месту жи-

тельства любого из них или по месту государственной регистрации заключения брака.

Особенности расторжения брака за рубежом

Брак ставит своей целью создание нерушимого, прочного союза мужчины и женщины. Однако в современном плюралистическом обществе невозможно навязывание всем его членам единых представлений о браке. Поэтому нередко супружеские отношения распадаются.

Рассмотрим особенности процедуры развода на примере некоторых стран.

Во Франции бракоразводный процесс осуществляется достаточно сложно, занимает длительный период времени и стоит относительно дорого. Именно поэтому в данной стране и во всей Европе к вступлению в брак относятся очень ответственно. Часто люди стараются зарегистрировать отношения только в случае, если уверены, что они не приведут к разводу. Тем не менее, по статистике бракоразводный процесс настигает семейные пары с продолжительностью отношений от 5 лет и более.

Существует несколько разновидностей развода:

- по обоюдному согласию сторон. Такой вид развода во Франции считается наиболее быстрым и легко реализуемым. В этом случае стороны понесут минимум затрат и смогут развестись в максимально сжатые сроки. Такой порядок применяется, только если супруги полностью договорились о разделе имущества, определении места дальнейшего проживания детей и т.д. самостоятельно;
- добровольный развод по инициативе обеих сторон, но с разделом имущества или определением места жительства детей при помощи суда. Такой порядок применяется, если стороны считают, что развод неизбежен, но не могут самостоятельно разрешить имущественные вопросы и проблемы, связанные с несовершеннолетними детьми;
- расторжение брака по вине одного из супругов. Очень сложная процедура, которая предполагает доказывание факта измены, алкоголизма, насилия в семье и других характеристик поведения одного супруга, которые подтолкнули второго к разводу;
- расторжение брака из-за раздельного проживания супругов, которое привело к тому, что восстановление семейных отношений уже невозможно. Такая причина достаточно редко применяется на практике, хотя возможно ее использование при доказанном раздельном проживании супругов сроком от двух лет и более [7].

Любая процедура развода во Франции осуществляется через суд и адвокатов. Даже подать заявление самостоятельно ни один из супругов без адвоката не может. Именно поэтому общая стоимость судебного процесса выходит достаточно большой.

Начало процедуры означает обращение к адвокату с изложением предстоящего сценария развода. Именно адвокат выполняет все действия: от со-

ставления заявления, подачи в суд, до окончательного развода супругов. Также суду предстоит установить и то, с кем остается ребенок.

С одной стороны, это является удобным, так как мужу и жене самостоятельно не нужно заниматься проблемами развода. С другой стороны, это выливается в значительные финансовые расходы, связанные с прекращением семейных отношений. В зависимости от причины развода срок будет различным. В общем случае, в судах дают на раздумье супругам один год, в худшем процесс может затянуться на несколько лет.

Во Франции бракоразводный процесс возможен исключительно через суд: он проходит в 2 этапа (кроме развода по взаимному согласию, для которого достаточно одного заседания).

На заседании в обязательном порядке должны присутствовать оба супруга. На первом этапе судья выносит решение об опекунстве над детьми, а также, о размере материальной компенсации супругу с меньшим доходом.

На втором этапе проводится раздел имущества: эта миссия возлагается на нотариуса, который проводит процедуру согласно французскому законодательству. Если супруги будут не согласны на вариант, предложенный нотариусом, то разделом имущества в принудительном порядке займется судья [10].

Правовую основу бракоразводного процесса регламентирует Гражданский кодекс Франции.

В Японии существует три вида бракоразводных процедур: развод по общему согласию, когда стороны регистрируют развод без обращения в суд; развод в рамках обсуждения в суде по семейным делам по достижении определенного письменного соглашения; рассмотрение дела профессиональным судьей. По общему правилу обращение в суд по семейным делам – обязательный шаг, это делается для попытки примирения супругов. Исключение делается лишь в тех случаях, когда один из супругов меняет место жительства, переезжая в другую страну [11].

Основные положения о расторжении брака содержатся в Гражданском кодексе Японии.

Имущество, нажитое в период брака, является общим. Причем это означает, что у каждого супруга своя собственность, они совместно этим имуществом пользуются. Долги каждого супруга при этом также являются совместными (оба считаются должниками по долгам одного из супругов) [12]. В японских судах распространена практика раздела имущества поровну между супругами. При разделе исключается лишь унаследованная в течение брака собственность.

Брачные договоры в Японии применяются не часто, их сфера действия крайне ограничена.

Если у супругов нет друг к другу претензий, то весь процесс может занять от одного до нескольких дней. Однако дело это дорогостоящее — без адвоката, особенно при наличии детей, не обойтись.

В основном по решению суда дети остаются с матерью. Суд может обязать отца выплачивать алименты, но вот наказания для неплательщиков не предусмотрены. Получается, что помощь бывшей семье — дело чисто добро-

вольное. Но если причиной развода стала измена, то пострадавший супруг может получить компенсацию за моральный ущерб, порой весьма приличную (около \$40 000). Причем взыскать деньги можно не только с изменщика, но и того, с кем изменили.

В Великобритании Законом о реформе семейного права предусматриваются следующие основания для развода:

1. Супружеская измена;
2. Неадекватное поведение супруга - физическое и психологическое насилие, пьянство и наркозависимость, отказ платить по счетам и т.д.;
3. Злонамеренное оставление одним супругом другого - отсутствие в течение двух лет и более;
4. Раздельное проживание в течение двух лет, при условии, что оба супруга согласны на развод, причем раздельное проживание – это не обязательно разные территории, можно жить в одном доме или в одной квартире, но в разных комнатах и вести раздельное хозяйство;
5. Раздельное проживание более пяти лет (в этом случае согласие на развод второго супруга не требуется).

А также бракоразводный процесс в Великобритании регламентирует Закон о браке.

Развестись в Великобритании можно, если брак длился не менее года и брачные отношения прекратились.

Закон предусматривает в качестве специального основания для расторжения брака признание (исключительно для целей расторжения брака) безвестно отсутствующего лица умершим. Для расторжения брака необходимо, чтобы лицо безвестно отсутствовало в течение семи лет.

Английскому праву в принципе неизвестен внесудебный порядок расторжения брака. Только если пара не имеет разногласий: о причинах развода о том, с кем остаются дети после развода о том, как разделить собственность и деньги. Можно обойтись без юриста при разводе и не посещать слушания суда по разводу. Документы будут направлены из суда на домашний адрес [14].

Отдельно от процесса развода идет процесс раздела имущества и процесс назначения алиментов: Первый этап – обращение в суд с черновиком consent order.

Второй этап – обращение в суд за «ancillary relief order» – окончательным решением по разделу имущества и алиментам. При этом суд учитывает: возраст разводящихся, возможность зарабатывать, наличие собственности и денежных средств, траты семейного бюджета, жизненные стандарты и роль каждого из супругов в семейном бюджете. В первую очередь учитываются интересы детей. В ряде случаев алименты получает и супруг(а), если у второго супруга есть высокий доход.

Развод через суд в Соединенном Королевстве – дело недешевое, долгое и хлопотное. Только услуги адвоката по оформлению документов без защиты в суде обойдутся очень дорого.

Есть несколько вариантов оформления развода:

Collaborative law. Каждая из сторон нанимает себе адвоката, обсуждение вопросов развода происходит в формате «четырёхсторонних переговоров». Этот метод работает, когда супруги доверяют друг другу и не имеют существенных разногласий. Так как этот метод требует привлечения адвокатов, этот метод не является самым дешёвым.

Mediation. Это не способ решения семейных проблем, а способ развестись. Медиатор – это посредник в переговорах о разводе, который поможет паре разобраться в предмете спора и принять решение. Медиатор – это независимый и непредвзятый посредник, он не имеет права давать советы или принимать сторону одного из супругов. Если супругом нужно получить совет, то необходимо обратиться к адвокату (этот вариант называется медиация с присутствием адвокатов). Как только пара пришла к соглашению, модератор составляет «Memorandum of Understanding».

Negotiation. Участие адвокатов «solicitor», «divorce lawyer», «family lawyer», и «family law solicitor») в переговорах сторон об условиях развода. Если дело дойдёт до суда, то в судебных слушаниях принимают участие barristers.

Court proceedings. Если стороны не могут прийти к согласию по вопросам проживания детей, по финансовым вопросам, они часто обращаются в суд, чтобы судья принял решение за них. Стоимость развода через суд будет зависеть от стоимости имущества, подлежащего разводу. Обычно раздел имущества происходит в три слушания. Этот вариант развода является самым дорогим, так как требует заполнения многочисленных бумаг и участия адвокатов.

Family arbitration. Это способ прийти к компромиссу по условиям развода, при посредничестве третьей стороны. В этом случае семейный арбитр действует как судья, принимая во внимание все условия и факты жизни семьи. Арбитры, в отличие от судей, имеют гораздо больший опыт в решении семейных споров, действуют быстрее, гарантируют анонимность.

По правилам, принятых в Объединённых Арабских Эмиратах (ОАЭ), развестись очень просто: если муж трижды произнес: «Я с тобой развожусь», — можно считать, что брак разорван. Если же возникает спорный случай, разногласия разрешаются в суде шариата. В остальных случаях уже бывшей жене предписывается без разговоров покинуть дом. Все положения процесса развода основаны на правовых актах, подчиняемых Корану.

Но почему же разводов в ОАЭ так мало? Потому что на практике все не так просто, как кажется. Подписание брачного контракта давно уже является обязательным элементом каждой арабской свадьбы, и в нём обязательно прописывается компенсация для жены в случае развода по инициативе мужа. И развод, как правило, стоит недешево. А новая жена – тем более. Эти соображения заставляют мужей следить за своей речью во время семейных конфликтов.

Нередки случаи, когда мужчина произносит слова «Я с тобой развожусь» в момент ссоры, в состоянии аффекта. Дождавшись третьего раза, жена с облегчением покидает дом, получает свою компенсацию, а муж идет в суд с просьбой аннулировать развод на том основании, что, произнося роковые слова, был не в себе. Проще добиться аннуляции, чем допустить развод и потом снова жениться на

этой же женщине. Дело в том, что для примирения окончательно разведенных супругов есть серьезное препятствие: по шариату жена может вернуться к мужу только после того, как побудет замужем за другим мужчиной и разведется с ним. Вполне очевидно, что это слишком сложная и долгая процедура, да и вторая свадьба стоит недешево, поэтому даже гневливые и темпераментные арабы стараются лишней раз не бросаться такими серьезными словами как «Я с тобой развожусь» [17].

С детьми при разводе возможны варианты. Чаще всего они остаются с отцом, но в некоторых случаях суд принимает сторону матери. Если мать – иностранка и, тем более, не мусульманка (для арабов – второй сорт), то шансов оставить детей себе у нее намного меньше.

Мусульманин может жениться на немусульманке, хотя многие этого избегают: слишком уж эти женщины своенравны и осведомлены о своих правах. Если же мусульманка захочет выйти замуж на немусульманина, это возможно лишь в том случае, если он примет ислам.

Фамилия жены не меняется ни при вступлении в брак, ни, соответственно, при его расторжении.

Возможен развод и по инициативе жены. Но только если муж душевнобольной, бесплодный или прокаженный. Если он не подпадает ни под одно из этих определений, а жена все равно настаивает на разводе, она лишается всех оговоренных контрактом компенсаций. По этой причине мужья, желающие развестись, часто не делают этого по своей инициативе, а заставляют жен подавать на развод, дабы избежать нежелательных расходов [18].

Сравнительный анализ процедуры развода в России и за рубежом

Проанализируем вышесказанное и представим результат анализа в виде таблицы.

Таблица 1

Сходства и различия процесса развода в России с зарубежными странами

Страны	Сходства	Различия
Россия - Франция	обязанность уплачивать алименты родителем, который не проживает совместно с ребенком; раздел совместно нажитого имущества. В обеих странах он возможен как самостоятельно сторонами без участия суда, так и в судебном порядке; интересы несовершеннолетних детей ставятся выше всех остальных.	срок расторжения брака (несколько лет); высокая стоимость; наличие адвоката; обязательное обращение в суд.
Россия - Япония	чаще дети остаются с матерями, а отцы должны	нет мер наказания для неплательщиков алиментов (оплата является

	платить алименты; совместно нажитое имущество и долги являются общими.	«добровольной»); выплата компенсаций за моральный ущерб (измена).
Россия – Великобритания	раздел имущества, назначение алиментов производится через суд; оплата алиментов производится до 18 –летия ребенка, если он не продолжит учиться; в основном имущество делится пополам; интересы детей ставятся выше всех остальных.	основания для развода; развестись можно если супруги прожили в браке не меньше года; в основном судебное расторжение брака; наличие адвоката, медиатора; высокая стоимость; длительное время развода; дом, в котором проживали супруги остается за тем, у кого остаются дети (дом можно продать и разделить денежные средства после достижения детьми совершеннолетнего возраста).
Россия – Объединенные Арабские Эмираты	Возможность аннулировать развод; возможность развестись, если супруг является «душевнобольным».	обязательное выполнение условий брачного контракта (выплата компенсаций жене); брак считается разорванным, если муж трижды произнес «Я с тобой развожусь»; высокая стоимость развода; дети после развода в основном остаются с отцами; фамилия жены при заключении и расторжении брака всегда остается своей.

Таким образом, осуществление процедуры расторжения брака происходит во всех странах по-разному. Однако есть некоторые положения, которые их объединяют.

Выводы

В современной жизни брак представляет собой свободный, равноправный и, в идеале, пожизненный союз женщины и мужчины, заключенный с соблюдением порядка и условий, установленных законом, образующий семью и порождающий между супругами взаимные личные, имущественные права и обязанности.

Условия заключения брака в национальных законах также принципиально различны, но можно выделить и ряд общих черт: достижение установленно-го законом брачного возраста; ответственность за сокрытие обстоятельств, препятствующих заключению брака; запрет браков между близкими родственниками, усыновителями и усыновленными, опекунами и подопечными; запрет вступления в брак с ограниченно дееспособными или полностью недееспособными лицами; необходимость явно выраженного согласия жениха и невесты. В большинстве развитых стран для заключения брака необходимо представить комплекс медицинских документов.

Процедура развода в России имеет ряд сходств с другими странами. К ним относятся: возможность аннулировать развод, назначение алиментов на детей, раздел имущества, интересы детей ставятся выше других; а также различия: в зарубежных странах развод обходится весьма дорого, обязательное наличие адвокатов, длительное время развода (вплоть до нескольких лет).

Расторжение брака является важным процессом в жизни многих людей, поэтому правильное решение возникающих проблем и вопросов в проведении его будет оказывать существенное влияние на бывших супругов, а также их несовершеннолетних детей независимо от того, где этот брак будет расторгнут: в суде или в ЗАГСе.

Правовые основы бракоразводного процесса в России регламентируют: Конституция РФ, Семейный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «Об актах гражданского состояния», а также Гражданский процессуальный кодекс РФ; в странах зарубежья основными правовыми актами являются Гражданский кодекс, Законы о браке. А если страна является мусульманской, то процедура развода осуществляется на основе правовых актов, которые подчиняются главной книге мусульманина Корану.

На основании сравнительного анализа сходств и различий в процедуре развода ряда стран, можно сделать вывод о том, что законодательство Российской Федерации о разводе является сбалансированным, удобным для людей, брак расторгнуть можно самим, без участия адвоката.

Список использованных источников и литературы

1. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12.12.1993 г. // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014. № 31. Ст. 4398.
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Российская газета. №17. 21.01.1996.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 03.08.2018 № 339-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
4. Федеральный закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.1997 № 143-ФЗ (ред. от 03.08.2018 № 319-ФЗ) // Российская газета. №224. 20.11.1997.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Российская газета. № 220. 20.11.2002.
6. Нечаева А.М. Семейное право: учебник для академического бакалавриата / А.М.Нечаева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018.
7. Глушкова Л.И. Тенденции развития законодательства о расторжении брака // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 5. С. 52, 57-58.
8. Краснова Т.В. Семейное право. Практикум: учеб. пособие для вузов / Т.В. Краснова, Л.А. Кучинская. – М.: Издательство Юрайт, 2018.
9. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
10. Как происходит развод во Франции [Электронный ресурс]. URL: <https://orazvode.com/zakonodatelstvo/kak-proishodit-razvod-vo-frantsii.html>

11. Гражданское, торговое и семейное право зарубежных стран: Сборник нормативных актов: гражданские и торговые кодексы / Под ред. В.К. Пучинского, М.И. Кулагина. - М.: Норма, 2017.

12. Волуйский И.А., Решетов К.Ю. История развития коллекторства в России и за рубежом // В сборнике: Актуальные проблемы российского права: история, теория и современность. Межвузовская научно-практическая конференция. 2016. С. 38-45.

13. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

14. Брак и развод в Великобритании [Электронный ресурс]. URL: http://britainrus.co.uk/stats/Brak_i_razvod_v_Velikobritanii/

15. Гришаев С.П. Права и обязанности супругов по законодательству РФ. – М.: Система ГАРАНТ, 2015.

16. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

17. Развод в ОАЭ [Электронный ресурс]. URL: <https://russiandubai.ru/razvod-v-oe/>

18. Как разводятся в разных странах [Электронный ресурс]. URL: <https://point.md/ru/novosti/v-mire/kak-razvodyatsya-v-raznih-stranah>

19.

Белугина Т. А.¹

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье изучается сущность, особенности и методика проведения аудита финансовой отчетности организации, а также значимость и механизм аудиторской проверки как информационного источника.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, международные стандарты финансовой отчетности, аудит бухгалтерской отчетности, достоверность финансовой отчетности, аудиторские проверки.

На современном этапе развития экономики все больше проявляется заинтересованность в получении максимально достоверной информации о финансовом состоянии организаций. Что в свою очередь является прочной основой для заключения договорных отношений с тем или иным партнером. Только проведя анализ финансового состояния организации, можно принять конкретные управленческие решения и сформировать стратегию развития компании. На практике в целях проведения соответствующего анализа организации все чаще стали проводить аудит финансовой отчетности.

Аудит полученных финансовых результатов осуществляется для подтверждения достоверности отражения используемых показателей в бухгалтерском учете, для проверки соблюдения соответствующих законодательств, а также разработки наиболее обоснованных решений по его дальнейшему развитию и пониманию текущего состояния.

¹ Белугина Татьяна Александровна - студентка АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Для достоверной оценки эффективной работы предприятия рассматриваются значения показателей в Отчете о прибылях и убытках, влияющих на конечный финансовый результат. Что является базовой основой для подведения итогов за отчетный период компании. Он содержит данные компании о доходах, расходах и итоговых финансовых результатах в сумме нарастающим итогом за год.

Для проведения эффективного анализа финансовых результатов, отображенных во второй форме финансового отчета, необходимо изучить деятельность фирмы с подробным рассмотрением каждого конкретного показателя. Тем самым можно выявить сильные и слабые стороны организации. Сразу хотелось бы заметить, что его показатели необходимо рассматривать совместно с результатами Бухгалтерского баланса.

Аудит финансовых результатов осуществляется для подтверждения достоверности отражения финансового результата предприятия в бухгалтерском учете и проверки соблюдения соответствующих законодательств с целью выработки наиболее обоснованных решений по дальнейшему развитию предприятия и пониманию его текущего состояния, что и подтверждается актуальностью выбранной темы.

В настоящее время в России существует четырехуровневая система финансового регулирования. [1] Она состоит из следующих уровней: федеральные законы, положения о бухгалтерском учете, методологические документы рекомендательного характера, внутренние нормативно-правовые документы компании. На ее формирование, которое заняло достаточное количество времени, в значительной степени повлияли экономические преобразования в стране, появилась существенная необходимость оптимизации работы организаций. Документы любого уровня не имеют право противоречить друг другу и должны стыковываться в понятиях, так как они имеют тесную взаимосвязь.

Немаловажную роль играет активное распространение международных стандартов финансовой отчетности. Их внедрение в финансовую жизнедеятельность компании постоянно усиливается, особенно значимым это является для крупных корпораций, работающих на международном рынке. Статус компании значительно повышается при грамотном ее внедрении.

В то время как законодательство о бухгалтерской отчетности находится только в процессе своей реформации и приближении к международному уровню, законодательная часть по проведению аудита уже закончила свое перевоплощение и утверждена на территории РФ. В настоящее время введены в обращение 30 международных стандартов аудита (МСА).

При проведении аудиторской проверки и получении положительных результатов ее заключения, в значительной степени повышается статус компании и ее финансовая привлекательность для контрагентов различных сфер бизнеса. Также это способствует финансовому притоку денежных активов и инвестиционных вложений. Особым приоритетом это служит и для денежно-кредитных учреждений, в случаях предоставления ссудного капитала под более лояльные условия и на большую сумму.

Аудит бухгалтерской отчетности можно условно разделить на следующие этапы: ознакомительный, основной и заключительный. [2] Каждый этап по-своему уникален, решает конкретный перечень задач, поставленных перед анализом финансовых показателей, а также предусматривает определенные процедуры аудиторской проверки. Существует целый алгоритм действий, предусмотренных при проведении аудита.

По законодательству аудиторская фирма должна письменно направить в адрес проверяемой компании «Запрос клиенту» и «Заявление о независимости» между проверяемой организацией и аудиторской компанией. Данные документы являются важной составляющей на подготовительном уровне.

На ознакомительном этапе аудита проводится проверка итоговых записей отчетного года, проверяется результат от обычных видов деятельности и определяется, какие учетные процедуры были проведены перед составлением отчетности. Также можно сделать выводы о порядке и точности отображения показателей.

В момент нахождения на основном этапе аудитор обобщает всю полученную информацию и оценивает влияние выявленных отклонений. Проводится проверка формирования и использования фондов и резервов компании. Рассматривается каждый показатель, как в частном порядке, так и в совокупности всей отчетности. Именно на данном этапе происходит проверка полноты, достоверности и своевременности предоставления отчетности организации. А также порядок ее составления и логичности показателей. Выявляются все ошибки и неточности, допущенные при формировании отчетов. По мере возможности они решаются, при этом все равно фиксируются в заключении аудитором.

На заключительном этапе формируется аудиторский отчет и его предоставляют заказчику. На данном этапе подводится итог проделанной работы, и внесение правок в документацию запрещено. На данном этапе аудита делается акцент на выявленных ошибках. [3]

Аудит финансовых результатов компании позволяет скоординировать прогнозирование и планирование финансовых ресурсов со вскрытием и мобилизацией внутренних резервов, а также выявить допущенные неточности и исправить их.

В современных условиях важной основой является формирование экономических связей между субъектами рыночной экономики, что в свою очередь достигается посредством прозрачности деятельности контрагента. Значительно проявляется потребность в достоверной экономической информации, в которой заинтересованы все пользователи финансовой информации.

Подводя итоги вышесказанному, ясно следует, что целью аудита финансовых результатов предприятия является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности и правильности порядка ведения бухгалтерского учета согласно законодательству. [4] Аудиторские проверки позволяют снизить информационные риски. Благодаря изучению подобной информации, пользователь может сделать достоверные выводы о реальном состоянии компании и принять обоснованные решения.

Степень точности показателей в отчетности организации позволяет пользователю на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц. В том числе это является важной информацией, как для внешних пользователей, так и для внутренних. Проведенный аудит является аргументом для принятия дальнейших действий.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. № 402-ФЗ (ред. от 23.09.2015). Собрание законодательства РФ. 2015г. (дата обращения: 24.10.2018)

2. Федеральный закон РФ «Об аудиторской деятельности», утверждённый приказом Президента Российской Федерации 13 июля 2001 года № 119-ФЗ (дата обращения: 24.10.2018)

3. Учебные материалы [Электронный ресурс] // Аудит финансовых результатов. URL: <https://works.doklad.ru/view/LuEykPFt37I/all.html> (дата обращения: 24.10.2018)

4. Коллекция "Revolution" Бухгалтерский учет и аудит [Электронный ресурс] // Аудит финансовых результатов. URL: https://revolution.allbest.ru/audit/00394712_0.html (дата обращения: 24.10.2018)

Бударова В.А.¹

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается совершенствование нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности в России. Отражены основные проблемы и тенденции, присущие государственному регулированию предпринимательской деятельности. Проанализировано положение Российской Федерации в рамках исследований, проводимых Всемирным Банком.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, государственное регулирование, малый и средний бизнес.

Нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности занимает важную часть аспектов гражданско-правового регулирования и всей цивилистики в целом [1,2]. Тем не менее, в современном российском обществе проблемы совершенствования и наиболее оптимального управления предпринимательскими отношениями остаются достаточно актуальными [3]. Одной из проблем является определенное несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей взаимоотношения государства и малого и среднего предприни-

¹ Бударова Виктория Александровна – студентка 4-го курса, направление «Юриспруденция» АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

мательства [4]. Однако, это не самая большая проблема. Есть и другие проблемы:

- бюрократические препятствия и, как следствие, коррупция;
- налогообложение по нормативам, единых как для начинающего предприятия, где работает два-три человека практически с нулевым оборотом, так и для коммерческих предприятий, численностью 40-50 человек с ежемесячным оборотом по миллиону рублей [5];
- отсутствие механизма льготного кредитования и поддержки новых растущих предприятий в сфере предпринимательства [6];
- неразвитая, система подготовки и переподготовки кадров для малого и среднего бизнеса [7,8].

Чтобы определить приоритетный механизм преодоления перечисленных проблем нужно в первую очередь определиться с основополагающими целями развития малого бизнеса: что здесь первично-экономическая или социальная составляющая. Не принижая значимости экономической составляющей в сфере малого предпринимательства, главным приоритетом государственной политики следует признать социальную миссию развития малого бизнеса.

Для реализации социальной составляющей бизнеса необходимо обеспечить решение следующих задач:

- создание нормативно-правовых и экономических условий для свободного развития малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих повышение социальной направленности деятельности малых и средних предприятий;
- упрощение административных процедур и снижение связанных с ними издержек малых и средних предприятий при их регистрации и на начальных этапах предпринимательской деятельности;
- устранение неэффективного и избыточного государственного регулирования в сфере лицензирования и контроля (надзора) за предпринимательской деятельностью;
- значительное сокращение количества сертифицируемой продукции за счет расширения декларирования;
- осуществление пересмотра технических норм и правил;
- дальнейшее совершенствование налогообложения малых предприятий, снижение налоговой нагрузки начинающему бизнесу;
- расширение доступа к недвижимости и инфраструктуре электросетевого и газового хозяйства;
- поддержка программ развития малого бизнеса, реализуемых общественными организациями предпринимателей;
- расширение государственной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства;
- проведение на всех уровнях активной оптимальной политики и защиты малых и средних предприятий от недобросовестной конкуренции [9].

Существует необходимость внесения конкретных изменений в федеральные законы, что позволит сформировать систему государственной поддержки предпринимательства, обеспечит создание завершенной нормативно-правовой

базы регулирования малого предпринимательства, повысит защищенность российских предпринимателей.

Следует указать на необходимость особого внимания к уровню социальной защищенности тех, кто сегодня работает в этом секторе. Не секрет, что часть заработной платы выдается работникам в конвертах с целью уклонения от уплаты НДФЛ и платежей в социальные (пенсионные) фонды. Даже снижение ставки отчислений в социальные фонды с 34 до 30 процентов не решило всех этих проблем [10]. А с другой стороны — невысокие выплаты за каждого работника в социальные фонды — это не только слабая наполняемость этих фондов сегодня, но и низкие пенсии, и социальные выплаты [11].

Для решения данной задачи необходимо ввести специальные налоговые льготы на предприятиях малого и среднего бизнеса, где средняя заработная плата выше прожиточного минимума в конкретном субъекте Федерации.

Важно обратить внимание на принципы подхода к налогообложению малого бизнеса, из которого выделяются два направления [12].

1. Применять по отношению к малым и средним предприятиям только экономически обоснованные и более низкие налоги по сравнению с действующими, исчисление которых не требует ведения полномасштабного бухгалтерского учета и отчетности. К ним относятся единый налог на вмененный доход, патент и налог, уплачиваемый по упрощенной системе.

2. Предприниматель должен иметь больше возможностей выбора между системами налогообложения, а также выбор налогооблагаемой базы.

Следует признать, что вряд ли удастся решить проблему малого бизнеса без облегчения его доступа к финансовым ресурсам. Важно разработать пути создания финансово-кредитного механизма поддержки малого бизнеса, из которых выделяются [13,14]:

- государственная помощь в организации ориентированных на малый бизнес обществ взаимного кредитования и других небанковских кредитных институтов;

- формирование системы распределения кредитных рисков в сфере малого предпринимательства с участием государственных федеральных и региональных гарантийных фондов и кредитных бюро;

- распространение льгот на малый бизнес аналогично тем, которые применяются при кредитовании предприятий сельского хозяйства, когда ими оплачивается только часть процентной ставки Центрального банка [15].

Кроме того, большую значимость имеют основные концептуальные направления реализации имущественной, инфраструктурной и информационной поддержки малого предпринимательства, в том числе, направления по созданию и развитию кадрового потенциала для сферы предпринимательства [16,17].

Показательна динамика изменений уровня образования лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. В 2010 году среди учредителей малых предприятий высшее образование имели только 14 процентов, что существенно меньше, чем в целом по российской экономике. А доля предпринимателей со средним специальным образованием, была чуть более 30 процентов. К

2014 году эти доли соответственно выросли, по первому показателю - в четыре раза, а второму — в два. Но при этом, исследования показали, что только 7 процентов предпринимателей не испытывает проблем с информационным обеспечением, хотя существуют государственные информационные ресурсы — как официальная статистика, так и ведомственная. Необходимо обеспечить расширение доступа к ним малым предприятиям. Следует также отметить, что только для половины субъектов малого предпринимательства доступны услуги, оказываемые инфраструктурой поддержки малого бизнеса — это фонды, агентства, бизнес-центры, бизнес-инкубаторы. В остальных случаях, такие инфраструктуры в субъектах Федерации не работают или их нет вообще [18].

Анализируя последние изменения законодательства в сфере оптимизации процедуры регистрации предприятий малого и среднего бизнеса, следует отметить, что в 2014 году были новеллы законодательства, повлиявшие на упрощение процедур и сокращение сроков регистрации:

1. Осуществлено исключение обязанности по оплате уставного капитала до момента регистрации общества с ограниченной ответственностью. В частности, был принят Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 129-ФЗ («О внесении изменений в статью 90 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и статью 16 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью») [1]. Законом было отменено требование о предварительной оплате уставного капитала не менее чем наполовину. Введение такого изменения позволяет предпринимателям не открывать в банке временный (накопительный) счет, что сокращает время на регистрацию предприятия. Вместе с тем, нельзя не отметить, что срок формирования уставного капитала в полном объеме сокращен с 1 года до 4 месяцев с момента государственной регистрации юридического лица.

2. Была отменена обязанность уведомления налоговых органов и государственных внебюджетных фондов об открытии банковского счета. На основании п. 1 ст. 1 Федерального закона от 2 апреля 2014 года № ФЗ-52 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации» была отменена обязанность налогоплательщиков сообщать в налоговые органы об открытии (закрытии, изменении реквизитов) счетов (лицевых счетов). Обязанность по информированию об открытии/закрытии счетов в настоящий момент возложена на банки. Государственные органы должны получать подобную информацию в ходе межведомственного обмена.

3. Отмена необходимости заверения подлинности подписи заявителя на заявлении о регистрации юридического лица, в нотариальном порядке, в случае представления документов в регистрирующий орган лично заявителем.

4. Был принят закон о досудебном обжаловании решений регистрирующих органов. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2018) [1].

Любой, кто не согласен с отказом в государственной регистрации, может за 15 дней получить решение по своей жалобе в вышестоящем налоговом ор-

гане. Ранее рассмотрение подобных дел в суде длились до полугода. Таким образом, предприниматель получил дополнительный и наиболее быстрый способ защиты своих прав.

В настоящее время продолжается совершенствование законодательства Российской Федерации по упрощению процедуры порядка регистрации и создания объектов малого и среднего предпринимательства [1]. Согласно указанному закону, с 2016 года введена процедура проведения проверки достоверности сведений, включаемых (до регистрации) или уже включенных в Единый государственный реестр юридических лиц. В случае выявления оснований для проведения проверки до государственной регистрации, предусмотрена возможность приостановления государственной регистрации не более чем на один месяц. Для вновь создаваемых юридических лиц процедура приостановления государственной регистрации применяться не будет.

Основанием для проведения проверки является возникновение у регистрирующего органа обоснованных сомнений в их достоверности, в том числе в случае поступления возражений заинтересованных лиц относительно предстоящей государственной регистрации изменений устава юридического лица или предстоящего включения сведений в ЕГРЮЛ [20].

Кроме того, устанавливается возможность внесения записи о недостоверности сведений о юридическом лице самим регистрирующим органом без заявлений юридического лица и вынесения судебных решений. Данная запись может быть внесена в отношении сведений об адресе, месте нахождения юридического лица, руководителе и (или) учредителе (участнике) юридического лица и др.

Законодательно предусмотрено введение ограничения на регистрацию юридических лиц сроком на три года, если ранее данное юридическое лицо в ходе своей деятельности имело следующие нарушения:

- непогашенная задолженность перед бюджетом;
- содержание в ЕГРЮЛ сведений недостоверного характера;
- неисполнение решения судак о принудительной ликвидации предприятия.

С 2016 года введено новое основание для отказа в государственной регистрации общего характера — несоблюдение установленного законодательством Российской Федерации порядка проведения процедуры ликвидации или реорганизации юридического лица, а также иных требований, установленных настоящим Федеральным законом в качестве обязательных для осуществления государственной регистрации.

Исключается также возможность внесения в ЕГРЮЛ записи о ликвидации юридического лица до истечения двухмесячного срока со дня внесения записи в ЕГРЮЛ о начале ликвидации. В частности, введен запрет на государственную регистрацию при ликвидации юридического лица в следующих случаях:

- до завершения судебного разбирательства по иску к такому юридическому лицу;

- до окончания выездной налоговой проверки в отношении юридического лица, находящегося в процессе ликвидации и вступления решения по такой проверке в законную силу.

В новой редакции Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» усиливается административная ответственность. В частности, за представление заведомо ложных сведений для внесения в Единый государственный реестр юридических лиц и Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, а также повторное непредставление или представление недостоверных сведений предусмотрена безальтернативная дисквалификация на срок от одного года до трех лет. Для однократного непредставления или представления недостоверных сведений предусматривается ответственность в виде штрафа от пяти до десяти тысяч рублей.

В отношении нарушений законодательства о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей срок давности привлечения к административной ответственности увеличен до одного года.

Также в новой редакции указанного закона изменяется уголовная ответственность за регистрацию юридических лиц через подставных лиц.

В частности:

- преступлением будет считаться не только образование (создание, реорганизация) юридического лица через подставных лиц, но и любое последующее внесение в ЕГРЮЛ сведений о подставных лицах;

- изменяется понятие подставного лица — оно применяется также в отношении лиц, которые являются органами управления юридического лица, при отсутствии у них цели управления юридическим лицом;

- предоставление и приобретение документов для регистрации юридического лица через подставное лицо будет считаться преступлением в случае, если подставное лицо знало, какие преступления, связанные с финансовыми операциями либо сделками с денежными средствами или иным имуществом будут впоследствии совершены таким юридическим лицом.

Законодателем с 2016 года предусмотрено внесение изменений в процедуру взаимодействия предпринимателя с ИФНС и нотариусом [21,22]:

- регистрирующий орган будет иметь право доступа к сведениям о совершенных нотариальных действиях;

- заявителем, по подлежащим нотариальному удостоверению сделкам о переходе либо залога доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью, будет являться нотариус;

- предусмотрена возможность представления документов в регистрирующий орган по просьбе заявителя нотариусом в электронном виде, а также получения через нотариуса документов, подтверждающих факт внесения записи в соответствующий государственный реестр или факт отказа в государственной регистрации.

Таким образом, государством делается многое по упрощению деятельности начинающего предпринимателя. Однако следует, отметить, что существует еще достаточное количество процедур, упрощение которых может облегчить

процесс регистрации (реорганизации) предприятия (индивидуального предпринимателя).

В частности, целесообразно было бы на федеральном уровне реализовать мероприятия в рамках создания и продвижения дорожной карты «Оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». В рамках «дорожной карты» следует реализовать такие мероприятия как:

1) предоставить обществам с ограниченной ответственностью право использовать типовые уставы;

2) создать механизм предварительной проверки сведений, представляемых при государственной регистрации, в части соблюдения требований к заполнению формы заявления;

3) отменить обязательность наличия печати для юридических лиц при прохождении процедур государственной регистрации [23].

В рамках сделанных предложений, обществам с ограниченной ответственностью может быть предоставлен выбор — работать по типовому уставу или по своему собственному. В случае принятия решения в пользу типового устава — для этого будет достаточно внести запись в соответствующую графу заявления о регистрации юридического лица.

Важно, чтобы данные о фирменном наименовании, месте нахождения и о размере уставного капитала организации вносились непосредственно в ЕГРЮЛ, но не отражались в уставе. Типовой устав, в отличие от «эксклюзивного» в форме бумажного или электронного документа в этих случаях предоставлять в регистрирующий орган не потребуется. Такой подход, в теории, должен способствовать сокращению затрат как предпринимателей, так и регистрирующего органа (хранение, выдача удостоверенных экземпляров устава). Предпринимателям в этом случае не потребуется составлять устав, контрагенты смогут сократить время на проверку учредительных документов, а регистрирующий орган будет уверен, что юридическое лицо не представило противоречиво составленный или юридически бессодержательный документ [24].

Естественно, что законодатель должен предусмотреть, что от типового устава можно будет отказаться в любой момент и перейти на «эксклюзивный» и наоборот.

Федеральной налоговой службе следует уделять больше внимания развитию Интернет-технологий в помощь малому и среднему предпринимательству [25]. Для этих целей следует разработать сетевой ресурс, позволяющий начинающему предпринимателю быстро ориентироваться в государственных услугах, оказываемых налоговыми органами, в том числе в сфере государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

На данный момент уже востребован интернет-сервис, позволяющий проверить данные контрагента. Данный электронный сервис должен способствовать в поиске и получении информации о следующих сведениях:

- сведениях о государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств (в виде выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП без паспортных данных физических лиц);

- сведениях о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, в отношении которых представлены документы для государственной регистрации, в том числе для государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, и внесения изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в ЕГРЮЛ;

- сведениях о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, в отношении которых представлены документы для государственной регистрации, в том числе для государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, и для внесения изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в ЕГРЮЛ;

- сведениях, опубликованных в журнале «Вестник государственной регистрации», о принятых регистрирующими органами решениях о предстоящем исключении недействующих юридических лиц из ЕГРЮЛ;

- данные о поиске сведений в реестре дисквалифицированных лиц;

- данные о поиске юридических лиц, в состав исполнительных органов которых входят дисквалифицированные лица;

- данные о поиске адресов, указанных при государственной регистрации в качестве места нахождения несколькими юридическими лицами;

- сведения о лицах, в отношении которых факт невозможности участия (осуществления руководства) в организации установлен в судебном порядке;

- сведения о юридических лицах, связь с которыми по указанному ими адресу (месту нахождения), внесенному в Единый государственный реестр юридических лиц, отсутствует;

- сведения о юридических лицах, имеющих задолженность по уплате налогов и (или) не представляющих налоговую отчетность более года.

Данный интернет-сервис должен оперативно предоставлять актуальную информацию для оценки степени риска при оформлении договорных отношений с партнерами. Также сервис сможет способствовать предотвращению возможных незаконных действий третьих лиц в отношении предпринимателя.

Указанным информационным порталом должны пользоваться как лица, подавшие документы на государственную регистрацию для мониторинга прохождения, поданных в регистрирующий орган документов, так и те предприниматели, которые опасаются противоправных действий в отношении своего бизнеса.

Введение в меню сервиса опции «Часто задаваемые вопросы» должна позволить оперативно получить ответы на вопросы, интересующие предпринимателей самостоятельно без непосредственного обращения в регистрирующий орган. Данный сервис должен быть направлен в помощь лицу, которое впервые решило создать свой бизнес. Если такое лицо еще не определилось с организационно-правовой формой, то с помощью такого сервиса оно сможет оценить преимущества и недостатки той или иной формой ведения предпринимательской деятельности.

При выборе одной из форм ведения предпринимательства в помощь лицу должна быть размещена пошаговая инструкция начиная от процедуры его регистрации, включая все основные моменты, которые могут встречаться на его пу-

ти в период ведения бизнеса (финансовая деятельность, налоговая отчетность, налоговые проверки) и заканчивая его прекращением.

Также следует предусмотреть подачу документов на государственную регистрацию в электронном виде, предоставляющую возможность направить в налоговый орган при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей электронные документы с использованием сети Интернет. Можно также предусмотреть возможность самостоятельного заполнения бланка заявления.

Следует отметить, что подобные нововведения будут эффективны, если стране будет созданы благоприятные условия для свободного развития предпринимательства. Для этого необходимы системные реформы, которые помогут установить понятные и обязательные для всех правила ведения предпринимательской деятельности, реформы, позволяющие гарантировать неприкосновенность частной собственности, противодействовать рейдерским захватам, снизить коррумпированность власти, и наконец, необходимо реформирование судебной системы, которая должна быть независимой [26].

Но процесс регистрации предпринимательства в нашей стране сопряжен с рядом трудностей, денежными и временными затратами. Существует множество нерешенных проблем в этой области. К примеру — трудоемкость и стоимость процедур регистрации и ликвидации предприятий достаточно велика. В первую очередь это связано с необходимостью для учредителей нового предприятия лично (или через своего представителя) посетить каждое из учреждений, где предприятие должно быть поставлено на учет, и соблюсти многочисленные формальности.

С целью решения проблемы трудоемкости регистрации необходимо проведение специальной работы по реализации принципа регистрации посредством «единого окна», связанной со снятием межведомственных барьеров и увязкой межведомственных интересов [27].

Также необходимо внедрять информационные технологии в процессы регистрации, рассматривать информационные Интернет-технологии могут выступать в качестве базового направления совершенствования регистрации предприятий в перспективе. Конечно же, речь идет о регулировании и внедрении в процессы регистрации современных информационных технологий.

К сожалению, не все регистрирующие органы и другие организации, участвующие в процессе оформления, регулирования и регистрации предприятий, в полной мере готовы технически, организационно, квалифицированно воспринять передовые информационные технологии.

В России назрела необходимость принятия специального законодательства о добросовестном ведении бизнеса, которое регулировало бы ответственность учредителей и руководителей предприятия в связи с созданием предприятия (включая ответственность за предоставление ложной информации), а также ответственность посредников, лиц, предоставивших неверный юридический адрес и допустившие иные нарушения процедуры регистрации и подачи документов. Наряду с разработкой законодательства соответствующим государственным и общественным организациям следовало бы инициировать развитие

соответствующей информационной среды, стимулирующей и вынуждающей предпринимателей добросовестно вести бизнес, честно вести дела со своими деловыми партнерами [28].

Последнее исследование проводилось Всемирным Банком с июня 2013 по июнь 2014 года [29]. За этот период экспертами было зафиксировано более 230 нормативно-правовых реформ в сфере регулирования предпринимательской деятельности в 123 государствах, которые направлены на улучшение условий для создания и ведения бизнеса. Россия за последний год поднялась в рейтинге с 92 на 62 место. В этом году Всемирным банком включены в расчеты данные не только по Москве, но и Санкт-Петербургу. В целом в Российской Федерации улучшились условия ведения бизнеса по трем из десяти показателей, анализируемым в исследовании, а результаты, полученные в ходе последнего исследования, являются лучшими за всю историю проведения наблюдений.

Важнейшие показатели Российской Федерации имеют следующие значения: 34 место в мире по простоте регистрации бизнеса; 12 место по простоте регистрации прав собственности; 61 место по степени кредитования; 100 место по защите прав инвесторов; 49 место по уровню налогообложения; 155 место по легкости ведения международной торговли; 65 место по простоте ликвидации предприятий; 143 место по простоте подключения к системе электроснабжения; 156 место по простоте получения разрешений на строительство.

В статье сделан акцент на то, что Россия последовательно проводит реформы в различных сферах нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности. В 2012 году Президентом России был подписан указ «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором была обозначена необходимость принятия мер, способствующих повышению позиций Российской Федерации в рейтинге «Ведение бизнеса» в 2015 году до 50 места, а к 2018 году – до 20 места.

Отметим, что за последний год в России было реализовано две инициативы, благоприятствовавшие улучшению условий ведения бизнеса. Во-первых, упрощение процедуры создания предприятия посредством отмены требований об оплате уставного капитала до регистрации компании, а также требований об уведомлении налоговых органов об открытии либо закрытии банковского счета. Во-вторых, упрощение процедуры передачи собственности через отмену обязательного нотариального оформления и сокращение времени регистрации. Данные меры улучшили позиции страны в следующих категориях: «Регистрация бизнеса» и «Регистрация собственности». Также Российская Федерация поднялась вверх в категории «Получение разрешений на строительство». Однако по остальным пунктам позиции страны ухудшились, главным образом ввиду более значительного прогресса других стран.

Таким образом, подводя итоги, необходимо отметить, что государственное регулирование встречается в любой стране с любой экономической системой; в зависимости от того, какая социально-экономическая система присутствует в государстве, влияние на нее будет различным. В странах с централизо-

ванной экономикой участие государства в управлении проявляется в большей степени, нежели в странах с рыночными экономическими отношениями.

Российская Федерация не является исключением, руководство страны осознает необходимость и важность государственного регулирования бизнеса, и в связи с этим ведется непрерывная работа по совершенствованию механизма регулирования предпринимательской деятельности. В России модель государственного регулирования претерпела ряд изменений, призванных ослабить избыточное регулирование государства, имевшее место в СССР, работа по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса ведется и в настоящее время. Государственное регулирование является одним из ключевых факторов, определяющих инвестиционный климат и макроэкономические показатели в целом, и опыт зарубежных стран показывает, что для нормального функционирования рыночной экономики необходима налаженная система государственного регулирования [30].

Тем не менее, в настоящий момент в нашей стране наблюдается эскалация государственного вмешательства в экономические процессы, что, в свою очередь, ведет к сокращению числа малых предприятий. Подобная тенденция свойственна большинству стран с развитой экономикой. И поэтому роль государства в регулировании предпринимательской деятельности должна быть четко регламентирована с целью недопущения создания препятствий для развития основных институтов рыночной экономики.

Одной из основных задач руководства страны является поддержка частной предпринимательской инициативы, которая может быть стимулирована низкими налогами, программами поддержки предпринимательства, которые могут проводиться на разных уровнях управления государством.

Отметим, что меры, способствующие развитию как малого, так и среднего предпринимательства, ввиду вступления России в ВТО, должны быть четко продуманы и последовательны. В настоящее время российское малое и среднее предпринимательство не может конкурировать с иностранными производителями ни по качеству, ни по цене. В этой связи необходимо выработать меры, способствующие защите отечественного товаропроизводителя, при сохранении адекватных условий для развития конкуренции. Значительный вклад в развитие данного направления могут внести торгово-промышленные палаты посредством оказания информационно-аналитических услуг и организации деловой информационной сети. Важная роль в развитии отечественного предпринимательства в пространстве ВТО принадлежит российской банковской системе путем предоставления кредитных ресурсов для экспортно-ориентированных компаний.

Регулирование, которое защищает потребителей, акционеров и общественность, не накладывая при этом чрезмерную нагрузку на предприятия, способствует созданию среды для процветания частного сектора. Малый и средний бизнес – опора стабильности общества. В настоящий момент в мире более 50% всех рабочих мест создаются малыми предприятиями. Благодаря конкурентной борьбе, между фирмами повышается качество выпускаемой продукции и услуг,

что, в свою очередь, положительно отражается на потребителе, к которому предприниматели находятся ближе, чем другие экономические субъекты.

Рациональное регулирование предпринимательской деятельности требует наличия как эффективных процедур, так и прочных институтов, устанавливающих прозрачные и исполняемые в обязательном порядке правила.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2018) // Российская газета. № 153-154. 10.08.2001.

2. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение / под общ. ред. О. И. Кирикова. Воронеж, 2004. Том Книга 8.

3. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183–187.

4. Мысаченко В.И., Тимофеев М.И., Жеребцов В.И., Комаров В.Ю. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491-494.

5. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

6. 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.

7. Артемьев Н.В. Особенности малого бизнеса современной России // Экономика и образование. 2016. № 5.

8. Берсток В.А. Развитие малого предпринимательства в России на современном этапе // Экономика и право. 2015. № 6.

9. Морозюк Ю.В., Гнездова Ю.В. и др. Повышение инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография. - М., 2018.

10. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.

11. Павличенко А. А. Проблемы управления малым и средним предпринимательством: анализ научных публикаций // Вестник академии. 2016. № 2.

12. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.

13. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сенин А.С., Сепиашвили Е.Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. - М., 2015.

14. 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.

15. Дудин М.Н., Федорова И.Ю. и др. 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.

16. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г. и др. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 315-319.
17. Dudin M.N., Mysachenko V.I., Mironova N.N., Divnenko O.V. etc. Green technology and renewable energy in the system of the steel industry in Europe // International Journal of Energy Economics and Policy. 2017. Т. 7. № 2. P. 310-315.
18. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dzhurabaeva G. K., Dzhurabaev K.T. etc. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 159–167.
19. Вайпан В.А. Источники предпринимательского права: учебно-методический комплекс. - М.: Юстицинформ, 2017.
20. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
21. Василевская А.А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-3 (89). С. 56-60.
22. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
23. Костенкова А.С., Новикова Я.В., Зиновьева Е.Г. Актуальность развития малого бизнеса в России // Вестник магистратуры. 2015. № 7.
24. Лепешкин С.М. Государство и предпринимательство: управление или регулирование? // Экономика, предпринимательство, право. 2015. № 2.
25. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
26. Василенок В.Л., Алексашина Е.И. Развитие предпринимательства и факторы его определяющие // НИУ ИТМО, серия экономика и экологический менеджмент. 2015. № 3.
27. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Smirnova O.O., Vysotskaya N.V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № 1. P. 468-479.
28. Волуйский И.А. и др. История развития коллекторства в России и за рубежом // В сборнике: Актуальные проблемы российского права: история, теория и современность. Межвузовская научно-практическая конференция. 2016. С. 38-45.
29. Исследование Всемирного Банка: Ведение бизнеса в 2015-2018 году // Сайт Информационно–аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий».
30. Дудин М.Н., Лясников Н.В. и др. Использование методов анализа и оценки рисков в обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 37-45.
31. Дедул В.А. Малый бизнес России: достижения, проблемы, перспективы // Федеральная газета. 2016. № 1-2.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: Для многих стран остаётся актуальной, более того обостряется, проблема ограничения власти правителей. В данной статье акцентируется внимание на политическую культуру или культурные образцы, укоренившиеся в общественном сознании и поведении и их противоречивая роль как факторов социального контроля государственных институтов. Отмечается необходимость творческого синтеза консерватизма и либерализма. В этом синтезе выражается продуктивное взаимодействие традиции и новаций, реализация идей сильной власти и её контроля в интересах развития общества и его граждан.

Ключевые слова: политическая модернизация, политическая культура, культурные образцы или модели поведения, консервативный авторитаризм.

Начало двадцатого века в России характеризовалось вступлением страны в активную фазу политического развития. Возникали политические партии, начинает функционировать российский парламент. Вместе с выборами в первые Государственные Думы осваивается электоральная и парламентская культура, механизмы сдержек и противовесов в становящейся системе разделения властей и т.д. Страна постепенно преодолевала то государственное состояние, которое русский историк В. Ключевский охарактеризовал так: Россия на протяжении своей истории «...управлялась не аристократией и не демократией, а бюрократией, т.е. действовавшей вне общества и лишенной всякого социального облика кучей физических лиц разнообразного происхождения, объединенных только чинопроводством»². Но история распорядилась так, что политическая модернизация на отечественной почве прервалась в 1917 году почти на столетие. Самодержавие не выдержало темпов экономического, социального и культурного развития общества. Общество становилось всё более многообразным, власть оставалась моноцентричной. Одна из важнейших причин краха 300-летней династии Романовых – слишком запоздалый переход к политической модернизации, к трансформации системы государственного управления от самодержавия к конституционной монархии.

Моноцентричной оставалась власть и в СССР, закреплённая шестой статьёй советской конституции о руководящей и направляющей роли КПСС. И советская власть не выдержала растущего социального и культурного, национально-этнического многообразия в обществе.

Если сформулировать суть политической модернизации, то она заключается в преодолении всевластного моноцентризма, в установлении эффективной системы контроля власти, создании инструментов её ограничения в интересах граждан и общества. В XXI веке проблема контроля политических институтов и

¹ Буренко Владимир Иванович доктор политических наук, профессор, профессор кафедры философии, культурологии и политологии. АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

² Ключевский В.О. Русская история. Кн. 2. М., Мысль. 1993. С. 130.

властных персон становится судьбоносной в планетарном масштабе. Авторитарные, бесконтрольно властвующие правители могут развязать мировую войну и прервать историю человечества.

В конце двадцатого века сначала советская, а затем российская власть приступили ещё к одной попытке модернизации всей системы государственного управления. Однако тридцать лет преобразований снова завершаются традиционным возвратом к бесконтрольной системе власти.

За тридцать лет экономические и социально-политические преобразования не привели к реально ощутимым результатам по *фундаментальному показателю политической модернизации* – созданию институтов контроля и ограничения верховной власти.

Западные механизмы взаимодействия власти и общества, утвердившиеся в европейских странах обеспечивают более или менее продуктивную систему внутривластных сдержек и противовесов, общественного контроля властей. Но отечественная практика показывает, что в России западные инструменты ограничения властей мимикрируют и лишь способствуют формированию более изощренных методов господства власти над обществом. Инструменты демократического взаимодействия общества и власти (разделение властей, политическая оппозиция, многопартийность, выборы, свободные СМИ и публичность функционирования государственных институтов и др.) трансформируются в систему господства властно-бюрократических и олигархических группировок.

Становится все более очевидным, что бесконтрольность государственной системы управления выступают решающим тормозом общественного развития. Следует подчеркнуть, что западные механизмы контроля властвующих складывались на протяжении более двух тысячелетий. Исторический опыт Запада невозможно отбрасывать. Других, более эффективных инструментов контроля властвующих человечество не знает. Разве что расстрелы коррупционеров по-китайски.

Послевоенное развитие показало, что западные технологии и механизмы контроля властей есть не что иное, как проявление общечеловеческого опыта. Во второй половине XX века страны-представители других цивилизаций (Япония, Южная Корея, ряд латиноамериканских стран) с успехом освоили демократические институты взаимодействия власти и общества и при этом не утратили свою цивилизационную идентичность. Надо отметить, что и граждане России достаточно позитивно оценивают современный западный опыт развития. Так, лишь 10% россиян видят в «особом русском пути» «несоответствие ценностей и традиций России и Запада»¹.

В содержательном плане социальный контроль правителей выступает как система, в которой существенную роль играют *культурные образцы (факторы), социальные силы и политические институты*. Эти элементы относительно самостоятельны и взаимообусловлены и в своём взаимодействии определяют особенности политической модернизации в той или иной стране. *Социальные силы*

¹ Личное благополучие vs. величие страны <https://www.levada.ru/2016/12/14/lichnoe-blagopoluchie-vs-velichie-strany/>

представляют собой наличие различных общественных групп, способных защищать свои интересы, эффективно влиять на власть. Среди *институциональных* ограничений власти существенную роль могут играть: разделение властей, право, многопартийность, оппозиция, СМИ и др.

В данной статье представлен анализ *культурных образцов* как факторов, определяющих особенности функционирования системы государственного управления, а также возможностей политической культуры выступать ограничением на пути всевластия правителей.

К наиболее распространенным *культурным* факторам детерминации процесса политической модернизации относятся исторически сформированные культурно-нравственные образы поведения правителей, закреплённые в массовом сознании. Они выступают своего рода требованиями общества к правителям и в той или иной мере оказывают легитимирующее и регулирующее влияние на правителя. К такого рода культурным детерминантам относится то, что фиксируется в понятиях: традиция, обычное право, моральные ценности, менталитет, политическая культура и т.п. Это те инструменты воздействия на власть, которые М. Вебер называл традиционными и аффективными действиями, которые находятся на самой границе, а часто даже за пределами того, что может быть названо «осмысленно» ориентированным действием. Это определенная система ценностей, смыслов, символов, которые играют доминирующую роль в развитии человечества (П. Сорокин) и которые образуют, согласно Э. Шилзу, основную зону, *центр в структуре общества*. «Центральная система ценностей, – как отмечал Э. Шилз, – имплицитно связана с более фундаментальным началом, чем власть. Власть является носителем принципов порядка, которые, однако, выходят за ее собственные рамки и служат средством ее регуляции или, по крайней мере, служат стандартом, на основе которого оценивается существующая власть»¹.

Но между «центральной системой ценностей» и практикой правителей нет непосредственной причинно-следственной связи. Так, рассматривая вопрос о взаимосвязи культуры и власти, один из ярких русских философов Б. П. Вышеславцев писал: «если этика и религия воздействуют на власть и право (на политику), то это воздействие есть «призыв» к священной Правде и Справедливости, есть задача, поставленная законодателю и политику: согласовать организующую функцию власти и права с высшими религиозно-этическими стремлениями. Никакой функциональной зависимости здесь не существует, ибо задача может быть решена в различном и противоположном смысле: на призыв к высшей правде политик может ответить смиренным признанием, своеволием, презрением или притворством и лицемерием»².

Однако если в конкретных и краткосрочных политических решениях и действиях правители могут пренебрегать сложившимися нормами морали, из этого еще не следует вывод, что власть не регулируется традицией. Регулирующее влияние культурных феноменов носит, как правило, опосредующий и долгосрочный характер. Их непосредственная функциональность проявляется в зави-

¹ Шилз Э. Власть и ценности // Сравнительное изучение цивилизаций. М., 1999. С.163.

² Вышеславцев Б.П. Сочинения. М., «Раритет»1995. С. 129.

симости от силы и позиции традиций по отношению к власти, а также наличия в обществе институтов, посредством которых господствующая моральная установка относительно власти материализуется на практике.

Воздействие культурных элементов или элементов социальных структур, как подчеркивает Ш. Эйзенштадт, «определяется характером и степенью их институционализации, которая обуславливает их селекцию и внедрение в систему общественной регуляции»¹. Так, религиозные нормы превращались в эффективный регулятор социальной жизни и политического процесса посредством института инквизиции. Социалистическая идея стала фактом общественного сознания в советский период, но в СССР действовала мощнейшая система индоктринации этой идеи в массовое сознание.

Это позволяет сделать вывод о том, что непосредственный императивный характер воздействия общественного мнения, нравственных, культурных и т.п. образцов на государство отсутствует.

Вместе с тем, если рассматривать проблему в более развёрнутой исторической перспективе, то, следует признать, что «любой режим, даже опирающийся на невиданный арсенал насилия, в конечном счете, оказывается обреченным, если его не приемлет культура»².

Есть еще один аспект взаимодействия традиции и власти, который важен при рассмотрении проблем политической модернизации. В истории взаимодействия традиции и власти немало примеров, когда традиция утрачивает регулятивное начало в отношении власти и становится ресурсом в деле господства правителей над обществом. На протяжении столетий условия жизни и целенаправленные усилия правителей формировали во многих народах патерналистски-подданническую культуру. Этот тип культуры характеризуется сильной ориентацией на сигналы правителей. И, как правило, если в стране господствует этот тип культуры, то в кратковременных, тактических решениях и действиях правители властвуют вне культурной детерминации. Этот тип культуры не ограничивает политическую повседневность правителя и наиболее способствует трансформации политиков в авторитарных правителей.

Патерналистски-подданническая традиция становится сильнейшим тормозом для политического и социально-экономического развития стран в современных условиях. Превращение традиции в традиционализм – процесс, который наблюдается в любом обществе, фиксируется в массовом и индивидуальном поведении. Традиционализм – это превращение традиции в определяющий, господствующий фактор общественной жизни, установление *жесткой функциональной зависимости* между повседневностью и прошлым. «Традиционализм, – как отмечает К.Манхейм, – это общая психологическая позиция, выражающаяся у разных индивидов как тенденция держаться за прошлое и избегать нова-

¹ Эйзенштадт. Ш. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. М., Аспект Пресс. 1999. С. 9.

² Панарин А.С. Реванш истории. М., Логос. 1998. С.299. Эту связь, но в обратном отношении подчеркивал Н.Бердяев: если власть опиралась на религиозные верования народа, то «ее исторические формы падали, когда эти верования разлагались». См.: Бердяев Н.А. Царство духа и царство кесаря. М., Республика. 1995. С. 315.

ций»¹. Традиция, ставшая традиционализмом, порождает стагнацию, душит новацию и изменчивость, то есть все то, что придает обществу динамику и развитие. Опасность господства традиции и общее направление преодоления её господства намечали многие известные исследователи. В свое время Н. Бердяев отмечал: «невозможно нормальное и здоровое существование и развитие общества без консервативных сил. Консерватизм поддерживает связь времён, не допускает окончательного разрыва в этой связи, соединяет будущее с прошлым». Но дальше, в этой же работе читаем: «Либеральное начало есть одно из начал человеческой жизни, но оно не может быть утверждаемо как начало единственное и безраздельно господствующее. ... Либерализм должен сочетаться с более глубоким, не внешним консерватизмом»².

Известный современный исследователь идеологий Г. Рормозер в своей работе «Кризис либерализма» также подчеркивает, что «современное общество без либерализма вообще нежизнеспособно», и далее, «либерализм должен быть скорректирован просвещённым консерватизмом»³.

Достаточно убедительно писал Г. Лебон: «без традиции, не может быть цивилизации; без разрушения традиций не может быть никакого прогресса. Трудность заключается в том, чтобы отыскать равновесие между постоянством и изменчивостью»⁴.

Разрыв с традиционализмом становится в наше время политической проблемой, как обществ, так и государств. Это обусловлено нарастающими вызовами Современности. Современность, в отличие от всей предыдущей истории человечества, характеризуется *постоянством перемен и нарастанием скорости перемен*. В этих условиях патерналистски-подданническая традиция, возвращающая авторитарных правителей, становится тормозом общественного развития. Консервативный авторитаризм ищет опоры в прошлом, а не в будущем.

Но резкий разрыв с традицией и кавалерийские атаки нового, как свидетельствует исторический опыт, не приводят к успеху. На этом пути государства увлекаются властно-управленческими технологиями, стремятся быстрее осуществить назревшие преобразования, кардинально разрывают с прошлым. Популярными становятся властные, нормативно-силовые механизмы государственного управления. Вскоре наступает волна провалов на пути к «великой цели», – догнать и перегнать вперёд ушедших. Традиция начинает мстить новации в форме психологической реакции массового сознания на непривычность, нестабильность, неустроенность элементарных основ жизни. Старое реанимируется потому, что новое его не приемлет. Старое восстает против предательства нового. Таким образом, патерналистски-подданническая традиция легитимирует привычное и отторгает новое.

¹ Манхейм К. Консервативная мысль // Диагноз нашего времени. М., Юрист. 1994. С. 597.

² Бердяев Н.А. Философия неравенства. М., 1990. С. 109, 153.

³ Рормозер Г. // [Электр. ресурс] http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/rorm/04.php

⁴ Лебон Г. Психология народов и масс. Макет. Санкт-Петербург. 1995. С. 205.

В истории об этом свидетельствует откат многих реформ и революций, наступление контрреволюционной фазы, возвращение элементов прошлого и возвращение правителей, олицетворяющих это прошлое.

В духовной жизни реанимация старого проявляется в возникновении и распространении консервативных взглядов. Классические консервативные концепции в Европе конца XVIII – начала XIX веков (Э. Берк в Англии, Ж. де Местр во Франции, историческая школа права в Германии) появились как реакция на революционный радикализм этого времени. В России консерватизм сформировался как система взглядов в начале XIX века (Н. М. Карамзин. Записка о древней и новой России). И это тоже была реакция на либеральные реформы Александра I и М. М. Сперанского. Новый взлёт консерватизма был порождён реформами Александра II.

Механизмами преодоления традиционализма являются расширение технологий консенсуса в процессах обсуждения и принятия решений по общезначимым вопросам; формирование в общественном сознании, в сознании политиков и граждан понимания того, что каждый человек имеет право быть консерватом или либералом, правым, левым или центристом, верующим или атеистом, не только патриотом, но и патриотом и космополитом одновременно.

Преодоление архаики в традиционалистских обществах предполагает творческую роль власти в этом процессе. Там, где власть проводит уравновешенную политику в отношении традиции, там удаётся осуществить модернизацию государственного управления и политической системы в целом.

Искусство власти в том и состоит, чтобы, опираясь на традицию, сохраняя традицию, преодолевать традиционализм и успешно осуществлять политическую модернизацию, а это предполагает обращение и к тем социальным силам, которые олицетворяют будущее. Поэтому, как отмечает А. Турен, нужно отличать «культурные ориентации, составляющие систему исторического действия, от социальных норм, которые служат инструментами воспроизводства и легитимации установленного порядка»¹. За призывами бережно «хранить традиции» часто скрываются усилия сохранить власть, удержать узкогрупповые, корпоративные права и привилегии.

Таким образом, одна из проблем политической модернизации многих постсоветских обществ, а отсюда и угроза для творческого консерватизма – нежелание утвердившихся политических режимов способствовать плодотворному синтезу ценностей либерализма и консерватизма. Без этого синтеза консерватизм постоянно вырождается в традиционализм и превращается в идеологическое обоснование авторитарных настроений в обществе и во власти. Либерализм же без опоры на традицию утрачивает отечественные корни и поэтому не находит массовой поддержки в борьбе за ограничение всевластия правителей.

Список использованных источников и литературы:

1. Бердяев Н. А. Философия неравенства. М., 1990.
2. Бердяев Н. А. Царство духа и царство кесаря. М., Республика. 1995.

¹ Турен А. Возвращение человека действующего. М., Научный мир. 1998. С. 73.

3. Вышеславцев Б. П. Сочинения. М., «Раритет»1995.
4. Ключевский В. О. Русская история. Кн. 2. М., Мысль. 1993.
5. Лебон Г. Психология народов и масс. Макет. Санкт-Петербург. 1995.
6. Личное благополучие vs. величие страны
<https://www.levada.ru/2016/12/14/lichnoe-blagopoluchie-vs-velichie-strany/>
7. Манхейм К. Консервативная мысль // Диагноз нашего времени. М., Юрист. 1994.
8. Панарин А. С. Реванш истории. М., Логос. 1998.
9. Рормозер Г. Кризис либерализма // [Электр. ресурс] // http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/rom/04.php (дата обращения 20.X.2018).
10. Турен А. Возвращение человека действующего. М., Научный мир. 1998.
11. Шилз Э. Власть и ценности // Сравнительное изучение цивилизаций. М., 1999.
12. Эйзенштадт. Ш. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций. М., Аспект Пресс. 1999.

Головинская И. В.¹

Крестинский М. В.²

Поликарпова М. Ж.³

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ ПРАВОВЫХ ПРЕДПИСАНИЙ В СВЕТЕ РАЗУМНОГО СРОКА ПРОИЗВОДСТВА ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ

Аннотация: анализируются вопросы, связанные с понятием, значением процессуальных сроков в уголовном производстве, а также содержание принципа разумного срока уголовного судопроизводства и проблемы его практической реализации.

Ключевые слова: процессуальные сроки, принципы уголовного процесса, назначение уголовного судопроизводства, разумный срок уголовного судопроизводства, суд, председатель суда, постановление, заявление об ускорении рассмотрения уголовного дела.

Главным достоянием человечества и одним из основных ценностных ориентиров политики любого правового государства является обеспечение прав и

¹ Головинская И. В. - доктор юридических наук, профессор кафедры публично-правовых дисциплин факультета права и управления Владимирского юридического института ФСИН России, профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин юридического института Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н. Г. Столетовых

² Крестинский М. В. - кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

³ Поликарпова М. Ж. - преподаватель кафедры публично-правовых дисциплин факультета права и управления Владимирского юридического института ФСИН России.

свобод человека и гражданина. Сфера уголовно-процессуальных отношений – это особая сфера, в которой лицо испытывает наибольшую необходимость в защите своих законных прав и свобод. Гарантируя их в этой области правоотношений, государство предусмотрело комплекс мер, воплощенных в уголовно-процессуальное законодательство. В их числе нормы, регламентирующие процессуальные сроки. Уголовно-процессуальные сроки – это установленные Уголовно-процессуальным кодексом РФ промежутки времени, в которые участники уголовного процесса обязаны или правомочны совершить определенные процессуальные действия или воздержаться от их совершения в целях реализации конституционных гарантий прав, свобод и законных интересов участвующих в уголовном деле лиц, соблюдения законности и достижения эффективности всего уголовного судопроизводства¹.

Все стадии уголовного процесса обусловлены процессуальными сроками. Они регулируют и координируют деятельность субъектов уголовно-процессуальных отношений, как в досудебном, так и в судебном производстве по уголовному делу. Стадии уголовного процесса воплощают последовательные, взаимосвязанные и взаимообусловленные действия участников процесса. Регламентированные УПК РФ процессуальные сроки также взаимообусловлены. Значение процессуальных сроков в уголовном процессе чрезвычайно велико. Являясь видом процессуальных гарантий, они предназначены для обеспечения реализации задач уголовного судопроизводства, соблюдения законности участниками процесса по уголовному делу, способствуют недопущению волокиты при разбирательстве уголовных дел. Процессуальные сроки составляют основу системы контроля за предварительным расследованием уголовных дел, способствуют своевременности принятия решений в судебных стадиях уголовного процесса, а также на этапе исполнения судебных решений. Нарушение установленных сроков производства по уголовному делу (выполнения или невыполнения процессуальных действий) может повлечь признание ничтожными полученных доказательств, принятых процессуальных решений, а также установленную законом ответственность.

По справедливому мнению В. В. Вандышева, «строгое и неуклонное соблюдение сроков предварительного расследования и судебного разбирательства обладает существенным, серьезным воспитательно-профилактическим потенциалом, поскольку: приближает момент судебного разбирательства уголовного дела к моменту совершения преступления; обеспечивает процессуальную экономию в уголовном судопроизводстве; способствует не только быстрому, но и полному, всестороннему и объективному исследованию фактических обстоятельств уголовного дела; служит дополнительной гарантией своевременной реализации участниками уголовного судопроизводства своих прав и законных интересов»².

¹ Головинская И.В., Сокол Р.П. Обеспечение прав личности в процессе применения уголовно-процессуальных сроков: монография. Владимир, 2007. – С.79.

² Вандышев В. В. Уголовный процесс: Курс лекций. СПб., 2004. С. 174; Гельдибаев М. Х., Вандышев В. В. Уголовный процесс: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по юридической специальности. М., 2007. С. 102.

Р. Х. Якупов совершенно точно заметил, что «ничто так отрицательно не сказывается на результативности уголовного процесса как медлительность и волокита. В равной мере вредна и поспешность, торопливость. Излишняя поспешность не может не привести к ущемлению прав граждан, грубым нарушениям законности, что в свою очередь порождает справедливые нарекания и жалобы, повторные расследования и судебные рассмотрения. В борьбе с медлительностью, волокитой, излишней поспешностью, в улучшении уголовно-процессуальной деятельности важная роль отводится процессуальным срокам»¹.

В юридической литературе представлено немало видов классификаций процессуальных сроков. Их изучение приводит к определенному выводу о том, что такое многообразие обусловлено их многосторонним характером и выбором критериев, положенных в основу классификации каждым из авторов, причем каждая из представленных классификаций является условной.

В судебной части производства по уголовным делам процессуальные сроки могут быть классифицированы по следующим основаниям: по сфере правового регулирования (судопроизводственные (непосредственно процессуальные); делопроизводственные); по стадии производства по уголовному делу (в стадии назначения судебного заседания и предварительного слушания; в ходе судебного разбирательства в суде первой инстанции; в суде апелляционной инстанции; в суде кассационной инстанции; в суде надзорной инстанции; в стадии исполнения судебного решения); по источнику установления (установленные УПК РФ; установленные решением судьи (суда)); в зависимости от адресата (адресованные государственным органам и (или) должностным лицам; адресованные другим субъектам уголовного процесса; адресованные не участвующим в уголовном процессе лицам); в зависимости от степени обязательности исполнения (управомочивающие; обязывающие; запрещающие); по степени определенности (формально определенные; формально не определенные); по признаку возможного продления, восстановления (возможность продления, восстановления допускается; возможность продления, восстановления не допускается)².

Регламентация уголовно-процессуальных сроков составляет основу судопроизводства и служит залогом своевременного и качественного разрешения уголовного дела. Вместе с тем регламентация сроков принятия решений и производства процессуальных действий в суде требуют совершенствования и серьезной доработки. Подтверждением сказанного, на наш взгляд, является несовершенство редакции статьи 6.1 УПК РФ «Разумный срок уголовного судопроизводства»³, а также поэтапное дополнение данной статьи новыми право-

¹ Якупов Р. Х. Уголовный процесс: Учеб. для вузов / Под ред. В. Н. Галузо. М., 1998. С. 16.

² Головинская И.В., Сокол Р.П. Обеспечение прав личности в процессе применения уголовно-процессуальных сроков: монография. Владимир, 2007. – С.76.

³ Федеральный закон от 30.04.2010 № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» // Собрание законодательства РФ, 03.05.2010, № 18. Ст. 2145.

выми предписаниями¹. Введение данной статьи расширило перечень уголовно-процессуальных принципов.

Вместе с тем содержание данной статьи вызвало немало нареканий в среде ученых и практиков. Одна из основных претензий сводится к тому, является ли принципом разумный срок уголовного производства. И сторонники, и противники такой позиции вполне аргументировано обосновывают свои точки зрения. Аргументы многих авторов убеждают в отсутствии оснований для отнесения данной нормы к числу принципов в силу субъективизма понятия термина «разумный». Полагаем, категория «разумный срок», безусловно, является субъективной. Однако следует учесть, что категории подобного рода, которые невозможно оценить с точки зрения соответствия правовым нормам либо каким-либо иным образом сопоставить, уже давно присутствуют в уголовно-процессуальном законодательстве. Их наличие в системе принципов не вызывает бурных споров. В их числе, например, такие, как совесть и внутреннее убеждение (ст. 17 УПК РФ). При всей строгости и конкретности уголовно-процессуальных норм такие морально-этические категории необходимы. Эта необходимость обусловлена, в том числе и в немалой степени, вариативностью назначения наказания виновному лицу, избрания и применения к лицу мер уголовно-процессуального принуждения и пресечения. Поэтому закрепление в уголовном процессе субъективных категорий вполне оправдано.

Что касается разумного срока уголовного судопроизводства, то, представляется, в первую очередь, необходимо исходить из необходимости урегулирования правоотношений таким образом: нужна ли подобная норма в УПК РФ и способна ли она воздействовать на правоотношения, обеспечить гарантии участников процесса? Ответы на данные вопросы предварят категоричную оценку относительно того, какое место в структуре УПК РФ должно занимать содержание, правовой нормы, изложенной в ст. 6.1 УПК РФ.

Рассматривая понятие сроков, мы уже обращали внимание на то, что в уголовно-процессуальном законодательстве сроки могут быть формально определенными и формально не определенными. Понятие «разумный срок» относится ко второму из приведенных видов. Между тем введенная правовая норма призвана стабилизировать деятельность участников процесса посредством минимизации, снижения случаев волокиты при производстве по уголовным делам как в досудебных, так и в судебных стадиях производства.

Нельзя сказать, что до введения ст. 6.1 в УПК РФ полностью отсутствовали нормы, обеспечивающие право граждан на разрешение уголовных конфликтов в установленные законом сроки. Подтверждением тому являются нор-

¹ Федеральный закон от 21.07.2014 № 273-ФЗ «О внесении изменений в статью 3 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 28.07.2014, № 30 (Часть I). Ст. 4274; Федеральный закон от 29.06.2015 № 190-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 06.07.2015, №27. Ст. 3981; Федеральный закон от 30.12.2015 № 440-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части уточнения полномочий начальника органа дознания и дознавателя» // Собрание законодательства РФ, 04.01.2016, № 1 (часть I). Ст. 60.

мы главы 16 «Обжалование действий и решений суда и должностных лиц, осуществляющих уголовное судопроизводство», предоставляющие лицу право обращения к прокурору, руководителю следственного органа, либо в суд. Судя по данным официальной статистики, граждане активно реализуют данное право. Так, например, в порядке ст. 125 УПК РФ в судах общей юрисдикции за 2016 год окончены производством 127086 жалоб, из которых по 6369 требования удовлетворены и по 29917 отказано в удовлетворении. Соответственно, в 2017 году судами рассмотрено 121848 жалоб в таком порядке, из них 5900 были удовлетворены, по 23695 отказано в удовлетворении и 92253 жалобы прекращены производством, отозваны либо возвращены заявителю¹.

Говоря о судебном производстве по уголовному делу, следует подчеркнуть, что в отличие от досудебного, оно менее строго урегулировано сроками, и при этом общий срок производства по уголовным делам в судах отсутствует. Иное, как представляется, противоречило бы и логике, и самой сути осуществления правосудия. Между тем, отсутствие установленного кодексом периода рассмотрения уголовного дела судом нередко становится скрытым обоснованием длительности его рассмотрения.

Наверное, многие согласятся с тем, что изложение правовых предписаний в ст. 6.1 УПК РФ не является образцом и вполне обоснованно подвергается критике со стороны ученых и практиков. Вместе с тем, думается, что введение такой нормы создало некие условия, побуждающие правоприменителя активизироваться, прилагать больше усилий, выполнять действия и принимать решения более оперативно, и не в ущерб их качеству, опасаясь при этом, в том числе, последствий, связанных с прохождением дальнейшей службы (осуществлением профессиональной деятельности) в соответствующих органах. Но, главное, создан серьезный механизм, позволяющий обеспечить реализацию конституционных и процессуальных прав граждан, вовлеченных в уголовно-процессуальные отношения. Следовательно, изначально заложенная законодателем цель – создание эффективного средства правовой защиты, мало-помалу, реализуется, и значит, введение «разумного срока» в уголовно-процессуальные нормы весьма оправдано.

Другой вопрос: действительно ли данная норма способна эффективно воздействовать на правоотношения, обеспечить гарантии участников процесса? Хотелось бы отметить, что правовая норма будет применяться, и тем более, применяться эффективно лишь тогда, когда в ней есть объективная необходимость с целью урегулирования правоотношений, и ее содержание, во-первых, не противоречит имеющимся нормам, и, во-вторых, тщательно и юридически грамотно изложено, что устраняет разночтение и произвольное ее толкование.

Суждение о том, что субъективизм термина «разумный срок» может препятствовать применению ст. 6.1 УПК РФ, приводит к необходимости обращения к нормам международных правовых актов. Так, Европейская Конвенция о

¹ Данные судебной статистики. Оф. сайт Судебного департамента при ВС РФ. // <http://www.cdep.ru/i№dex.php?id=79&item=3832>

защите прав человека и основных свобод¹ (ст. 6) гласит о том, что каждый в случае спора о его гражданских правах и обязанностях или при предъявлении ему любого уголовного обвинения имеет право на справедливое и публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона. Эта норма вполне эффективно применяется Европейским судом по правам человека. Более того, предметом рассмотрения подавляющего числа жалоб, поступающих в ЕСПЧ, является нарушение ст. 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод в части нарушения разумного срока производства по делу². Не имея никаких ссылок на конкретные сроки, ст. 6 Конвенции ориентирует национальные законодательства (а также правоприменителей) обеспечить действенные гарантии всех сторон – участников процесса от чрезмерного затягивания судебной процедуры. Немаловажным представляется и акцент ЕСПЧ на том, что в силу ст. 6 Конвенции правосудие должно осуществляться без задержек, могущих подорвать его эффективность, и доверие к нему³.

Таким образом, следует признать, что, несмотря на субъективные качества категории «разумный срок», отсутствие точных временных пределов в норме права, данный критерий применяется при рассмотрении обращений граждан в судебные инстанции международного уровня.

Следует также принимать во внимание, что в силу ч. 3 ст. 1 УПК РФ общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью законодательства Российской Федерации, регулирующего уголовное судопроизводство. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные УПК РФ, то применяются правила международного договора.

Особо следует обратить внимание на то, что подготовка проекта Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» была обусловлена необходимостью выполнения требований Европейского Суда по правам человека о создании эффективного средства правовой защиты в связи с выявленными системными нарушениями, выражающимися в несоблюдении разумных сроков судопроизводства и исполнения судебных актов (Постановление Европейского Суда от 15 января 2009 г. («Бурдов против Российской Федерации, № 2»))⁴. Таким образом, влияние международных правовых норм нашло отражение в дополнении российского законодательства (ФКЗ от 28 апреля 1995 г. № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации», ФКЗ от 23 июня 1999 г. № 1-ФКЗ «О военных судах Российской Федерации», Бюджетный ко-

¹ Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Заключена в г. Риме 04.11.1950) // Бюллетень международных договоров. 1998. № 7. С. 20 - 35.

² Европейский Суд по правам человека. Статистика ЕСПЧ // <http://europea№court.ru/statistika-evropejskogo-suda/>

³ Постановление ЕСПЧ от 24 октября 1989 г. по делу «Х. против Франции» (п. 58) // URL: <http://www.echr.coe.i№t.> (дата обращения 10.10.2018г.).

⁴ Постановление ЕСПЧ от 15.01.2009 «Дело «Бурдов (Bur dov) против Российской Федерации» (№ 2)» (жалоба № 33509/04) // <http://www.echr.coe.i№t.>

декс РФ, УПК РФ, Арбитражный процессуальный кодекс РФ, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, ГПК, Налоговый кодекс РФ) предписаниями об условиях и порядке обеспечения права на компенсацию за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок.

Заметим, что разумный срок уголовного судопроизводства следует понимать как оптимальный, достаточный для качественного выполнения правоприменителем всех действий и принятия по ним решений, предписанных уголовно-процессуальным законом, позволяющий всемерно обеспечить гарантии участников процесса. Вместе с тем его наличие в УПК РФ следует рассматривать как необходимый элемент, побуждающий более оперативно управомоченным лицам исполнять обязанности, связанные с производством по уголовным делам. Думается, применение новой нормы-принципа уголовного процесса приведет не только к оптимизации правоотношений и усилению защитных уголовно-процессуальных механизмов, но и сохранит казенные средства. При этом снижение числа жалоб в ЕСПЧ видится закономерным следствием внесения соответствующих изменений в УПК РФ.

Наряду с термином «разумный срок» в ст. 6.1. присутствуют и другие оценочные категории, такие как правовая и фактическая сложность уголовного дела, поведение участников уголовного судопроизводства, достаточность и эффективность действий суда, прокурора, руководителя следственного органа, следователя, органа дознания, начальника органа дознания, начальника подразделения дознания, дознавателя, производимых в целях своевременного осуществления уголовного преследования или рассмотрения уголовного дела. Данные термины представляют значительные трудности при осуществлении доказывания в судах при рассмотрении вопросов о компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок, и, на наш взгляд, требуют компетентного пояснения с целью их единообразного применения.

В контексте рассмотрения вопроса о процессуальных сроках интерес представляют части 5 и 6 ст. 6.1 УПК РФ. Так, согласно указанным нормам,

«В случае если после поступления уголовного дела в суд дело длительное время не рассматривается и судебный процесс затягивается, заинтересованные лица вправе обратиться к председателю суда с заявлением об ускорении рассмотрения дела. Заявление об ускорении рассмотрения уголовного дела рассматривается председателем суда в срок не позднее 5 суток со дня поступления этого заявления в суд. По результатам рассмотрения заявления председатель суда выносит мотивированное постановление, в котором может быть установлен срок проведения судебного заседания по делу и (или) могут быть приняты иные процессуальные действия для ускорения рассмотрения дела».

Возникают вопросы о независимости судей, невмешательстве в процессуальную деятельность судьи и полномочиях председателя суда в части рассмотрения заявления об ускорении рассмотрения дела и вынесения в этой связи мотивированного постановления (с учетом принципа независимости судей в соответствии со ст. 8.1 УПК РФ); вопрос о председателе суда как о субъекте

уголовного судопроизводства (очевидно, что таковым в уголовном деле он не выступает), вопрос о самом постановлении как виде процессуальных решений, его юридической силе и правовых последствиях его вынесения, а также его исполнения либо неисполнения с учетом того, что в числе решений, принимаемых в рамках уголовного дела, такое не предусмотрено. Очевидно, что существующая в действующей редакции статья неизбежно нуждается в соответствующих корректировках. Судя по тексту статьи, в уголовно-процессуальный закон требуется введение такого субъекта, как председатель суда, и наделять его соответствующими полномочиями в главе 5 УПК РФ, как это сделано в отношении всех остальных участников уголовного судопроизводства в разделе II УПК РФ, а также регламентировать порядок вынесения им постановления. Но и эти меры не разрешат противоречия между ст. 6.1. и 8.1 УПК РФ о независимости судей и невмешательстве в процесс рассмотрения дела. Более того, трудно понять какие меры для ускорения процесса председатель суда может указать в мотивированном постановлении, не нарушив ст. 8.1 УПК РФ.

Оставаясь убежденными в том, что должности судей замещают достаточно высококвалифицированные, юридически грамотные люди, способные назначить судебное заседание самостоятельно, без мотивированного постановления председателя суда, хотелось бы отметить, что, на наш взгляд, данные Пленумом Верховного Суда РФ разъяснения не прояснили ситуацию. В этой связи приведем в настоящей статье дословно п. 23 Постановления Пленума ВС РФ от 29.03.2016 № 11: «Если установлены основания для ускорения рассмотрения дела, в определении (постановлении) председателя может содержаться указание на срок, в пределах которого должно быть проведено судебное заседание, а также на иные действия, необходимые для ускорения рассмотрения дела (часть 7 статьи 6.1 ГПК РФ, части 7, 8 статьи 10 КАС РФ, часть 7 статьи 6.1 АПК РФ, часть 6 статьи 6.1 УПК РФ).

В частности, председатель суда вправе обратить внимание судьи на необходимость принятия мер к оперативному извещению лиц, участвующих в деле, получению доказательств, истребованных судом, осуществлению контроля за сроками проведения экспертизы, возобновлению производства по делу в случае устранения обстоятельств, вызвавших его приостановление.

При избрании председателем суда конкретных мер, необходимых для ускорения рассмотрения дела, следует учитывать недопустимость нарушения принципов независимости и беспристрастности судей. Например, председатель суда не вправе рекомендовать назначение экспертизы, предрешать вопросы о достоверности или недостоверности того или иного доказательства, преимуществе одних доказательств перед другими, о том, какое решение должно быть принято судом при рассмотрении дела, а также совершать иные действия, направленные на вмешательство в деятельность судьи по осуществлению правосудия по конкретному делу.

Меры, которые должны быть приняты в целях ускорения рассмотрения дела, не могут быть адресованы лицам, участвующим в деле, а также лицам, содействующим осуществлению правосудия»¹.

Таким образом, из всех возможных мер председатель суда «вправе обратиться внимание судьи на необходимость принятия мер...». Остается ждать новых разъяснений, либо, что видится более действенным, внесения законодателем соответствующих адекватных изменений и дополнений в уголовно-процессуальный закон. В противном случае произвольная субъективная трактовка данной редакции правоприменителем будет порождать все новые жалобы, что не только не разрешит ситуацию с ускорением производства по уголовному делу, и не обеспечит гарантии участников уголовного судопроизводства, и, следовательно, обесценит все предпринятые усилия по законодательному урегулированию указанных вопросов, но и создаст дополнительную нагрузку судам в связи с необходимостью рассмотрения все новых и новых жалоб.

Список использованных источников и литературы:

1. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Заключена в г. Риме 04.11.1950) // Бюллетень международных договоров. 1998. № 7. С. 20 - 35.

2. Федеральный закон от 30.04.2010 № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» // Собрание законодательства РФ, 03.05.2010, № 18. Ст. 2145.

3. Федеральный закон от 21.07.2014 № 273-ФЗ «О внесении изменений в статью 3 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 28.07.2014, № 30 (Часть I). Ст. 4274; Федеральный закон от 29.06.2015 № 190-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 06.07.2015, №27. Ст. 3981; Федеральный закон от 30.12.2015 № 440-ФЗ «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части уточнения полномочий начальника органа дознания и дознавателя» // Собрание законодательства РФ, 04.01.2016, № 1 (часть I). Ст. 60.

4. Постановление ЕСПЧ от 24 октября 1989 г. по делу «Х. против Франции» (п. 58) // URL: <http://www.echr.coe.iNet>. (дата обращения 10.10.2018г.).

5. Постановление ЕСПЧ от 15.01.2009 «Дело «Бурдов (Burdov) против Российской Федерации» (№ 2)» (жалоба № 33509/04) // <http://www.echr.coe.iNet>.

6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.03.2016 № 11 «О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении дел о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права

на исполнение судебного акта в разумный срок» // Бюллетень Верховного Суда РФ, № 5, май, 2016.

7. Европейский Суд по правам человека. Статистика ЕСПЧ // <http://europea№court.ru/statistika-evropejskogo-suda/>

8. Данные судебной статистики. Оф. сайт Судебного департамента при ВС РФ. // <http://www.cdep.ru/i№dex.php?id=79&item=3832>

9. Головинская И.В., Сокол Р.П. Обеспечение прав личности в процессе применения уголовно-процессуальных сроков: монография. Владимир, 2007. 88 с.

10. Вандышев В. В. Уголовный процесс: Курс лекций. СПб., 2004. С. 174; Гельдибаев М. Х., Вандышев В. В. Уголовный процесс: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по юридической специальности. М., 2007. С. 102.

11. Якупов Р. Х. Уголовный процесс: Учеб. для вузов / Под ред. В. Н. Галузо. М., 1998. С. 16.

Губарь А.В.¹

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. Современный этап экономики и глобализация экономических и общественных отношений характеризуются активными интеграционными процессами. В статье рассмотрены вопросы необходимости применения международных стандартов аудиторской деятельности, перехода бухгалтерского учета на международные стандарты, а также правовое регулирование аудиторской деятельности в России.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, аудит, правовое регулирование, международные стандарты, бухгалтерский учет, контроль.

Национальные и международные процессы развития экономики, ее глобализация требуют от аудиторов и пользователей аудиторских услуг единого понимания основных принципов и целей аудита, прав и обязанностей аудитора, формирования аудиторского мнения. Единые для всех аудиторов требования и обязательные процедуры содержатся в Международных стандартах аудита [1].

Долгое время аудит в России претерпевал многообразные изменения: законодательные, отраслевые, профессиональные. Часть изменений были революционными, другие же наоборот не очень. В настоящее время аудит проходит по пути эволюционного развития. Следует отметить, что аудит в Российской Федерации формируется неравномерно.

¹ Губарь Артур Вадимович – студент 4-го курса, направление «Юриспруденция» АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

История аудита зарождается в 1989 году, когда в соответствии Постановлению Совета Министров, была основана первая аудиторская фирма и проведен первый советский аудит. Следующим документом, появившемся в 1994 году был указ Президента, в котором были утверждены «Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации». В дальнейшем данные правила были модифицированы в первый в России Федеральный закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», в котором были закреплены принципы аудита, а в 2008 году был принят новый Федеральный закон от 30.12.2008 г № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Этот закон внес изменения революционного характера, определил российский аудит на рельсы самоуправления [2].

В настоящее время актуальной проблемой современного аудита в России, в связи с законодательным новшеством, являются внедрение и применение международных стандартов аудита.

Использование международных стандартов аудиторской деятельности, давно и успешно применяются во многих странах. Для России использование МСА является важным и необходимым условием. Это связано с тем, международные и национальные процессы развития российской экономики и ее глобализация требуют от пользователей аудиторских служб и от самих аудиторов единого понимания основных принципов аудита, а также прав и обязанностей аудитора. Все единые процедуры и требования для всех аудиторов содержаться в международных стандартах аудита. 29 ноября 2016 года вступил в силу Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ» [4,5].

В 2017 году произошел завершающий этап перехода на МСА: постановлением Правительства РФ от 23.10.2017 № 1289 с 2018 года отменяется действие отечественных правил — ФПСАД (были введены постановлением Правительства от 23.06.2002 № 696).

Таким образом, с 1 января 2017 года действует исключительно МСА.

Переход на международные стандарты аудита

Как отечественные, так и зарубежные ученые продолжительное время изучают проблему трансформации международных стандартов аудита (МСА) в российскую практику. На данный момент существует проблемы внедрения международных стандартов аудита в российскую практику. Рассмотрим некоторые из них: внедрение международных стандартов ведет к удорожанию аудита, а, следовательно, к повышению стоимости предоставления услуг подобного рода; недостаточное понимание аудиторами принципов международных стандартов, из чего зачастую складывается ошибочная уверенность соответствия деятельности всем международным стандартам.

Таким образом, можно сделать вывод, что основным препятствием выхода российского аудита на международном уровень является большое отставание в создании и внедрении аудиторских стандартов, а также отсутствие реальных действенных санкций за некачественный аудит.

Основополагающей проблемой при внедрении международных стандартов аудита является организация контроля над выполнением их аудиторскими

организациям. Как свидетельствует международная практика, работа аудитора должна соответствовать двум группам нормативных документов: законодательным актам государства об аудиторской деятельности и специальным аудиторским стандартам.

Потребность исследования международного опыта в сфере нормативного регулирования аудита считается значимым компонентом улучшения российской концепции аудиторских стандартов, поскольку оно предоставляет возможность дать оценку значимости внедрения новейших стандартов аудита, осознать потребность и рациональность пересмотра существующих стандартов.

На данный момент времени использование международных стандартов аудита считается значимым и важным обстоятельством для Российской Федерации, что содействует увеличению качества аудиторских услуг и мастерству аудиторов.

Жесткое выполнение аудиторских стандартов является обязанностью аудитора, поскольку от этого зависит качество всей аудиторской деятельности [3].

Этапы стандартизации аудиторской деятельности в Российской Федерации и необходимость применения МСА

В развитии стандартов аудиторской деятельности в Российской Федерации достаточно четко прослеживаются три этапа.

Начало разработке и применению стандартов аудиторской деятельности в Российской Федерации, как известно, было положено Указом Президента РФ от 22.12.1993 № 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации». В этот период было разработано 37 Правил (стандартов) аудиторской деятельности, одобренных Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации.

Второй этап развития стандартов аудиторской деятельности в Российской Федерации относится к периоду действия Федерального закона от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» до принятия ныне действующего Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [2]. В этот период было разработано и принято 34 Федеральных правила (стандарта) аудиторской деятельности (далее - ФПСАД), утверждавшихся Правительством Российской Федерации. Ныне действующим Законом об аудиторской деятельности изначально предусматривалась разработка федеральных стандартов аудиторской деятельности, утверждаемых уполномоченным федеральным органом в соответствии с международными стандартами аудита.

22 марта 2012 г. Совет по аудиторской деятельности при Министерстве финансов Российской Федерации определил в качестве основного направления совершенствования системы стандартов аудиторской деятельности применение международных стандартов аудита (МСА) вместо предусматривавшего в тот период Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» применения Федеральных стандартов аудиторской деятельности (далее - ФСАД), разработанных на основе МСА.

20 декабря 2012 г. Совет по аудиторской деятельности при Министерстве финансов Российской Федерации принял решение о приостановке дальнейшей

разработки федеральных стандартов аудиторской деятельности и рекомендовал аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам при планировании и осуществлении аудиторских процедур в ходе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц по вопросам (этапам), по которым федеральными стандартами аудиторской деятельности (Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности) не установлены конкретные требования, руководствоваться соответствующими международными стандартами аудита.

Таким образом, период с 2009 г. по дату перехода к прямому применению МСА можно считать третьим этапом в развитии стандартизации аудиторской деятельности в Российской Федерации.

Уже с самого начала разработки и принятия отечественные Правила (стандарты) аудиторской деятельности разрабатывались на основе международных стандартов.

Международная федерация бухгалтеров (МФБ) была основана в 1977 г. В марте 1978 г. при МФБ был основан Комитет по международной аудиторской практике – International Auditing Practices Committee (далее – IAPC) of the International Federation of Accountants (IFAC), который и занимался разработкой документов, предназначенных для аудиторов разных юрисдикций. В 1980-е гг. его работа была сосредоточена на определении целей и масштаба аудита финансовой отчетности, писем о принятии задания общих руководств по проведению аудита. В 1991 г. разработанные им руководства получили статус международных стандартов. В апреле 2002 г. IAPC был преобразован в Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации – International Auditing and Assurance Standards Board (далее IAASB).

С 2004 по 2009 г. IAASB осуществил проект "Ясность" (Clarity project), реформировав всю систему МСА. Переход к прямому применению МСА в России обусловлен целым рядом причин, к числу которых можно отнести следующие.

Во-первых, как следует из сказанного, отечественные стандарты аудиторской деятельности основаны на международных стандартах, однако их разработка и принятие существенно отстают от изменения международных стандартов.

Во-вторых, принятие и вступление в силу Федерального закона от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [11] сделало обязательным для соответствующих экономических субъектов составление консолидированной отчетности в соответствии с МСФО. Сохраняющаяся в этих условиях дилемма применения отечественных либо международных стандартов к аудиту финансовой отчетности, составленной по МСФО, создает весьма странную в профессиональном отношении ситуацию, в которой трудно усмотреть какую-либо объективную необходимость.

В-третьих, аудиторскими организациями, работающими с отчетностью, составленной по МСФО, международные стандарты аудита применялись уже в течение достаточно длительного периода задолго до принятия в Российской Федерации Закона о консолидированной финансовой отчетности, и в настоящее время применяются при аудите отчетности, составленной по МСФО, не подпа-

дающей под действие данного Закона.

Указанные обстоятельства обуславливают целесообразность прямого применения МСА в отечественной аудиторской практике.

Основные отличия международных и отечественных стандартов

Несмотря на то обстоятельство, что отечественные стандарты аудиторской деятельности изначально разрабатывались на основе международных стандартов, между ними сохраняются достаточно серьезные различия как, казалось бы, чисто формального, так и вполне практического характера, требующие соответствующих решений при организации перехода к применению МСА.

Во-первых, международные стандарты, регулирующие аудиторскую деятельность, представляют собой систему взаимосвязанных стандартов, в которой собственно МСА являются хотя и наибольшей, но только частью.

Во-вторых, в отличие от отечественных стандартов, принимавшихся по мере их разработки на основе того или иного отдельного МСА, системный характер МСА проявляется в том числе и в том, что вопросы, рассматриваемые в каком-либо стандарте, не исчерпываются этим стандартом. Требования в данной области могут содержаться и в других стандартах. Обычно стандарты содержат ссылки на другие стандарты или перечень других стандартов, где содержатся требования по данному вопросу. Поэтому для правильного применения необходимо понимать весь текст МСА целиком.

Это обстоятельство может получить вполне практическую окраску при внешнем контроле качества работы аудиторской организации. Так, например, «МСА обычно упоминают неотъемлемый риск и риск контроля не отдельно, а совмещено как риск существенного искажения. Однако аудитор может использовать как отдельную, так и совмещенную оценку неотъемлемого риска и риска контроля в зависимости от применяемой им техники или методологии аудита и практических соображений». Однако такое понимание вопроса прямо не вытекает из отечественного ФПСАД № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (далее - ФПСАД № 8), ограниченного рамками только МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством понимания деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется» (далее - МСА 315) и оперирующего только понятием "риск существенных искажений", что в некоторых случаях выливается в замечания в актах при внешнем контроле качества об использовании якобы устаревшей терминологии и неприменении ФПСАД № 8.

В-третьих, в ходе проекта «Ясность» IAASB разработал универсальную структуру стандарта, примененную ко всем МСА и применяющуюся к другим стандартам, регулирующим аудиторскую деятельность, по мере их переработки. При этом требования стандарта и рекомендации по применению разделены и представлены в разных разделах стандарта.

Действующей версии МСА содержательно в целом соответствуют только отечественные ФПСАД N № 1 - 3 и 5 - 9, принятые в период действия Закона об аудиторской деятельности, однако и они такой структуры не имеют, что не может не снижать целостность и ясность восприятия текста.

В-четвертых, международные стандарты предназначены для разных юрисдикций, в которых могут отличаться как: а) организационно-правовые формы предприятий; б) организация аудиторской деятельности, формы аудиторских компаний и ответственность аудиторов, аудиторские стандарты и практика аудита; так и в) стандарты учета и учетная практика. Например, в некоторых странах проведение аудита осуществляется на основании письма о проведении аудита, учетная практика предусматривает стандартный учетный цикл, в котором журнальные проводки отражают операции, а проводки, не отражающие операции, - начисление резервов, изменение оценочных значений и т.п., - осуществляются посредством корректировок, выполняемых обычно главным бухгалтером в конце учетного цикла вне журнальных проводок. Поэтому в международных стандартах иногда встречаются термины и положения, не применимые в Российской Федерации либо - при буквальном переводе - имеющие в отечественном законодательстве иной, отличный от МСА, смысл.

В-пятых, в ходе проекта «Ясность» IAASB достаточно много внимания уделил поступавшим замечаниям о необходимости учета специфики проведения аудита групп, крупных, средних и малых аудируемых лиц, а также работы средних и малых аудиторских организаций. В 2005 г. при МФБ был создан Комитет по малой и средней практике. Комитет занимается вопросами: а) применения стандартов в практике малых и средних аудиторских организаций; выпускает методические материалы; б) участвует в работе над стандартами и взаимодействии с регуляторами; в) пропагандирует роль малых и средних предприятий и аудиторских фирм.

В результате этой работы появился тезис о соразмерности (пропорциональности) применения МСА, который не исчерпывается содержащимися в отечественных ФСАД ссылками на особенности аудита субъектов малого предпринимательства. Понятие субъекта малого предпринимательства в российском законодательстве вполне соответствует таким используемым в законодательстве других стран и, в частности, в Евросоюзе критериям, как выручка, стоимость активов и численность персонала. В МСА понятие малых аудируемых лиц имеет не количественные, а качественные характеристики, такие как концентрация собственности и управления в руках небольшого круга лиц; несложные операции; простой учет; небольшое количество видов деятельности, продукции, средств внутреннего контроля, уровней руководства и работников.

Такое, казалось бы, терминологическое различие может иметь следствием практическое различие в возможности либо невозможности применения упрощенных подходов к тем или иным аудитам. Проиллюстрируем сказанное условным примером: выручка аудируемого лица за отчетный год - 500 млн.руб., активы - 6 млрд.руб., численность персонала - 2 совместителя, вид деятельности - сдача имущества в аренду. Согласно отечественным нормам такое предприятие малым не является, согласно МСА - это малое предприятие, аудит отчетности которого можно проводить с применением упрощенных подходов [1,14]. Таким образом, терминологические различия выливаются в различия в методологии, трудоемкости и стоимости аудита [15].

В-шестых, в действующей версии МСА существуют стандарты, не имеющие аналогов среди отечественных стандартов. Так, например, в МСА имеются два стандарта, специально посвященные вопросам аудиторских рисков (МСА 315 и МСА 330 Ответ аудитора на выявленные риски), два стандарта, посвященные вопросам существенности (МСА 320 Существенность при планировании и проведении аудита и МСА 450 Оценка искажений, выявленных в ходе аудита), два стандарта, посвященные вопросам сообщения информации (МСА 260 "Взаимодействие с представителями собственника" и МСА 265 "Сообщение о недостатках внутреннего контроля руководству и представителям собственника"), в отличие от отечественных стандартов, где этим вопросам посвящено по одному стандарту (ФПСАД № 8, ФПСАД № 4 Существенность в аудите и ФПСАД № 22 Сообщение информации, полученной по результатам аудита, руководству аудируемого лица и представителям его собственника соответственно), и т.п.

В-седьмых, вследствие отставания разработки и внесения изменений в отечественные стандарты некоторые действующие МСА содержат понятия и предусматривают процедуры, отсутствующие в соответствующих отечественных стандартах. Так, например, МСА 210 «Согласование условий аудиторских заданий» содержит понятие «предпосылки аудита», отсутствующее в отечественном аналоге данного стандарта ФПСАД № 12 «Согласование условий проведения аудита», и запрещает принимать задание в случае невыполнения данных предпосылок (если только аудитор не обязан принимать задание в силу закона). Данное обстоятельство может потребовать внесения изменений в процедуры и документацию аудиторских организаций.

В-восьмых, ко времени перехода к прямому применению МСА в России действующие МСА претерпят весьма серьезные изменения. Значительные изменения коснутся действующих и введения новых стандартов, регулирующих подготовку аудиторских заключений, таких как МСА 700 «Формирование мнения и заключения о финансовой отчетности», МСА 701 «Сообщение о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении», МСА 705 «Модифицированное мнение в заключении независимого аудитора» МСА 706 «Параграфы, привлекающие внимание, и параграфы, содержащие прочие сведения в заключении независимого аудитора», МСА 800 «Особые аспекты: аудит финансовой отчетности, составленной по специальным правилам», МСА 805 «Особые аспекты: аудит отдельных отчетов, элементов, счетов или статей финансовой отчетности». Изменяются структура и содержание аудиторского заключения, вносятся изменения в смежные стандарты. Новые стандарты вводятся в действие с 15 декабря 2016 г. На очереди принятие нового стандарта об аудите прочей информации (новой редакции МСА 720 «Обязанности аудитора в отношении прочей информации в документах, содержащих аудированную финансовую отчетность»). Предполагается внесение изменений, посвященных вопросам аудита раскрытия информации в финансовой отчетности, в десять МСА и т.д.

Положительные и отрицательные аспекты перехода на МСФО

Главным «внешним» аргументом в пользу перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских компаний является то, что такой

переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повышения их конкурентоспособности (в том числе в борьбе за источники финансирования на отечественном и международном рынках капитала), снижения стоимости привлекаемых ими заемных средств, а также общего улучшения состояния финансового рынка России [16].

Практика применения МСФО доказала, что они позволяют обеспечить максимальную полезность финансовой отчетности для широкого круга пользователей, поскольку изначально разрабатываются как стандарты, способные раскрывать достаточный для всех участников рынка объем информации о компании, ее финансовом положении и финансовых результатах. Вследствие этого МСФО-отчетность в большей степени, чем отчетность, составленная по национальным стандартам, может использоваться для оценки и прогнозирования развития компаний, принятия инвестиционных решений, оценки деятельности менеджмента, т.е. всех тех факторов, в информации о которых заинтересованы инвесторы [13,18].

Очевидно, что наиболее актуален данный аргумент для крупных компаний, которые, как было отмечено выше, уже составляют отчетность, основанную на международных стандартах, а также для предприятий среднего бизнеса, имеющих планы развития с привлечением дополнительных источников финансирования. Что касается «внутренних» стимулов для перехода конкретного хозяйствующего субъекта к составлению отчетности по МСФО, то обычно называют два основных.

Первый состоит в том, что отчетность, отвечающая международным стандартам, позволяет дать более объективную оценку не только финансовому состоянию компании, но и эффективности системы управления компанией в целом и отдельными сегментами бизнеса ее в частности, а это необходимо не только внешним пользователям, но и менеджменту компании.

Второй положительный момент, ожидаемый от российских компаний (точнее, от финансово-бухгалтерских служб российских компаний) при переходе на МСФО, состоит в том, что применение международно признанных принципов составления отчетности дисциплинирует компанию, составляющую и представляющую отчетность, поскольку переход на МСФО предполагает при формировании отчетных форм применение всех стандартов по совокупности (из тех, которые могут быть применены к деятельности конкретной компании), в то время как отчетность, составленная по российским стандартам, зачастую содержит только перечень сведений, содержащихся в рекомендованных формах отчетности, и не раскрывает ряд бесполезных на первый взгляд показателей [19,20,21].

Действительно, статистика умалчивает о том, какая часть российских предприятий при составлении отчетности раскрывает все показатели, раскрытие которых предусмотрено, например, ПБУ 7/98 «События после отчетной даты» или ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности», или сколько организаций формируют консолидированную отчетность в порядке, установленном Методическими рекомендациями по составлению и представлению

сводной бухгалтерской отчетности (приложение к Приказу Минфина России от 30.12.1996 N 112).

Однако этот аргумент представляется весьма спорным, поскольку проблемы контроля за применением тех или иных правовых норм лежат вне плоскости национальных или международных правил, являясь самостоятельной сферой регулирования.

Выше мы рассмотрели так называемые микроэкономические эффекты от введения МСФО в учетную практику российских компаний [22,23,24]. Между тем переход на составление финансовой отчетности российских компаний на основе стандартов, признанных в большинстве стран мира, способен оказать положительное влияние и на экономику России в целом (макроэкономический эффект), например, по следующим направлениям:

- приток иностранных инвестиций в российскую экономику;
- улучшение имиджа российского бизнеса;
- интеграция экономики России в систему мирохозяйственных связей [17,25,26].

Однако, при оценке необходимости перехода на составление российскими компаниями отчетности по МСФО нельзя не обращать внимания и на ряд трудностей, с которыми неизбежно столкнется каждая отдельно взятая компания, пользователи отчетности и профессиональное сообщество в целом. О сложностях, которыми сопровождается процесс признания и адаптации международных стандартов, уже упомянуто ранее.

Выводы

Внедрение в практику работы российских аудиторов полного комплекта МСА, служащих базой для работы ведущих аудиторских фирм во всем мире, является, безусловно, позитивным шагом прежде всего потому, что нацелено на адаптацию наиболее прогрессивных методик процессного контроля оказания аудиторских услуг, методик планирования и выполнения аудиторских процедур, методик обобщения результатов.

МСА предписывают осуществлять разного рода аудиторские процедуры, отражать их проведение и результаты в рабочих документах, документировать массу других действий и процедур по самым разным вопросам и т.п. Такой подход безусловно оправдан при проведении аудита крупных бизнес-единиц, где риск-ориентированный подход позволяет за счет существенных затрат времени на оценку и документирование рисков аудируемого лица экономить время на детальных тестах. Учет же специфических особенностей малого и среднего бизнеса с точки зрения организации, проведения и документирования аудита допускается лишь применительно к критериям малого бизнеса, предусмотренным в МСА. В результате проведение аудита на малых и средних предприятиях (по критериям Правительства РФ) может сопровождаться увеличением затрат времени на оформление рабочей документации с неизбежным их снижением на выполнение собственно процедур сбора доказательств

Кроме того, поскольку большая часть российского аудиторского сообщества представлена малым бизнесом, аудиторам фактически придется понести существенные затраты на организацию перевода сложившейся практики оказа-

ния услуг на платформу МСА. Это предполагает не только разработку и адаптацию пересмотренных шаблонов рабочих документов, но прежде всего пересмотр самой технологии проверки, отношения к оценкам рисков, связанных с отчетностью аудируемых лиц, и планируемых процедур в ответ на риски, распределения временных затрат на проверку между этапами ее проведения и между процедурами, приемов контроля качества оказания аудиторских услуг. А вопрос затрат для малого бизнеса связан с проблемой его выживания.

Необходимо учитывать также специфику текста МСА, а именно детализированное описание конкретных аудиторских процедур в конкретных обстоятельствах (казуальное регулирование), что затрудняет понимание общего смысла нормы. Как следствие, для уяснения необходимого и достаточного содержания рабочего документа аудитора в отношении отдельных аудиторских процедур необходим глубокий анализ не только текста соответствующего стандарта, но и ссылок на другие стандарты, связанных норм других стандартов и рекомендаций по их применению, что, безусловно, скажется на первых порах и на качестве документирования проверок.

Таким образом, введение в действие МСА на территории Российской Федерации обуславливает существенное увеличение нагрузки на практикующих аудиторов с позиции необходимости теоретического освоения и практической адаптации к применению огромного массива нормативных регулятивов [6].

Сложившаяся ситуация потребует принятия определенных шагов как со стороны саморегулируемых организаций аудиторов, так и со стороны самих аудиторов, в направлении повышения квалификации аудиторов, а также повышения эффективности систем внешнего и внутреннего контроля качества оказания аудиторских услуг. В конечном итоге переход на МСА существенно изменит не только сложившуюся к настоящему времени аудиторскую практику, но и послужит толчком для фундаментального переосмысления и качественного развития теории аудита.

Переход на МСФО - достаточно сложная задача, в решение которой должны быть вовлечены специалисты различных служб организаций. При этом, как признают все специалисты в области международных стандартов, в России существует острая нехватка соответствующих кадров. Необходимы внутрикорпоративные тренинги и программы профессионального обучения. Если проблема подготовки кадров не решена, очень важен выбор консультанта, который поможет эффективно подойти к решению вопросов перехода на МСФО. На сегодняшний день, помимо традиционно привлекаемых для этих целей компаний «большой четверки», подобные услуги готовы оказать крупнейшие российские аудиторские компании, накопившие опыт работы в проектах, финансируемых Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, другими крупными финансовыми институтами. В первую очередь, эти компании являются членами международных аудиторских сетей, их работа регулярно проверяется их иностранными коллегами, которые имеют опыт по внедрению международных стандартов в своих странах.

Услуги в области подготовки и аудита международной отчетности на сегодняшний день не лицензируются, поэтому к решающим факторам при выборе

партнера по переходу на МСФО относятся квалификация его специалистов, опыт компании, проекты, реализованные за последние годы, готовность передавать свои методики и знание международных стандартов. В настоящее время уже нельзя говорить о каких-либо «ноу-хау» в области МСФО: многие методики можно найти в Интернете или в научной литературе. Аудитор или консультант может лишь помочь компании модифицировать существующие приемы с учетом специфики компании, повысить эффективность процесса подготовки отчетности, своевременно и с наименьшим отвлечением ресурсов выполнить требования, предъявляемые к организации по раскрытию информации, что в долгосрочной перспективе приведет к снижению рисков потенциальных инвесторов и, соответственно, к повышению стоимости бизнеса [12].

Вообще, переход на МСФО необходим. Ни один национальный финансовый рынок не сможет поступательно развиваться в отрыве от международного. Внедрение международных стандартов является важным шагом в вопросе построения эффективной системы учета в России. Увеличение прозрачности деятельности российских компаний позволит повысить эффективность ответственных предприятий за счет внедрения современных систем управления экономической информацией, повысит их инвестиционную привлекательность.

Переход на МСФО должен производиться поэтапно: повышение квалификации бухгалтеров, создание эффективной законодательной базы бухгалтерского учета, разработка стимулирующих механизмов, создание определенной благоприятствующей среды [27].

Когда выстроенная система будет понятна всем финансовым работникам и позволит им более эффективно работать в своей области, а руководители компаний будут действительно заинтересованы в предоставлении достоверной и объективной информации, реформу можно считать состоявшейся.

Список использованных источников и литературы:

1. Богомолов А.М. Внутренний аудит: учебное пособие. - М.: Приор, 2015.
2. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // Парламентская газета. № 1. 16-22.01.2009.
3. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
4. Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 18.11.2016.
5. Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ» // Официальный интернет портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> 11.11.2016.
6. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
7. Колодина А.А. и др. К вопросу об основных ошибках в бухгалтерском учете расчетов с поставщиками и подрядчиками // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-1 (86-1). С. 701-704.
8. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

9. Барсукова Д.В. и др. Оптимизация системы оплаты труда и совершенствование ее бухгалтерского учета // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-1 (86-1). С. 682-687.
10. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
11. Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» // Российская газета. № 168. 30.07.2010.
12. Барсукова Д.В. и др. Развитие системы внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда и с внебюджетными фондами // Вестник Национального института бизнеса. 2016. № 27. С. 9-19.
13. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.
14. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dzhurabaeva G. K., Dzhurabaev K.T. etc. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 159–167.
15. Василенко А.А., Кизилев А.Н. Применение международных стандартов аудита в России: терминологический аспект // Аудит. 2016. № 4. С. 14-19.
16. 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.
17. Василевская А.А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-3 (89). С. 56-60.
18. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
19. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Smirnova O.O., Vysotskaya N.V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. T. 21. № 1. P. 468-479.
20. Безвезюк К.В. и др. Бухгалтерский учет в России и за рубежом: сходства и различия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2 (80-2). С. 1098-1102.
21. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
22. Морозюк Ю.В., Гнездова Ю.В. и др. Повышение инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография. - М., 2018.
23. Мысаченко В.И., Тимофеев М.И., Жеребцов В.И., Комаров В.Ю. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491-494.
24. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
25. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сенин А.С., Сепиашвили Е.Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. - М., 2015.
26. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
27. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
28. Кемаева С.А., Жильцова Ю.В., Козменкова С.В. Международные стандарты аудита: характеристика и применение профессиональными аудито-

ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Аннотация. Рассматривается опыт ряда стран (Германии, Японии, США) в области государственной политики по развитию сферы малого предпринимательства. На основе проведенного анализа сформулированы общие принципы и особенности осуществления экономической политики указанных стран по повышению эффективности функционирования малых предприятий.

Ключевые слова: малое предприятие, государственное регулирование, кооперационные связи, эффективность производства.

Мировой опыт подтверждает, что малый бизнес – это один из важнейших элементов рыночной инфраструктуры, без которого не может гармонично развиваться ни одна экономика. Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места. Вместе с тем малые предприятия наиболее уязвимы от колебаний рыночной конъюнктуры, а это значит, что данный бизнес нуждается в регулировании и поддержке со стороны государства.

К сожалению, в России регулирующее воздействие со стороны государства на этот сегмент экономики носит скорее номинальный характер, отсюда и успехи его весьма незначительны. Поэтому и интересен опыт промышленно развитых стран, которые добились значительных успехов в этом вопросе за последние 40 лет.

Уровень развития малого бизнеса во многом определяет степень развития экономики государства в целом. Достаточно упомянуть, что на 1000 российских граждан приходится примерно 14 малых предприятий, в то время как в странах - членах ЕС – в среднем около 40. В России вклад малых фирм в объеме ВВП составляет около 20%, а в странах ЕС предприятия малого бизнеса дают в целом по различным странам от 40% до 60% от объема ВВП [1].

Малый бизнес в Европе является одним из основных элементов социально-экономического развития ЕС. Наибольшее количество малых предприятий создано в торговле, сфере услуг, строительстве, сельском хозяйстве, а также в различных (в том числе наукоемких) отраслях промышленности.

Основные задачи, которые ставит перед собой государство в вопросах регулирования сферы малого бизнеса в Европе, - это стимулирование конкуренции, повышение эффективности производства посредством взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, сбалансирование интересов государства и малого бизнеса, создание оптимальных условий для предпринимательской дея-

¹ Гусев Андрей Константинович - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

тельности малых предприятий, создание новых рабочих мест в этом сегменте экономики.

Система государственного регулирования и поддержки малого бизнеса в Европе начала складываться в начале 70-х годов XX века. В рамках общей стратегии развития этой сферы была разработана Европейская хартия для малого бизнеса, в которой был сформулирован приоритет создания благоприятных условий для функционирования малого бизнеса как одного из инструментов не только увеличения объемов ВВП, но и развития конкуренции в экономике. Для этого были внесены ряд изменений в финансовое и налоговое законодательство, касающиеся льготного кредитования малых предприятий, снижения налога на добавленную стоимость, упрощения процедуры их регистрации.

В современных условиях государственное регулирование малого бизнеса в Европе происходит как путём совершенствования законодательства, так и в направлении реализации программ финансовой, технологической, информационной поддержки малого предпринимательства. При этом финансирование мероприятий по поддержке малого бизнеса осуществляется как каждым государством самостоятельно, так и из различных фондов Европейского союза (например, «Фонд регионального развития», «Социальный фонд» и др.).

Следует также иметь в виду, что экономическое развитие этого сегмента экономики в различных странах весьма различно, поэтому и роль государства в этом вопросе может отличаться.

Рассмотрим некоторые аспекты процесса взаимодействия государства и малого бизнеса в Германии.

Малое предпринимательство в Германии является одним из важнейших элементов функционирования экономики. В этих целях осуществляется как разработка и внедрение различных целевых программ (например, развитие предприятий малого предпринимательства, занятого в сфере наукоемкого сегмента экономики), так и оказание финансовой, информационной поддержки малому бизнесу в других сферах предпринимательской деятельности.

Значительные средства выделяются Правительством Германии в рамках программы льготного кредитования для развития субъектов малого предпринимательства. Приоритетом при этом пользуются следующие направления малого бизнеса:

- предприятия, работающие в наукоемких отраслях или в сфере научных разработок;
- предприятия, участвующие в различных экологических программах;
- предприятия, участвующие в программах развития районов восточной части страны, где экономический потенциал еще сравнительно низок по сравнению с промышленно развитыми районами западной части Германии;
- организации, предпринимательская деятельность которых осуществляется с использованием труда инвалидов.

В целом поддержка малого бизнеса Федеральным правительством и региональными властями Германии охватывает более 500 различных программ. Но наибольшее значение имеют «Центральная инновационная программа для малого и среднего бизнеса» и «Программа инвестиционных субсидий в регионах

со слабой экономической структурой» (данная программа осуществляется посредством использования налоговых льгот и инвестиционных дотаций для малого бизнеса в восточной части Германии и др.).

Следует также упомянуть «Концепцию развития научно-технической политики в отношении предприятий малого и среднего бизнеса», а также программу «Стимулирование сбережений для открытия собственного бизнеса» (для начинающих предпринимателей). В рамках этих программ субъекты малого предпринимательства для развития своего бизнеса могут получать кредиты на длительный срок (до 15 лет) по низкой процентной ставке (5-6%) [2].

Кооперация крупного, среднего и малого предпринимательства в Германии затрагивает все области экономической деятельности: производственную (субподряд), производственно-сбытовую (франчайзинг), инновационную (венчурное финансирование), производственно-финансовую (лизинг). При этом характер отношений выглядит следующим образом: головное предприятие (крупная компания) осуществляет кооперационные связи с 100-200 малыми предприятиями.

Существенную роль в развитии малого предпринимательства в Германии играют торгово-промышленные палаты (ТПП), одной из задач которых является объединение предпринимателей с целью углубления сотрудничества в области промышленности, сферы услуг и т.д. Все торгово-промышленные палаты Германии объединены в специальную ассоциацию, представляющую интересы субъектов малого предпринимательства.

В рамках своей деятельности ТПП Германии участвуют в разработке нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность субъектов малого бизнеса. Принимая участие в разработке региональных бюджетов, ТПП оказывают влияние на реализацию важных экономических программ развития малого предпринимательства в регионах.

Доля малого предпринимательства в экономике Японии составляет более 55%, а количество малых предприятий превышает 6 млн. компаний. Следует отметить, что изготовлением наукоемкой продукции и разработкой инновационных технологий в Японии занимаются в основном крупные корпорации, а малый бизнес представлен в области машиностроения, строительства, торговли и сферы услуг. Поэтому экономическая политика Японии в области малого предпринимательства направлена на поддержку и развитие малого предпринимательства не только в указанных сегментах экономики, но и в сфере наукоемкого производства.

Регулированием деятельности малого предпринимательства в Японии занимается Управление по делам малого бизнеса (УМБ). Оно занимается контролем выполнения антимонопольного законодательства, обеспечением защиты интересов малого предпринимательства, определением ответственности заказчиков (крупных компаний) и исполнителей (малых предприятий) при заключении между ними договорных соглашений. Так, например, «Закон о предотвращении нарушений субподрядных отношений» предписывает, что при осуществлении договора подряда головное предприятие в отношении своих субподрядчиков не имеет права злоупотреблять своим монопольным положением.

Поэтому все договора субподрядчиков с головным предприятием должны заключаться в письменной форме и копии должны передаваться в УМБ и в Антимонопольную комиссию. Если спор доходит до суда, эти ведомства выступают защитниками малых предприятий [3].

С целью облегчения процедур получения кредитов предприятиями малого бизнеса правительством Японии была создана «Корпорация страхования малого и среднего предпринимательства». Также этим вопросом занимаются и крупные частные банки, которые предоставляют предприятиям малого бизнеса ссуды под низкий процент.

На региональном уровне льготные кредиты могут выделяться малым предприятиям, которые принимают активное участие в развитии высокотехнологичной промышленности. Государство и региональные власти оказывают помощь малым инновационным предприятиям в получении льготных кредитов путем предоставления поручительств и других способов кредитных гарантий. Также при государственной поддержке осуществляется обучение специалистов в специально созданных центрах и предоставляется квалифицированное консультирование предпринимателей. Кроме того, для венчурных малых предприятий предусмотрена ускоренная льготная амортизация оборудования, зданий и сооружений.

Можно выделить еще несколько форм поддержки и развития малых предприятий в Японии:

- для облегчения создания нового бизнеса можно открывать малое предприятие фактически без начального капитала (всего 1 йена);
- использование системы беззалогового кредитования;
- расширение системы льгот в сфере налогообложения для компаний, занимающихся научно-исследовательской деятельностью;
- наличие двух вариантов налогообложения – упрощенная система (предприниматели не несут особых обязательств, но и налоговыми льготами не пользуются) и полная (ведется вся финансовая документация, что позволяет пользоваться налоговыми льготами).

В целом японскую модель развития малого бизнеса можно назвать весьма успешной, а систему поддержки предпринимательства - одной из самых эффективных в мире.

В США малый бизнес является одним из важнейших элементов экономики. В стране действуют около 23млн. предприятий малого бизнеса, которые производят 53% ВВП США. На долю малых предприятий в этой стране приходится около 30% всего экспорта, а также 55% всех инноваций [4].

Государственная политика регулирования и стимулирования малого предпринимательства осуществляется федеральным министерством - Администрацией по вопросам развития малого бизнеса (АМБ).

При активном участии АМБ была создана национальная система финансовой, технологической, методической и инновационной поддержки малого бизнеса. Финансовый аспект помощи АМБ малому бизнесу состоит, с одной стороны, в участии в льготном кредитовании инновационных малых предприятий, а с другой стороны, она осуществляет помощь в виде грантов для наиболее

нуждающихся в ней малых предприятий, причем преимущественно на начальных этапах их развития.

Пристальное внимание уделяется программе развития инновационных малых предприятий, деятельность которых связана со значительными технологическими и коммерческими рисками. Для этого в США реализуется правительственная программа взаимодействия государства, инвестиционных частных компаний и венчурных малых предприятий. Участвовать в программе могут только малые предприятия, прошедшие сертификацию и инвестиционные компании, получившие лицензию данного ведомства.

Государство в лице АМБ может участвовать в различных проектах в качестве кредитора этих инвестиционных компаний или выступать гарантом кредитов, которые они предоставляют малым венчурным предприятиям. Таким образом, более 70% венчурного финансирования малого бизнеса осуществляется через данную программу.

Вместе с тем, следует отметить, что и частный бизнес США активно инвестирует в инновационные предприятия малого бизнеса значительные средства: ежегодный объем капиталовложений венчурных фондов США оценивается в 3-4 млрд. долларов.

Кооперация с малым бизнесом в сфере НИОКР позволяет крупным предприятиям значительно сократить период разработки новых видов продукции (нередко с 10-15 до 4-6 лет) и увеличить долю новых товаров в общем объеме продаж. В результате предприятиями малого бизнеса в США производится в четыре раза больше новинок в расчете на одного занятого, чем на крупных предприятиях.

Много внимания в государственной политике США уделяется развитию экспортных возможностей малых предприятий. Для этого был разработан ряд программ финансовой и технической поддержки экспортно-ориентированных компаний малого бизнеса. Вопросами развития экспортных возможностей малых предприятий занимаются 16 федеральных министерств США при координирующей роли АМБ.

В вопросах развития экспорта продукции малых предприятий АМБ осуществляет тесное сотрудничество с «Экспортно-импортным банком США» («Эксимбанк») и другими банками. Ежегодно около 20% от общей суммы экспортных кредитов «Эксимбанк» предоставляет американским малым предприятиям, осуществляющих экспортные поставки. При этом экспортные кредиты могут предоставляться им на срок до 10 лет. А кредиты на приобретение оборудования выдаются на срок от 10 до 15 лет [5].

Для поиска зарубежных партнеров Министерство торговли США реализует программу «Торгово-посреднических представительств», в рамках которой при помощи экспертов внешнеторговых представительств США малые предприниматели осуществляют поиск и предварительную проверку потенциальных партнеров. Затем предприниматель определяет наиболее подходящий вариант партнерства и при помощи специалистов торгово-посреднического представительства проводит проверку финансового состояния и кредитной истории возможного зарубежного партнера. После этого начинаются переговоры о за-

ключении контракта, которые, как правило, осуществляются с участием специалистов представительства.

Для решения задач финансирования экспортных поставок, инвестирования в зарубежные проекты, страхования финансовых рисков малых предприятий Правительство США с помощью «Корпорации частных зарубежных инвестиций» осуществляет комплекс мероприятий:

- проведение исследований в различных регионах мира с целью определения целесообразности осуществления инвестиций американских компаний;

- выступает соучредителем Фондов экономического развития для регионов, охватывающих территории нескольких государств (например, Африканский фонд развития, Восточно-Европейский фонд окружающей среды, Латино-Американский фонд развития и др.);

- предоставляет для американских малых предприятий, намеренных развивать предпринимательскую деятельность за рубежом, инвестиционные займы в размере от 500 тыс. долл. до 6 млн. долл. [6].

Указанные меры в значительной мере способствуют обеспечению конкурентных преимуществ для американских производителей на большинстве международных рынков.

Также Правительство США стремится расширять взаимодействие в инновационной сфере между крупным и малым бизнесом. В качестве примера можно привести правительственную программу "Ментор - протее". Суть программы в оказании помощи крупными компаниями малому бизнесу и расширении его участия в выполнении федеральных контрактов.

В качестве «ментора» выступает, как правило, крупная компания, а «протее» – это малое предприятие, получающее от нее поддержку в виде технологической помощи, прямых инвестиций, комплекса мер по совершенствованию системы управления.

Для стимулирования участия в программе крупных бизнес-структур со стороны государства предусмотрены различного рода компенсации затрат компаний – «менторов» на помощь малым предприятиям. Таким способом государство поддерживает систему кооперационных связей между крупными компаниями и малыми предприятиями (субподрядчиками).

Необходимо подчеркнуть, что много внимания АМБ уделяет совершенствованию нормативно-правовой базы, в рамках которой функционируют малые предприятия. При этом наряду с развитием конкурентной среды, этот орган реализует комплекс мер по защите малых предприятий от нежелательных для них поглощений или потери ими контрольных полномочий.

Рассмотренные программы содействия развитию малого бизнеса США показали свою эффективность и представляют определенный интерес с точки зрения используемых подходов и механизмов их реализации.

Подводя итоги рассмотрения некоторых аспектов реализации государственной политики регулирования и развития сферы малого предпринимательства ряда зарубежных стран, можно сделать вывод о том, что этот процесс носит долгосрочный и системный характер, а это позволяет обеспечить динамичное развитие данного сегмента экономики рассматриваемых стран.

Представляется, что учет этого опыта может позволить повысить эффективность и конкурентоспособность российских малых предприятий, а также экономики в целом. Но для этого необходимо внести серьезные изменения в государственную стратегию развития малого бизнеса РФ.

Список использованных источников и литературы:

1. Бондаренко В.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий. [Электронный ресурс] / Глобальный информационно-аналитический центр.- Режим доступа: URL: <http://www.giac.ru> (дата обращения – 19.10.2018).

2. Дегтярев Д.А. Экспортная стратегия США как инструмент антикризисной политики [Электронный ресурс] // Мировое и национальное хозяйство. – 2012. - №4 (23). - Режим доступа: URL: <http://www.mirec.ru> (дата обращения – 19.10.2018).

3. Кудратов З. Г. Опыт поддержки малого и среднего бизнеса в некоторых развитых странах / Кудратов З. Г., Тошбоев Б. Б., Бердиев Г. И. // Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 244.

4. Сайдуллаев Ф.С. Динамика развития малого предпринимательства в развитых странах в 2017 г. [Электронный ресурс] / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. - Режим доступа: URL: <http://www.nisse.ru> (дата обращения – 15.10.2018).

5. Перспективные направления развития малого предпринимательства [Электронный ресурс] / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства.- Режим доступа: URL: <http://www.nisse.ru> / (дата обращения – 25.10.2018).

6. Преимущества и недостатки малого предпринимательства // [Электронный ресурс] / Глобальный информационно-аналитический центр.- Режим доступа: URL: <http://www.giac.ru> (дата обращения – 21.10.2018).

Дидишвили А.Г¹

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрено состояние обязательного медицинского страхования в РФ. Представлена динамика основных статистических показателей системы ОМС. Проведен анализ финансового обеспечения фонда обязательного медицинского страхования в современных условиях.

Ключевые слова: Федеральный фонд обязательно медицинского страхования, обязательное медицинское страхование, финансовое обеспечение, основные аспекты деятельности фонда, объекты обязательного медицинского страхования.

¹ Дидишвили А.Г. студентка 4 курса АНО ВО «Национальный институт бизнеса». Научный руководитель: док. эк. наук, профессор Миронова Н.Н.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) - один из государственных внебюджетных фондов, созданный для финансирования медицинского обслуживания граждан России.

Деятельность фонда регулируется Бюджетным кодексом Российской Федерации и федеральным законом «Об обязательном медицинском страховании граждан в Российской Федерации», а также иными законодательными и нормативными актами.

Под объектами медицинского страхования по этому же закону понимаются имущественные интересы, связанные с оплатой организации и оказания медицинской и лекарственной помощи (медицинских услуг) и иных услуг вследствие расстройства здоровья физического лица или состояния физического лица, требующих организации и оказания таких услуг, а также проведения профилактических мероприятий, снижающих степень опасных для жизни или здоровья физического лица угроз и (или) устраняющих их (медицинское страхование).¹

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования играет важную роль в обеспечении деятельности системы здравоохранения Российской Федерации. Поэтому при анализе деятельности фонда необходимо учитывать всю важность возложенных на фонд социальных функций.

Рассмотрим основные аспекты деятельности фонда:²

– Федеральный фонд обязательного медицинского страхования реализует государственную политику в области обязательного медицинского страхования граждан как составной части государственного социального страхования;

– Федеральный фонд обязательного медицинского страхования осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации и уставом Федерального фонда обязательного медицинского страхования;

– Федеральный фонд обязательного медицинского страхования является самостоятельным государственным некоммерческим финансово-кредитным учреждением;

– Федеральный фонд обязательного медицинского страхования является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, обособленное имущество, счета в учреждениях Центрального банка Российской Федерации и других кредитных организациях, печать со своим наименованием, штампы и бланки установленного образца.

Как уже было отмечено выше, основная задача фонда – исполнение государством социальных обязательств. В современных условиях проблема заключается в существенном снижении доходной части бюджетов всех уровней. В то же время, исполнение обязательств и повышение стандартов оказания меди-

¹ Федеральный закон от 29.11.2010 №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»

² Материалы Федерального фонда обязательного медицинского страхования. // URL: <http://www.ffoms.ru/>

цинской помощи необходимо. Именно поэтому руководство ФФОМС поставило на 2018 год следующие цели :¹.

- 1) Реализация государственной политики в сфере ОМС
- 2) Обеспечение финансовой устойчивости ОМС
- 3) Участие в разработке программы государственных гарантий
- 4) Контроль за соблюдением законодательства
- 5) Формирование отчетности о деятельности в сфере ОМС
- 6) Научно-исследовательская работа
- 7) Информационное обеспечение в сфере ОМС
- 8) Обеспечение реализации ФЗ №286
- 9) Мероприятий по защите сведений
- 10) Обеспечение реализации ФЗ №273

Как видно из представленного списка, руководство ФФОМС ставит достаточно серьезные цели на 2018 год. Особенно следует отметить мероприятия по информационному обеспечению, активно реализуемые в последнее время. Принимая во внимание распространение современных средств связи, мероприятия по информационному обеспечению призваны сделать получение медицинской помощи более доступным для различных категорий граждан.

Учитывая разнообразие целей и особенности их практической реализации, структуру ФФОМС можно представить в следующем виде (рисунок 1):



Рисунок 1. Структура системы обязательного медицинского страхования

Данная структура представлена в линейном виде. Одно из главных преимуществ этой структуры управления состоит в четком разграничении функций и полномочий каждого управления. Например, информационно-аналитическое управление решает вопросы, касаемые информационного обеспечения системы.

Для наиболее точного понимания как происходит финансовое обеспече-

¹ Материалы Федерального фонда обязательного медицинского страхования. // URL: <http://www.ffoms.ru/>

ние ФФОМС необходимо провести анализ динамики страховых взносов.

Отчетность ФФОМС за предшествующий год формируется в апреле текущего года.

Горизонтальный анализ всех анализируемых показателей представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Основные показатели деятельности ФФОМС ЗА 2016-2018 гг.,
а также на плановый период 2019-2020 гг., млрд. рублей ¹

	2016	2017	2018	2019 (план)	2020 (план)	Измене- ние 2016- 2018	В %
Общий объем доходов бюджета ФФОМС ²	1657619	1705935	1887860	1992858	2138522	230241	13,88%
Общий бюджет расходов ФФОМС ³	1590150	1734978	1994095	2061326	2138522	403945	25,40%
Гос.программа "Развитие здравоохранения"	1589589	1734280	1993386	2060615	2137800	402797	25,40%
Основное мероприятие "Совершенствование оказания медицинской помощи"	94361	96729	118793	118014	117631	24432	25,89%
Основное мероприятие "Совершенствование службы родовспоможения"	17819	18081	18276	17496	17114	457	2,56%
Дефицит (профицит) бюджета	67469	-29043	-106235	-68468	0	-173704	-57,46%

*Таблица составлена по данным федеральной службы государственной статистики

Для сбалансированности бюджета необходимо стремиться распределять средства так, чтобы расходы были соразмерны доходам. На практике этого

¹ Федеральный закон от 5 декабря 2017 года №368-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2018 год и на плановый период 2019-2020 годов»

² Поступление и расходование средств Федерального фонда ОМС // Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>

³ Поступление и расходование средств Федерального фонда ОМС // Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>

практически невозможно достичь. Более реальным и эффективным будет стремление к тому, чтобы расходы за каждый отчетный период были несколько меньше, чем суммы поступивших средств. Тогда, накапливая этот излишек, можно будет сформировать резервный фонд на случай возникновения непредвиденных ситуаций. Или же накопить средства для реализации крупного проекта в области здравоохранения, программы в рамках медицинской помощи населению.

В нашем случае данный вариант оказывается затруднителен. Так, анализируя величину доходов и расходов Федерального фонда ОМС в целом можно проверить наличие дефицита или профицита бюджета за каждый год. Из таблицы 1 видно, что с фактического 2016 года по плановый 2020 год включительно для бюджета ФОМС было характерно превышение расходов над доходами, то есть возникал дефицит. Так же это свойственно и для фактического периода с 2016 года по 2018 год.

На рисунке 2 – представлена динамика страховых взносов работающего населения, млн. рублей.

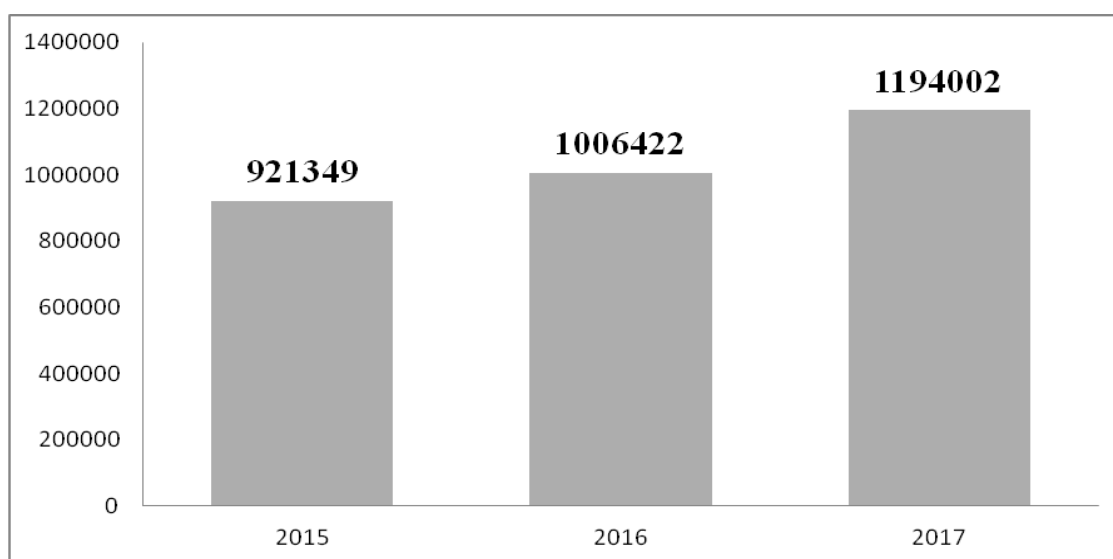


Рисунок 2. Динамика страховых взносов работающего населения, млн. рублей ¹

*Рисунок составлен по данным научно-практического журнала ОМС

Представленная динамика свидетельствует о существенном приросте суммы взносов работающего населения. Так, по сравнению с 2015 годом взносы увеличились на 272653 млн. рублей, что составило 29,59%. Таким образом, положительная динамика свидетельствует об увеличении уплачиваемых работодателями взносов ОМС. Причины – относительная легализация рынка труда, а также ужесточение наказаний за некорректное отображение фондов оплаты труда сотрудников.

На рисунке 3 представлена динамика страховых взносов на обеспечение неработающего населения (млн. рублей):

¹ Научно – практический журнал «Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации» №1, 2018.

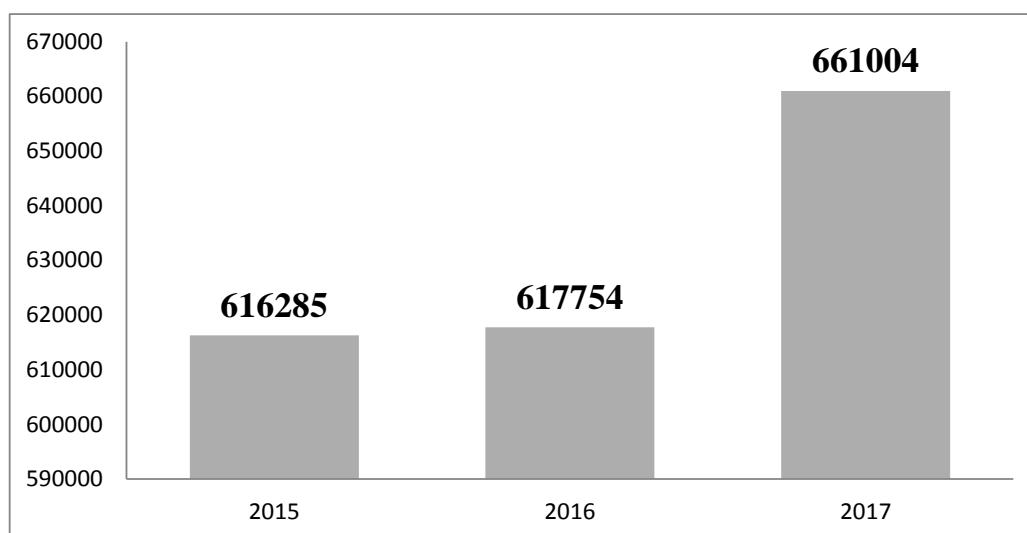


Рисунок 3. Динамика страховых взносов на обеспечение неработающего населения, млн. рублей¹

*Рисунок составлен по данным научно-практического журнала ОМС

Из представленной динамики можно сделать один немаловажный вывод – в 2016 году государство приостановило темпы роста страховых взносов неработающего населения по сравнению с 2015. Причинами стали как снижение уровня безработицы, так и тенденция к легализации трудовых отношений. Но зато за период с 2017 -2018 гг. заметен явный рост на 44719 млн. рублей по сравнению с 2015 годом.

Существенным фактором деятельности ФФОМС является статистика застрахованных лиц. На рисунке 4 представлена динамика застрахованных в млн. человек:

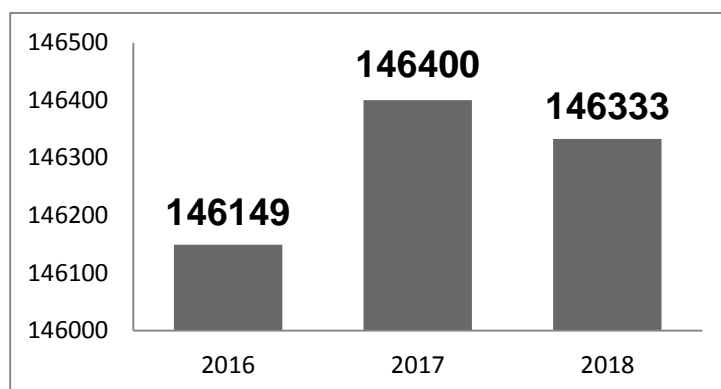


Рисунок 4. Динамика застрахованных, млн. человек²

*Рисунок составлен по данным научно-практического журнала ОМС

¹ Научно – практический журнал «Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации» №1, 2018.

² Научно – практический журнал «Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации» №1, 2018.

По исходным данным предоставленного рисунка можно сделать следующие выводы, прирост застрахованных лиц в 2017 году увеличился на 251 тыс. человек по сравнению с 2016 годом за счёт увеличения численности населения. Так же из данной динамики в 2018 году наблюдается снижение застрахованных лиц по сравнению с 2017 годом на 67 тыс. человек, что произошло в результате актуализации (обновления) базы данных.

В заключение сделаем основные выводы:

– ключевыми внебюджетными фондами в РФ являются Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования. Их основной задачей является социальное обеспечение граждан за счет эффективного перераспределения средств внутри всей экономической системы страны;

– в настоящее время вопрос финансового обеспечения деятельности фондов стоит крайне остро – проблема неофициального трудоустройства и самозанятости существенно снижают поступления в фонды. Это является причиной снижения качества пенсионного, медицинского и социального обеспечения граждан. Государству необходимо искать пути выхода из сложившейся ситуации – например, за счет налогового маневра.

Деятельность ФФОМС предполагает бюджетирование на различных этапах. Составление баланса доходов и расходов необходимо для повышения эффективности расходования средств ФФОМС.

В соответствии с проведенным статистическим анализом, можно утверждать, что финансовое обеспечение ФФОМС улучшилось по сравнению с 2015 годом. Выросло финансовое обеспечение на 1 застрахованного, в том числе, и по высокотехнологичным видам медицинской помощи.

В российской переходной экономике, принципы финансового обеспечения здравоохранения реализуются не до конца. Причина состоит как в сложившейся этике бизнеса (жесткая налоговая база приводит к тотальному сокращению расходов предприятия и выводу «в тень» заработных плат сотрудников для минимизации социальных отчислений), так и в нестабильной макроэкономической обстановке (высокий уровень безработицы, значительный процент населения за чертой бедности), что приводит к невозможности государства реализовать программы по финансированию здравоохранения по аналогии с западными странами.

Для повышения качества медицинских услуг с помощью системы медицинского страхования предлагается следующее:

– повышение расходов на здравоохранение и доведение их до уровня 10% от ВВП;

– перераспределение средств ФФОМС и направление части перераспределенных средств на финансирование фундаментальных исследований, поскольку они оказывают наибольшее влияние на качество уровня жизни населения.

Список использованных источников и литературы:

1. Поступление и расходование средств Федерального фонда ОМС // Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>
2. Федеральный закон от 29.11.2010 №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // Консультант-Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289
3. Федеральный закон от 5 декабря 2017 года №368-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2018 год и на плановый период 2019-2020 годов» // URL: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-05122017-n-368-fz-o-biudzhete-federalnogo/>
4. Чулюков Ю.В. Обязательное медицинское страхование в России: прогноз на 2019-2020 годы/ Ю.В. Чулюков// Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации. - 2017. - № 6. – С. 84
5. Научно – практический журнал «Обязательное медицинское страхование в Российской Федерации» №1, 2018 // URL: <http://www.ffoms.ru/upload/iblock/1f0/1f04fad478b2a3b5162c19a85c018032.pdf>
6. Материалы Федерального фонда обязательного медицинского страхования. // URL: <http://www.ffoms.ru/>

Довгалецкий Я.Е.¹

НОВЫЙ ДОГОВОР ЭСКРОУ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье раскрыта сущность договора условного депонирования (эскроу), его участники, объект депонирования, его недостатки и преимущества по сравнению с другими договорами Российской Федерации. Так же статья поможет понять насколько сохранно депонированное имущество и можно ли его арестовать.

Ключевые слова: договор условного депонирования, эскроу, эскроу-агент, бенефициар, депонент.

1 июня 2018 года вступил в силу Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 212-ФЗ («Закон № 212-ФЗ»), который позволит сторонам заключать договоры эскроу по российскому праву [1,2]. С 1 сентября 2018 года в Гражданский Кодекс Российской Федерации были внесены поправки, в одну из этих поправок внесли договор условного депонирования эскроу. Это новый вид договоров в российском праве, он поможет при сделках с дорогим имуществом: покупке квартиры, товаров, передаче авторских прав, документов, денег и многом другом.

Законом № 212-ФЗ в ГК РФ вводится новая глава 47.1 «Условное депонирование (эскроу)», которая вводит общие положения о договоре эскроу. Положения данной главы будут распространяться в том числе на договоры счета эскроу (ст. 860.7 ГК РФ). До введения данной главы в российском законода-

¹ Довгалецкий Ярослав Евгеньевич – студент 4-го курса, направление «Юриспруденция» АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

тельстве отсутствовали общие положения о договоре эскроу. В ГК РФ содержались лишь положения об одном из частных случаев договора эскроу — договоре счета эскроу. Его недостатком была невозможность депонирования у эскроу-агента какого-либо имущества помимо денежных средств, например, движимых вещей или ценных бумаг. Этот недостаток теперь исправлен.

Договор эскроу пришел в российское законодательство из англосаксонского права, в котором эскроу понимается как счет третьей стороны, что фактически означает, что третья сторона удерживает денежные средства на своем счете до тех пор, пока сторонами не будут исполнены все условия договора [4].

Анализ договора эскроу

Договор условного депонирования эскроу [1] - это договор, по которому депонент обязуется передать на депонирование эскроу-агенту имущество в целях исполнения обязательства депонента по его передаче другому лицу, в пользу которого осуществляется депонирование имущества (бенефициару), а эскроу-агент обязуется обеспечить сохранность этого имущества и передать его бенефициару при возникновении указанных в договоре оснований.

Договор эскроу заключается между депонентом, бенефициаром и эскроу-агентом.

Депонент – лицо, внесшее депозит.

Бенефициар - это лицо, которое является получателем денежных средств, и в адрес которого осуществляется денежный платеж. Бенефициар получает доходы от своего имущества, переданного в доверительное управление другому лицу (юридическому или физическому лицу) при сдаче имущества в аренду или наем либо от использования свой собственности третьими лицами (например, при передаче бенефициаром-акционером акций в пользование брокеру для получения максимальной прибыли (дивидендов)).

Бенефициаром является также лицо, в чью пользу банк-эмитент открывает документарный аккредитив (аккредитив - это поручение банка плательщика банку получателя средств производить по распоряжению и за счет средств клиента платежа физическому или юридическому лицу в пределах обозначенной суммы и на условиях, указанных в этом поручении). На практике бенефициаром является экспортер, продавец товаров или услуг, которые являются предметом международного договора купли - продажи.

Эскроу-агент – физическое либо юридическое лицо, которое временно хранит документы, деньги и другие материалы от имени двух сторон, которые заключили договор. Как только условия договора выполнены каждой из сторон в полном объеме, эскроу-агент передает материалы, которые находятся у него на хранении, в соответствии с условиями договора. Такие агенты действуют как нейтральные третьи лица, которые упрощают проведение операций между двумя сторонами, поскольку в данном случае этим сторонам даже не нужно встречаться друг с другом.

Поправки в законодательство не ограничивают круг лиц, которые могут выступать эскроу-агентами. На практике ими становятся банки, юридические

фирмы, брокеры, нотариусы, специализированные компании (escrow company). Деятельность эскроу-агентов не требует получения лицензии.

При выборе будущего эскроу-агента необходимо, прежде всего, оценивать его репутацию и финансовую устойчивость [6,7,8,9]. В данной связи в числе наиболее надежных эскроу-агентов могут оказаться банки, так как на них распространяются строгие требования к поддержанию финансовой устойчивости, (но это не всегда помогает) например мы не знаем репутацию банка, а какая-то организация дала ложные сведения о репутации этого банка, и в частных случаях люди ведутся на это, и получается, что банк растратил их ценности, потом суд и т.д. [10,11,12,13].

Период действия договора эскроу не может превышать пяти лет.

Договор заключается в нотариальной форме (за исключением случаев депонирования безналичных денежных средств или бездокументарных ценных бумаг). Обязательство депонента по передаче бенефициару имущества считается исполненным с момента передачи этого имущества эскроу-агенту.

Стороны могут заключить договор взаимного эскроу: у эскроу-агента депонируется имущество, подлежащее передаче сторонами двустороннего договора друг другу.

Никто ничего не получит, пока не выполнит условия договора. Например, при передаче авторских прав или патента. У эскроу-агента могут быть и деньги, и исходники шрифтов и логотипа. Каждый заберет свое, когда будет зарегистрировано исключительное право на покупателя.

Объект депонирования

Объектом депонирования могут быть только движимые вещи, (включая наличные деньги, документарные ценные бумаги и безналичные денежные средства и т.д.)

Например: квартира – недвижимое имущество, следовательно, не объект депонирования, а средства, которые за нее уплачены, считаются объектом депонирования.

Особый интерес представляет то, какой режим предусмотрел законодатель для депонирования бездокументарных ценных бумаг и безналичных денежных средств [15]. Так, если эскроу-агент не является банком, то безналичные денежные средства помещаются на номинальный счет эскроу-агента. Бенефициаром по номинальному счету, открытому эскроу-агенту, является депонент до даты возникновения оснований для передачи имущества бенефициару, предусмотренных договором эскроу, а после указанной даты бенефициаром по номинальному счету является бенефициар по договору эскроу. Здесь может возникнуть вопрос относительно того, что делать, если в договоре эскроу нет определенной даты, а есть лишь указание на событие, которое должно произойти. В таком случае, сам эскроу-агент после соответствующих проверок определяет, может ли бенефициар по договору эскроу получить, к примеру, денежные средства, хранящиеся на номинальном счете, или нет. Таким образом, можно лишней раз убедиться, что эскроу-агент в данной правовой конструкции является ключевой фигурой, от решений которого может зависеть судьба и бенефициара, и депонента.

Насколько сохранно депонированное имущество? Можно ли его арестовать?

Депонент не вправе распоряжаться депонированным имуществом после его передачи эскроу-агенту в течение всего периода действия договора эскроу, если иное не предусмотрено договором. Стороны могут договориться, что эскроу-агент проверит наличие оснований (в том числе наличие определенных документов) до передачи имущества бенефициару.

Если эскроу-агент не является банком, безналичные денежные средства депонируются на номинальном счете эскроу-агента. При этом в отношении номинального счета, открытого эскроу-агентом, не допускается арест или списание денежных средств по обязательствам эскроу-агента или бенефициара номинального счета (т.е. как депонента, так и бенефициара по договору эскроу). По долгам депонента и/или бенефициара взыскание может быть обращено только на требование каждого из них к эскроу-агенту о передаче депонированного имущества в соответствии с условием договора эскроу. Иными словами, по требованиям третьих лиц, а также государственных органов будет невозможно арестовать или списать имущество, депонированное у эскроу-агента [18].

Ответственность и вознаграждение эскроу-агента

Гражданский кодекс регулирует только ту ответственность агента, которая возникает в случае повреждения, утраты или недостачи вверенного имущества. Однако «камнем преткновения» на практике станет именно проверка, которую должен произвести эскроу-агент для передачи вверенного ему имущества бенефициару. Представляется, что проверка того, выполнен ли договор депонентом, будет производиться эскроу-агентом самостоятельно, по своему внутреннему усмотрению, но с учетом требований, установленных договором. Поэтому депоненту и бенефициару очень важно детально прописать критерии, по которым эскроу-агент будет определять исполнение договора, а следовательно, и наступление момента для передачи вверенного имущества.

Для нотариусов и банков, которые могут быть эскроу-агентами, будут разработаны инструкции, которыми они смогут руководствоваться, а вот для физических лиц, ставших эскроу-агентами, такой инструкцией станет договор с детальным описанием условий передачи имущества бенефициару.

Соответственно, определить ответственность эскроу-агента можно в самом договоре, указав, в каких случаях и в каком размере она наступает. Для эскроу-агента важным условием договора будет пункт о размере вознаграждения. Если иное не предусмотрено договором, то договор эскроу является возмездным, что означает, что эскроу-агент имеет право требовать вознаграждение за свои услуги, при этом бенефициар и депонент, по общему правилу, являются солидарными должниками по такому требованию. Вместе с тем, в отличие, например, от договора хранения, эскроу-агенту запрещено удерживать имущество или получать удовлетворение своих требований за счет депонированного имущества, если иное не предусмотрено договором. Размер вознаграждения эскроу-агента сторонам стоит сразу определить в договоре. Иначе оно будет определяться как обычно уплачиваемое при сравнимых обстоятельствах за ана-

логичные услуги (п. 3 ст. 424 ГК РФ), что на сегодняшний день представляется достаточно проблематичным с учетом новизны рассматриваемой конструкции [21].

Сторонам придется также потратиться на нотариальное удостоверение договора эскроу (за исключением случаев депонирования безналичных денежных средств или бездокументарных ценных бумаг). Нотариальный тариф за удостоверение данного договора взимается в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ и составляет 0,5% суммы договора, но не менее 300 руб. и не более 20 000 руб. (подп. 5 п. 1 ст. 333.24 НК РФ).

В чем преимущества конструкции условного депонирования? Почему же все-таки стоит воспользоваться конструкцией эскроу, в чем ее главная выгода?

Законодатель устанавливает в прямом смысле этого слова «эксклюзивное» правовое регулирование для депонируемого имущества. Так, обращение взыскания на депонированное имущество, арест такого имущества или принятие в отношении него обеспечительных мер по долгам эскроу-агента либо депонента законом не допускается. Обращаем внимание, что речь идет о любом имуществе, а значит, запрет на обращение взыскания будет распространяться и на те случаи, когда депонируются денежные средства (ст. 926.7 ГК РФ). Таким образом, заключая договор эскроу, бенефициар может быть уверен, что его обязательства будут исполнены, что бы ни произошло с депонентом, в какой бы тяжелой экономической ситуации он ни оказался. А вот по долгам бенефициара взыскание может быть обращено на его право (требование) к эскроу-агенту о передаче депонированного имущества [26].

С помощью эскроу можно, например, обеспечить сохранность некоторых активов покупаемого бизнеса в период проведения сделки. В этом случае основанием для передачи оплаты может быть соответствие фактически имеющегося имущества согласованному сторонами перечню или совершение определенных юридически значимых действий, например, смены директора или акционеров. Также при заключении договора аренды можно включить условие о депонировании части арендной платы, которая в случае отсутствия факта причинения ущерба арендованному имуществу будет возвращена арендатору.

И, напротив, в случае обнаружения порчи такого имущества депонированная сумма будет передана арендодателю. Кроме того, конструкция эскроу может использоваться для исполнения обязательств в рамках межкредиторских соглашений (ст. 309.1 ГК РФ): должник производит исполнение эскроу-агенту, который распределяет полученное между кредиторами в соответствии с условиями заключенного между ними соглашения. Вместе с тем необходимо помнить, что если договор заключен с целью уйти от ответственности перед третьими лицами, то он ничтожен (см. п. 1 ст. 170 ГК РФ, Определение Верховного суда РФ от 05.06.2012 по делу № 11-КГ12-3). Имущество, депонированное по такому договору, от обращения взыскания, ареста, применения обеспечительных мер не защищено (п. 1 ст. 167 ГК РФ).

Форма договора эскроу

Как уже было сказано выше договор эскроу подлежит нотариальному удостоверению, за исключением случаев депонирования безналичных денежных средств и (или) бездокументарных ценных бумаг (п. 1 ст. 926.1 ГК РФ).

Однако, несмотря на то, что заключение договора эскроу в отношении безналичных денежных средств и (или) бездокументарных ценных бумаг не требует нотариального удостоверения, все же заключение договоров эскроу в отношении такого имущества подлежит специальному регулированию, а эскроу-агентом может являться только специализированный субъект: банк при расчетах денежными средствами или профессиональный участник рынка ценных бумаг при передаче бездокументарных ценных бумаг. Только в том случае, когда для целей расчета по сделке денежными средствами заключен договор номинального счета и договор эскроу, эскроу-агентом может быть любое физическое или юридическое лицо, которое по договору номинального счета является владельцем номинального счета и при этом еще эскроу-агентом по договору эскроу.

Прекращение договора эскроу

1. Договор эскроу прекращается вследствие смерти гражданина, являющегося эскроу-агентом, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим, прекращения полномочий нотариуса, являющегося эскроу-агентом, ликвидации эскроу-агента, являющегося юридическим лицом, истечения срока договора эскроу, а также по иным предусмотренным настоящим Кодексом основаниям.

Депонент и бенефициар могут отказаться от договора эскроу, направив совместное уведомление об этом эскроу-агенту в письменной форме или иным способом, предусмотренным договором эскроу.

2. При прекращении договора эскроу депонированное имущество, если иное не предусмотрено соглашением депонента и бенефициара, подлежит возврату депоненту, а при возникновении оснований для передачи этого имущества бенефициару, подлежит передаче бенефициару.

3. Если договор эскроу до наступления предусмотренных настоящей статьей обстоятельств не был передан другому лицу (статья 392.3), депонированное имущество подлежит возврату депоненту, а при возникновении оснований для передачи этого имущества бенефициару подлежит передаче бенефициару.

Помимо иных указанных в статье оснований стороны договора эскроу могут предусмотреть в нем способ, которым они могут отказаться от договора. Если они этого не сделали, то, направив совместное уведомление об отказе от договора эскроу, бенефициар и депонент могут отказаться от него, а депонированное имущество подлежит возврату либо депоненту, либо бенефициару, если возникли основания для передачи имущества бенефициару. Но договором эскроу может быть предусмотрена иная судьба депонированного имущества [29].

Значит, договоры эскроу можно использовать для ухода от арестов имущества и списаний со счетов?

Это не так уж просто. И вот почему:

1. Если заключить фиктивный договор эскроу и депонировать деньги на счете или наличными, когда это вскроется, сделку признают ничтожной. Тогда деньги или имущество все-таки заберут, а на договор эскроу даже не посмотрят. Но доказывать все это придется в суде.

2. Списывать деньги нельзя, а вот наложить обеспечение на право их получить – можно. Аналогично с имуществом. Причем это работает и с депонентом, и с бенефициаром: право получить деньги или имущество может внезапно перейти приставам или кредиторам.

Выводы

Договор условного депонирования (эскроу) соответствует нормам Российского законодательства, но есть некоторые не доработки:

Во-первых, по договору эскроу, эскроу-агентом является не обязательно банк, Пункт 3 статьи 926.6. ГК РФ «Особенности депонирования бездокументарных ценных бумаг и безналичных денежных средств» говорит об этом прямо: «Если эскроу-агент не является банком...» пункт 1 статьи 926.8. ГК РФ «Прекращение договора эскроу» вообще упоминает смерть гражданина, являющегося эскроу-агентом, как основание прекращения договора.

Следовательно, закон не устанавливает специальных требований к субъектному составу. Какой-нибудь мудрый человек, которому доверяет все селение, запросто может выступать посредником в расчетах односельчан в качестве эскроу-агента.

Закон не позволяет заключать договор условного депонирования (эскроу) сроком более чем на 5 лет.

Таким образом, предлагаю: в ГК РФ внести поправку о выборе эскроу-агента на конкурсной основе состоящих из нескольких этапов:

1. Тестирование (оно помогает узнать насколько эрудированный эскроу-агент).

2. Порядочность (она помогает определить насколько этому эскроу-агенту можно доверить свои ценные бумаги).

И внести изменение в главу 47 в статью 926.1 в пункт 1: «Срок действия договора эскроу не может превышать пять лет. Договор эскроу, заключенный на больший срок или без указания срока, считается заключенным на пять лет». Разрешить заключать договор сроком больше чем на пять лет.

Во-вторых, про договор-эскроу западного образца мы знаем что, как правило, комплексный сервис, в рамках которого эскроу-агент (специальное агентство или адвокат с соответствующей лицензией) не только проводит расчеты между сторонами сделки (например, по покупке недвижимости), но и обеспечивает ее чистоту, страхование и т.п. – в общем, делает жизнь сторон комфортнее и спокойнее.

В нашем же договоре эскроу такая ответственность не предусмотрена, поэтому автором предлагается ввести такой пункт в раздел «Ответственность эскроу-агента».

Безусловно, на сегодняшний день остается еще немало «белых пятен» в регулировании договора эскроу. Остается надеяться, что уже в ближайшее время судебная практика выработает подходы к решению пока еще проблемных

моментов конструкции условного депонирования, не решенных в законе, и договор эскроу станет востребованным и полезным инструментом в договорной практике.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.09.2018) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. №5. ст 410.

2. Федеральный закон от 26.07.2017 № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. № 167. 31.07.2017.

3. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.

4. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dzhurabaeva G. K., Dzhurabaev K.T. etc. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 159–167.

5. Василевская А.А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-3 (89). С. 56-60.

6. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.

7. Дудин М.Н., Лясников Н.В. и др. Использование методов анализа и оценки рисков в обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 37-45.

8. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.

9. Дудин М.Н., Федорова И.Ю. и др. 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.

10. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

11. Безвезюк К.В. и др. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.

12. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.

13. 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.

14. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.

15. Жиронкин Д.С. Конструкция и субъектный состав договора условного депонирования (эскроу) // Молодой ученый. №32 (218). 2018. С. 55-58.

16. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сенин А.С., Сепиашвили Е.Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. - М., 2015.

17. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

18. Томаков М.А. Условное депонирование (эскроу) в праве России и США: дисс. на соискание уч. степ. канд. юр. наук (12.00.03) [Место защиты: ФГУН Институт государства и права Российской академии наук], 2017. - 239 с.
19. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Smirnova O.O., Vysotskaya N.V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № 1. P. 468-479.
20. Мысаченко В.И., Тимофеев М.И., Жеребцов В.И., Комаров В.Ю. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491-494.
21. <http://e.lawyercom.ru/article.aspx?aid=674973> - Электронный журнал Юрист компании. № 347. (ред. 06.07.2018). С. 124-127.
22. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
23. Dudin M.N., Mysachenko V.I., Mironova N.N., Divnenko O.V. etc. Green technology and renewable energy in the system of the steel industry in Europe // International Journal of Energy Economics and Policy. 2017. Т. 7. № 2. P. 310-315.
24. Морозюк Ю.В., Гнездова Ю.В. и др. Повышение инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография. - М., 2018.
25. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
26. <http://sibac.info/conf/law/xxii/31962> - Официальный сайт АНС «СибАК».
27. Романова Ю.А., Павлова И.В., Погодина Т.В. и др. Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности в условиях инновационного подъема: Коллективная монография. - М., 2018.
28. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
29. <http://ppt.ru/news/139870> - Информационный портал «Помогаем преодолеть трудности».

Ефремова Ю. Е.¹

ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Аннотация. В статье показана значимость работы менеджера-лидера в условиях экономики знаний, сделана попытка выделить те моменты во взаимоотношениях лидера и последователей, которые делают его успешным, а лидерство эффективным.

Ключевые слова: лидерство; экономика знаний; управление организацией; эффективное руководство.

Современное состояние экономики России характеризуется накоплением и применением новых знаний, созданных научными исследованиями, в результате технологического прогресса и открытости к инновациям. Базовым элементом для инноваций являются высококвалифицированные кадры, творческие

¹ Ефремова Юлия Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

личности. В связи с этим возрастает потребность в постоянстве работы персонала, снижении текучести кадров, поскольку разработка и внедрение инноваций требует времени, и замена творческого специалиста в инновационном проекте крайне сложное и дорогостоящее дело. Для решения такого типа задачи необходимо создать благоприятные условия, а именно благоприятный морально-психологический климат в организации. [2]

Данная статья будет посвящена наиболее актуальным вопросам лидерства в экономике знаний, изменившей направление конкуренции, переместив экономическое соревнование с зоны ресурсов и технологий в зону человеческого капитала. [1] В связи с этим возникает вопрос о новой роли лидерства, которая обусловлена изменением лидерского ролевого поведения.

Добивающиеся успеха организации отличаются от других главным образом тем, что имеют более динамичное и эффективное руководство. В современном русском языке под руководством, с точки зрения собственника, подразумевается руководитель или руководящий состав, либо процесс, т.е. обладающий индивидуальными особенностями способ управления организацией. Синонимами слов руководство и руководитель являются слова лидерство и лидер.

С древних времен вопросы лидерства вызывали интерес людей. Однако систематическое, целенаправленное и широкое изучение лидерства началось только со времен Ф. Тейлора. Начиная с ранних исследователей 40-х – 50-х годов, ставилась цель определить качества лидера, а также связать их с эффективностью руководства.

В 40-х годах К.Левиным был представлен «стилевой» подход, который ввел диапазон способов поведения менеджера по переменным («ориентация на руководителя» и «ориентация на подчиненных») и определил автократический, демократический и либеральный стили руководства.

В дальнейшем, тема стилевых характеристик руководителей отразилась во многих работах: Р. Лайкерта, Р. Блейка и Дж. Моутона, Р. Уоллена, У. Редина и др.

Зависимость руководства от ситуации нашла свое отражение в ситуативной теории лидерства Ф. Фидлера, который заменил понятие эффективного руководства понятием руководства в благоприятной ситуации.

Позднее было проведено еще очень много исследований. Тем не менее, до сих пор не существует полного согласия по поводу того, что такое лидерство и как оно должно изучаться.

Природа лидерства может быть лучше понята, если его сравнить с собственно управлением. Быть менеджером и лидером в организации не одно и то же. Опираясь на известное высказывание: «Люди спрашивают, какая разница между лидером и боссом. Лидер работает в открытую, босс – в закрытую. Лидер ведет, босс погоняет»; следует отметить, что менеджер в своем построении отношений с подчиненными прежде всего использует и полагается на должностную основу власти и ее источники. В свою очередь лидерство основывается больше на процессе социального воздействия или взаимодействия в организации. Этот процесс требует высокого уровня взаимозависимости его участников. В отличие от собственно управления лидерство предполагает наличие в ор-

ганизации не подчиненных, а последователей. Принуждение при лидерстве часто заменяется воодушевлением. В результате лидерского подхода воздействие основывается на принятии людьми требований лидера без прямого проявления власти. Как емко подметил в свое время Авраам Линкольн: «Нет такого человека, который был бы достаточно хорош, чтобы управлять другим человеком без его согласия».

Лидер становится привлекательным для последователей благодаря умению видеть цель, то есть то, что будет достигнуто в результате его и последователей усилий. Образ видения захватывает воображение последователей и побуждает их полностью посвятить себя претворению его в жизнь. Видение, которое вселяет силы в последователей, заставляет их верить в успех дела. В передаче последователям видения в такой форме, чтобы оно вселяло в них энтузиазм и обязательства, лидеру помогает использование эффективной коммуникации.

В современных условиях людей может побудить к действиям факт их непосредственного осознанного участия в творческой реализации каких-либо решений, что предполагает наделение их соответствующими правами и полномочиями. Это означает, что лидер должен обладать способностью и умением делить свою власть с последователями, делать их частью общего дела. Именно об этом говорил когда-то Питер Ф. Друкер: «Мне кажется, самые эффективные лидеры никогда не говорят «я». И не из-за того, что они отучили себя говорить «я». Они не думают «я». Они думают «мы»; они думают «команда». Они понимают: их работа в том, чтобы сделать команду функционирующим организмом. Они не уклоняются от ответственности, но признание получают «мы». Именно так создается доверие, необходимое для решения задач.»

Экономика знаний указывает на повышение значимости стратегического лидерства: лидерские технологии становятся составным элементом управленческой инфраструктуры, что определяет развитие ответственности персонала; лидер проводит больше времени с последователями, у него больше точек соприкосновения с ними для осуществления повседневной настройки людей на решение интеллектуальных и технологически сложных задач, а также удовлетворения эмоциональных ожиданий персонала в получении лидерской поддержки. [2]

Понимая формальные и неформальные основы лидерства, можно попытаться сформулировать основные требования, следуя которым руководитель сможет стать эффективным лидером.

1. В первую очередь необходимо стать лидером для самого себя: научиться брать ответственность за свои поступки, а не обвинять других людей в своих проблемах; мотивировать самого себя к дальнейшему росту и развитию. И только когда человек станет лидером для себя самого, он сможет стать лидером и для других людей.

2. Лидер становится лидером потому, что люди верят ему. Своими действиями и поступками лидер оправдывает оказанное ему доверие. Он создает собственный имидж и репутацию честного делового человека, способного решать поставленные задачи.

3. Необходимо понять, что лидер должен видеть свою цель, иметь ее четкое представление. Успешные лидеры всегда видят свое будущее на десятки лет вперед. Лидер составляет конечный образ того, где он хочет быть через определенный промежуток времени, а затем использует имеющиеся у него возможности для создания этого образа в реальности.

4. Еще одно важное качество, необходимое лидеру, это эмоциональная зрелость, т.е. умение контролировать свои эмоции и поведение в любых ситуациях – и позитивных и негативных. Эта способность контролировать свою реакцию и направлять свои эмоции в конструктивное русло и помогает лидеру добиваться огромных успехов и результатов.

5. Лидер должен осознавать, что необходимо научиться чувствовать потребности и мотивации своих подчиненных. Ему необходимо уметь слушать и задавать вопросы. Лидеры внимательно выслушивают, что говорят другие, и стараются понять, что говорится между строк. Они с готовностью меняют свои решения на основе новой информации, ведь эффективность принятого решения в большей степени зависит от полученной информации. Лидер должен проявлять скорее гибкость, нежели упрямство. Это также позволит ему находить подходы к различным типам людей.

6. Развитие и поддержание оптимизма должно стать одним из важнейших навыков лидера, особенно в моменты ошибок и неудач. Лидеру необходимо всегда осознавать, что именно он управляет своими эмоциями и реакциями на то или иное событие. Поэтому в любой ситуации нужно сохранять спокойствие и уверенность в конечном положительном результате. Помимо этого лидер должен уметь заряжать своим оптимизмом других людей, знать, как мотивировать их на большие свершения.

В заключении следует отметить, что развитие лидеров в соответствии с требованиями экономики знаний должно стать первостепенной задачей российских организаций для успешного функционирования в современных условиях. Особое внимание здесь необходимо уделять развитию мировоззрения лидеров, а не только лидерских навыков. Эффективное лидерство должно проявляться не как «железная рука», а как высокая чувствительность к потребностям последователей, которая проявляется в развитии работников, во включении их в групповую работу, в оказании им помощи в достижении личных целей.

Список использованных источников и литературы:

1. Ефремова Ю.Е. Роль человеческого капитала в социально-экономической модернизации российской экономики / Международная научно-практическая конференция «Ценности и интересы современного общества». Т.2 – М.: Московский гуманитарный университет, 2016.

2. Яхонтова Е.С. Новая парадигма лидерства в экономике знаний и кризис лидерства в России. [Электронный ресурс] / Менеджмент сегодня, №6, 2011.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье представлены результаты системного исследования характерных признаков возникновения и обострения проблемы импортозамещения в текстильной и швейной промышленности, на основе которых дана рабочая формулировка данной проблемы. В систематизированной форме рассмотрены основные направления решения проблемы импортозамещения, применительно к сложившимся условиям на отечественном рынке текстиля и швейных изделий.

Ключевые слова: системный подход, проблема импортозамещения, текстильная и швейная промышленность, системное исследование, симптомы проблемы, пути решения проблемы.

В мировой практике проблема импортозамещения всегда считалась одной из самых сложных и противоречивых, поскольку представляет собой разновидность политики протекционизма, то есть ограничения свободной торговли. Эффективное решение проблемы импортозамещения в текстильной и швейной промышленности требует использования сложного, специально разработанного и довольно-таки громоздкого научного аппарата, каким является системный подход (системный анализ). При этом, применение системного подхода является не только эффективным, но и совершенно необходимым, так как успешное решение данной проблемы предполагает не только четкую формулировку самой проблемы, но и учет целого ряда самых разнообразных факторов, одни из которых поддаются непосредственному воздействию, т.е. являются контролируемыми, а другие – не поддаются и поэтому подлежат учету в качестве объективных факторов и условий.

Практика применения системного подхода показала, что исключительное значение здесь приобретает правильная и максимально точная формулировка самой проблемы. Ю.И.Черняк, в своей работе посвященной системному анализу в управлении экономикой указывал, что «правильное и точное формулирование проблемы является первым и необходимым этапом любого системного исследования». [1, с.48]

Это возможно сделать только на основе содержательного анализа проблемы импортозамещения, которую нужно анализировать в так называемом «чистом виде», т.е. ставя в центр внимания именно саму проблему. При этом, сначала должен быть поставлен вопрос: а существует ли проблема импортоза-

¹Жеребцов В.И. – кандидат экономических наук, доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Гусев А.К. кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и предпринимательства АНО ОБ «Национальный институт бизнеса».

мещения? Для ответа на этот вопрос в работе был проведен анализ её симптомов, т.е. характерных проявлений или признаков проблемы импортозамещения.

В результате проведенного исследования было установлено, что в настоящее время отечественные предприятия текстильной и легкой промышленности сталкиваются со многими препятствиями на пути замещения импортных товаров, среди которых можно выделить следующие:

- наличие сравнительно небольшого ассортимента выпускаемой текстильной продукции, расширение которого требует приобретения дорогостоящего оборудования и материалов для производства инновационной продукции (огнезащитной ткани, медицинского текстиля) и создания так называемых «умных тканей» (Е-Текстиль с электронным устройством, Смарт-Shirt), используемых для изготовления искусственных мышц и бронежилетов;

- наличие определенного диспаритета цен на импортную и отечественную продукцию, т.е. все еще «терпимые» цены на импорт и более высокие цены на российские аналоги;

- отсутствие экспортоориентированности у большинства компаний, т.е. преобладание ориентации товарной политики на отечественный рынок сбыта;

- слабое развитие неценовых факторов конкуренции, т.е. серьезное отставание в предоставлении потребителям более качественного сервиса, постгарантийного и гарантийного обслуживания, новых улучшенных свойств продукции, в части улучшения дизайна, повышении эргономичности и т.д.;

- преобладание устаревших производственных фондов, использование которых не позволяет повышать качество продукции при одновременном снижении цены. Так, в настоящее время степень износа основных фондов предприятий текстильной промышленности находится на уровне 80...90%, а коэффициент обновления оборудования не поднимается выше 3...4%, тогда как в развитых странах он составляет не менее 15-17%; – недостаточно высокая доля прибыльных предприятий (69,1% по текстильному и швейному производству за январь-ноябрь 2014г.), что, несомненно, снижает их инвестиционную привлекательность. [2]

Симптомом наличия проблемы импортозамещения является и низкая доля внутреннего рынка, занимаемая отечественными производителями текстильной и легкой промышленности. Согласно различным данным сейчас лишь около 25...35% внутреннего рынка приходится на продукцию отечественных производителей. Отечественные предприятия занимают только относительно большие доли рынка хлопчатобумажных тканей ($\approx 70\%$), постельного белья ($\approx 80\%$) и спецодежды ($\approx 65\%$), отчасти за счет государственного заказа. Шестая часть одежды на российском рынке – отечественного пошива. [2] В остальных сегментах доля отечественных предприятий мала.

Мобилизационные потребности России в продукции отрасли удовлетворяются всего лишь на 17-36%, что противоречит законодательству о безопасности государства, согласно которому в объеме продукции стратегического назначения доля отечественной продукции должна составлять не менее 50%. Доля отрасли в объеме промышленного производства Российской Федерации составляет менее 1,0% (в 1991 году этот показатель был равен 11,9% и соответ-

ствовал уровню развитых стран, таких как США, Германия и Италия, которые на протяжении многих лет сохраняли этот показатель на уровне 8 – 12%). [3]

Технический и технологический потенциал текстильной промышленности существенно отстаёт от зарубежных стран и проявляется в высокой материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства текстильной продукции, а также в низком уровне инновационной и инвестиционной деятельности, слабой конкурентоспособности отечественных товаров, в низкой доле «ноу-хау» и инновационной продукции в объеме продаж на российском и мировом рынке. Проблема импортозамещения проявляется и в дефиците высококвалифицированных специалистов, управленческих кадров, основных и вспомогательных рабочих по всем технологическим переделам. Для швейной промышленности, также характерен слабый научный и инновационный потенциал. В последние годы наблюдается отток покупателей швейных изделий в верхнем и среднем ценовом сегментах, в результате чего стали закрываться производства в традиционных «швейных» районах – в Ленинградской, Новгородской и Псковской областях. Сокращаются и ритейл-сети любых брендов одежды в среднем сегменте и масс-маркете.

При реализации программ импортозамещения в России одной из самых сложных проблем стала зависимость от поставок импортного сырья и комплектующих для швейных изделий. Многие предприятия, де-юре выпуская отечественный продукт, де-факто опирались на поставки из-за рубежа. Зависимость от импорта в легкой промышленности достигла 70%. При этом, многие отечественные швейные предприятия переориентировались с Турции и Китая на поставщиков материалов и комплектующих из Белоруссии, Индии, Ирана и Вьетнама, но некоторые комплектующие попросту негде приобрести.

Не случилось импортозамещения и в сырьевой базе текстильной промышленности, в которой наблюдается серьезная технологическая отсталость всего производственного процесса от пряжи до готовых тканей. Своего производства синтетических волокон в России нет до сих пор, хотя выпуск искусственных тканей активно развивается во всем мире. В России пока не производят ни полиамид, ни эластан высокого качества, не говоря уже о более сложных материалах, производство которых находится в зачаточном состоянии, так как создание таких производств требует огромных издержек и долгого периода окупаемости инвестиций, что существенно снижает их инвестиционную привлекательность для потенциальных инвесторов.

Проведенное исследование основных характерных признаков наличия проблемы импортозамещения в текстильной и легкой промышленности показало, что данная проблема действительно существует для отечественных производителей текстильной и швейной продукции. В результате была дана следующая рабочая формулировка данной проблемы: *как, в кратчайшие сроки, наладить отечественное производство материалов и комплектующих для швейных изделий, способных конкурировать с импортными налогами на внутреннем рынке.*

Применительно к данной рабочей формулировке проблемы импортозамещения в текстильной и швейной промышленности было проведено исследо-

вание возможных способов решения данной проблемы, которые условно можно разделить на две большие группы: способы со стороны государства и способы со стороны бизнеса.

Со стороны государства основной акцент делается на субсидирование производств. В настоящее время для развития промышленности предусмотрены субсидии по кредитам на создание новых производств (речь идет о субсидировании 90% ставки рефинансирования – по 250 млн. рублей ежегодно), рассматривается вопрос о субсидировании прямых затрат предприятий при условии, что полученные средства будут направлены на осуществление технического перевооружения.[5] Одним из важных инструментов поддержки предприятий отрасли и сохранения их конкурентоспособности является помощь со стороны государства в субсидировании части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2011- 2014 годах на осуществление сезонных закупок сырья и материалов для производства товаров потребления и продукции производственно-технического назначения. Производители выступают за расширение лимита бюджетных ассигнований на субсидирование процентов по кредитам, поскольку их дефицит в отрасли составляет более 300 млн. рублей. По расчетам аналитиков, дополнительное выделение каждых 100,0 млн. рублей позволит увеличить выпуск продукции на 6,8 млрд. рублей и перечислить налоговых платежей в бюджеты всех уровней более чем на 1 млрд. рублей. [3] В Минпромторге разработана программа льготного лизинга оборудования для текстильной промышленности. Прорабатываются варианты государственной поддержки отечественных швейников в форме гарантий и обнуления ввозных таможенных пошлин на ткани, что не производятся внутри страны, а также по упрощению самой процедуры таможенного оформления таких тканей. По мнению производителей гораздо важнее развивать собственное швейное производство, так как налаживание отечественного производства текстиля для одежды представляет собой огромную сложную и длительную работу, требующую высокой квалификации дизайнеров текстиля, технологов, трендсеттеров и химиков. В Госдуме активно обсуждался вопрос о запрете поставок импортной одежды из Европы с целью стимулирования отечественных швейников к заполнению отечественного рынка на 50% российской одеждой.

На федеральном уровне должны быть решены и проблемы сбора и обработки информации необходимой для разработки проектов импортозамещения.

Важным фактором импортозамещения является и строительство фабрик по производству высокотехнологичного текстиля на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). [4] Для стимулирования импортозамещения в потребительском секторе государство предусматривает оказание помощи малому и среднему швейному бизнесу посредством создания Инновационного научно-производственного центра текстильной и легкой промышленности при Минпромторге РФ – конструкторско-технологической лаборатории, занимающейся проработкой опытных образцов одежды, изготовлением лекал по эскизам, помощью в конструировании одежды и проектировании швейных изделий. [5]

Ключевое значение в импортозамещении играет укрепление интеграции текстильной промышленности РФ со странами Евразийского экономического сообщества в рамках общих производственных цепочек: хлопок производится в Узбекистане и Туркменистане, льноволокно – в Белоруссии. Подобные цепочки могут в будущем составить альтернативу существующим цепям производства и распространения текстильной продукции на мировых рынках.

Со стороны бизнеса, предприятия, работающие в легкой промышленности, также направляют свои усилия на решение внутриотраслевых проблем импортозамещения. Так, например, тверская компания «Рождественская мануфактура» в Астраханской области занимается возрождением хлопководства. Это единственный крупный проект возрождения хлопководства в России, общая стоимость которого составит около 70 млн. долларов, однако по оценкам специалистов, чтобы астраханские производители хлопка смогли вытеснить импорт уже в ближайшие годы, отрасли необходимы инвестиции в размере не менее 200 млн. долларов [5].

Решение большинства существующих проблем импортозамещения в текстильной промышленности эксперты видят в ориентации отечественных предприятий на госзаказы. [5].

Для развития системы госзаказов в сфере производства текстильной продукции необходимо:

- определить конкретный финансовый институт (банк), который будет отвечать за кредитно-денежные операции в текстильной промышленности;
- создать револьверный фонд, который позволит производителю взять на очень льготных условиях нужную для него сумму на тот период времени, пока выполняется заказ;
- создать достаточное количество технологических парков для облегчения логистики и производственных процессов текстильных предприятий;
- разработать нормативно-правовую базу, исключаящую или значительно снижающую закупку текстильных изделий импортного производства для госкомпаний, а также регулиующую процедуру выполнения госзаказов текстильными предприятиями;
- создать реестр текстильных производств, в котором будут фиксироваться как добросовестные, так и недобросовестные производители, что создаст определенный барьер еще до начала конкурса по госзаказам.

Эксперты при решении проблемы импортозамещения особенно отмечают важность кооперации производственных цепочек на уровне регионов. Столь масштабные проекты будет сложно реализовать на местном уровне, и для полной кооперации потребуются решения регионального уровня.

Существенным фактором импортозамещения в швейной отрасли является локализация производства швейных изделий в России, т.е. переориентация российских компаний, товары для которых отшивались за рубежом, на внутреннее производство. Из-за дешевающей рабочей силы локализовать швейное производство в России могут и зарубежные марки, при этом иностранные бренды, как правило, не пытаются создавать новые предприятия, а ищут готовые фабрики по пошиву одежды. Такую локализацию швейного производства можно

назвать «вынужденным» импортозамещением для отечественных швейников. Однако, эксперты утверждают, что большинство зарубежных брендов еще не готовы размещаться в России, т.к. на отечественных швейных предприятиях еще предстоит выстраивать современную систему менеджмента качества швейной продукции, соответствующей мировым стандартам. Для этого потребуются соразмерные усилия, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса.

Всего в стране насчитывается 29 тыс. швейных производств, из которых в Ивановской области действует 40 швейных предприятий, в Московской области – 43 предприятия, в Тульской, Тверской и Владимирской областях – более 20 швейных фабрик в каждой, по 15 предприятий в Татарстане и Пермском крае, в Иркутской области – 6 швейных фабрик. В настоящее время шестую часть швейной продукции на российском рынке составляют товары отечественного пошива [3].

Одним из ключевых факторов, снижающих потенциал импортозамещения и замедляющих проникновение в отрасль инноваций, выступают возрастные характеристики текстильного оборудования. Внедрение инноваций в существующие производства с высокой долей устаревшего оборудования не принесет каких-либо значимых результатов. Инновационный потенциал необходимо концентрировать на предприятиях, выпускающих станки для текстильной промышленности.

В текстильной промышленности одним из перспективных направлений импортозамещения является производство синтетических тканей. В целях развития данного направления в Ивановской области планируется создание инновационного текстильно-промышленного кластера на базе строительства вискозного комбината по производству синтетических волокон и нитей. В создании кластера планируется участие 645 предприятий и организаций. В перспективе данный кластер обеспечит создание новых текстильных производств, специализирующихся на выпуске инновационной, импортозамещающей продукции специального и технического назначения с использованием полиэфирных волокон и нитей, доля которой на отечественном рынке должна составить почти 25%.

Ивановское ООО «Протекс» занимается производством и дистрибуцией инновационного домашнего текстиля – трикотажного ворсового полотна шириной до 2,5 м. с контролируемой плотностью, а также серийным производством флисового трикотажного полотна из полиэтилентерефталата (ПЭТФ) с последующей его отделкой. Этот материал используется для изготовления покрывал, пледов, одеял, подкладочных материалов, спортивной одежды, детских игрушек и обивки для мебели. После постройки ивановского комбината синтетического волокна предприятие будет использовать отечественное сырьё.

Ивановский хлопчатобумажный комбинат «Навтекс» создает комплексное высокотехнологичное производство текстильной продукции медицинского назначения, соответствующей российским и мировым стандартам качества при снижении себестоимости продукции на 25-30%.

В заключение следует отметить, что решение проблемы импортозамещения в текстильной и швейной промышленности требует серьезной инфраструк-

турной работы по созданию глобальных торговых площадок и распределенной сети производства текстиля и швейных изделий по всей России. Только при этом условии можно обеспечить оптимизацию производственного процесса и стоимости товара, а также добиться удобства сбыта товаров в стране и за её пределами.

Список использованных источников и литературы:

1. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. М., «Экономика», 1975. 191 с.
2. Захаров П.Н., Посажеников А.А. Импортзамещение в текстильной промышленности: возможности и специфика реализации // Технология текстильной промышленности. – 2015. - №4 (358). – С.194-196.
3. Дигилина О.Б., Корнилова О.А., Тесленко И.Б. Потенциал импортзамещения в текстильной отрасли // Технология текстильной промышленности. – 2015. - №4 (358). – С.171-175.
4. Жиронкин С.А., Гасанов М.А., Колотов К.А., Жиронкина О.В. Перспективы развития государственно-частного партнерства в неоиндустриальном импортзамещении // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2017. - №38. – С.14-23.
5. Земскова М.С. Проблемы импортзамещения в отечественной текстильной промышленности // Технология текстильной промышленности. – 2015. - №4 (358). – С.207-210.

Ипполитов Л.М.¹

КОНЦЕПЦИЯ «СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ»

Н.Д. КОНДРАТЬЕВА (к 80-летию со дня смерти ученого)

Аннотация. В статье рассматривается концепция «социальной экономии» Н.Д. Кондратьева, представляющая собой попытку создания нового экономического учения, в котором синтезированы последние достижения основных направлений экономической науки первой трети XX века.

Ключевые слова: Н.Д. Кондратьев, экономическая теория, история экономических учений, институционализм, концепция «социальной экономии».

В нынешнем году исполняется 80 лет со дня трагической гибели выдающегося отечественного экономиста Н.Д. Кондратьева (1892–1938). Его научное наследие после длительного периода забвения вновь стало предметом заинтересованного изучения в России. Вместе с тем следует отметить, что в историко-экономической литературе основное внимание уделяется таким аспектам его научного творчества, как теория циклического развития, проблема экономического прогнозирования, вопросы рыночной конъюнктуры. В то же время в ней почти не освещаются исследования Кондратьева, проведенные «на стыке» эко-

¹ Ипполитов Л.М - канд. экон. наук, доцент кафедры экономических и финансовых дисциплин АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

номической теории и социологии, в частности, его концепция «социальной экономии».

В июне 1930 г. Н.Д. Кондратьев был арестован по делу вымышленной «Трудовой крестьянской партии». Однако, даже находясь в тюремном заключении, ученый пытался реализовать свой масштабный замысел: построить теоретическую систему «социальной экономии» (он предпочитал это название традиционному для своего времени «политическая экономия»), в которой были бы синтезированы последние достижения основных направлений экономической науки, институционалистского и маржиналистского. В письме к жене, Е.Д. Кондратьевой, от 7.11.1934 г. он отмечал, что работает над первой из задуманных им пяти книг, первые три из которых посвящены теории экономической динамики (в том числе «большим колебаниям» и «малым циклам и кризисам»), четвертая – методологическим проблемам, а пятая – «синтетической теории социально-экономической генетики или развития» [1, 520].

К сожалению, до нас не дошли (за исключением небольшого фрагмента) рукописи этого сочинения, не завершено автором (известно, что он успел написать более 30 п. л.). Однако еще в 1932 г. (или в конце 1931 г.) Кондратьев передал жене написанную, в основном, в течение 1931 г. в Бутырской тюрьме рукопись под условным названием «Основные проблемы экономической статики и динамики: предварительный эскиз», которую в упомянутом выше письме охарактеризовал как «черновики к вводной общеметодологической части» задуманного им пятикнижного труда [1, 520]. Опубликованная в полном объеме впервые в 1991 г., эта работа представляет собой, главным образом, изложение философско-методологических оснований теоретической экономической системы Кондратьева, которые представлены в первых двух частях рукописи.

Философские взгляды Кондратьева, особенно в области теории познания, базируются на доктрине неокантианства, что было характерно также для близких к нему по своим воззрениям П.Б. Струве, С.Н. Булгакова и, в меньшей степени, для М.И. Туган-Барановского. На мировоззрение Кондратьева серьезное влияние оказали также труды А.А. Чупрова, в частности, вероятностно-статистическая концепция познания социально-экономической действительности.

Кондратьев сформулировал ряд требований научной методологии, в соответствии с которыми совокупность понятий и теорий, относящихся к данной науке, должна представлять собой не механическую сумму, а внутренне связанное целое, субординированное логическое единство. Внутреннее единство и непротиворечивость не только данной науки, но и всей системы наук является, по его мнению, одним из критериев истинности научного знания («универсальный принцип единства научного знания»). Это обуславливает необходимость междисциплинарного подхода в научных исследованиях. Присущий институционалистскому направлению междисциплинарный подход был реализован Кондратьевым в его социологических исследованиях, которые он предпосылает своим экономическим теориям. Ученый стремился выйти за рамки «чистой экономики» и проводить исследования «на стыке» экономической теории и социологии.

Анализируя *строение общества и основные категории социальных явлений*, Кондратьев в духе институционализма (Т. Веблен и др.) выдвинул положение о необходимости учитывать в экономических исследованиях двойственную естественно-социальную природу человека [1, 194]. Общество как реальную совокупность людей невозможно понять, не принимая во внимание психофизические свойства человека. Но столь же верно и то, что человек и его психофизическая природа сами испытывают влияние культуры, условий общественной жизни и изменяются под их воздействием. Эту склонность природы индивида к изменчивости Кондратьев считал одним из важнейших условий изменчивости и пластичности человеческого общества в целом.

Для углубленного анализа строения общества и социальных связей Кондратьев рассмотрел вопрос об *актах человеческого поведения (деятельности)*, под которыми он понимал все виды реакций человека на те или иные потребности, откуда бы они ни исходили. Поведение человека имеет материальную, психическую и идеальную стороны. Далее он провел систематизацию многообразных актов человеческого поведения, руководствуясь следующими критериями: с точки зрения *отношения сознания к потребности*, согласно различным *схемам мотивации*, в зависимости от *области удовлетворяемых потребностей*, по их *функциям*, по *внешней форме*, по их *адресатам* [1, 200 – 205]. В целом «систематика актов социального поведения» Кондратьева весьма близка к классификации видов социальных действий М. Вебера, который, как известно, различал четыре их вида: целерациональные, ценностно-рациональные, аффективные и традиционные.

От классификации актов человеческого поведения Кондратьев переходит к *анализу социальных связей и их значения для бытия общества и социальных явлений*. Сущность социальной связи, согласно Кондратьеву, состоит в том, что ее участники на почве актов своего поведения включаются в новую обстановку, в новую среду, к которой принадлежат другие участники этой связи с их актами поведения и результатами этого поведения, испытывают воздействие этой среды, а также в той или иной мере воздействуют на нее. В структуре социальных связей он отмечал материальную, психическую и идеальную стороны. Обращаясь к *типологии социальных связей*, Кондратьев выделяет среди них *непосредственные* и *опосредованные* связи. Первые, как правило, осуществляются в форме сотрудничества и являются *связями-взаимодействиями*. Второй тип связей, в свою очередь, имеет две разновидности: *связь-взаимодействие* и *связь-воздействие* [1, 205 – 212].

В массовом, стихийном потоке общественной жизни Кондратьев обнаруживает и выделяет три ряда: *идеологический, коллективно-психический и вещный*, рассматривая их, в духе институционализма, как равноправные и взаимосвязанные социальные явления. Анализируя материально-вещественную (физическую) сторону, или «вещный ряд» социальных связей, он обращает внимание на социальные функции вещей как отражение общественных функций людей. Отправляясь от этой идеи, Кондратьев приходит к концепции «*вещного фетишизма общественной жизни*», которая является дополнением и развитием концепции товарного фетишизма К. Маркса [1, 219 – 223]. Однако, в отличие от

Маркса, он не связывал это явление с товарной формой продукта труда. Поэтому преодоление этого феномена не может быть достигнуто вместе с отмиранием товарно-денежных отношений в обществе.

Исследование социально-экономической природы хозяйства и хозяйственных явлений Кондратьев проводит на основе своей социологической концепции. Последовательно проводя в жизнь социологическую точку зрения, он отрицает маржиналистскую теорию «чистого хозяйства», согласно которой «социальное» есть не конституирующий, а случайный, привнесенный момент хозяйства. По его мнению, «чистого хозяйства» в истории общества не существовало и не может существовать. «Чистое или простое хозяйство есть миф. Никакого хозяйства вне общества история не знает, как не знает и человека вне общества. И общественные условия есть не случайный момент, с которым хозяйство может встретиться или не встретиться, а момент, вне наличия которого хозяйство реально не существует. Всякое единичное хозяйство всегда несет на себе печать того социального строя, в котором оно существует...» [2, 76]. Поэтому социальный фактор, социально-экономические условия являются имманентными для любого типа хозяйства.

В связи с этим Кондратьев противопоставляет «чистой теоретической экономии» свою «социальную экономию». Отвергая индивидуалистическую точку зрения на природу хозяйства (при которой сначала дают определение единичного хозяйства вообще, а затем от него восходят к понятию народного хозяйства), как противоречащую фактическому социально-экономическому содержанию этой категории, он обосновывает необходимость социального подхода к анализу сущности и строения хозяйственной системы общества. Согласно этому подходу, хозяйство и хозяйственные феномены рассматриваются как неотъемлемые атрибуты социальной системы общества в целом, как «...явления, происходящие в обществе и имеющие общественную природу» [2, 86]. С этой точки зрения хозяйство есть лишь одна из сторон, один из срезов целостной социальной системы, что отражается и на его строении.

Согласно Кондратьеву, для определения сущности понятия хозяйства и хозяйственной деятельности особое значение имеют два «горизонтальных ряда» в структуре общества: *социально-вещный* ряд и *акционный* ряд (ряд массовых актов в деятельности и поведении людей). Выделив те акты поведения людей, которые выполняют функцию обеспечения как материальных, так и духовных потребностей общества материальными средствами их удовлетворения («социальными вещами»), и, абстрагируясь от всех других актов, Кондратьев подходит к определению понятия социального хозяйства. Для этого он представляет себе общество в особом, совершенно определенном виде. «Оно предстанет перед нами, – пишет Кондратьев, – как реальная совокупность людей, вся система отношений между которыми опирается на массовые акты поведения, направленные к созданию средств для удовлетворения потребностей. Общество, рассматриваемое с этой стороны, общество как реальная совокупность людей, система взаимоотношений которых опирается на их действия, направленные к обеспечению средств удовлетворения потребностей, и есть хозяйство или хозяйственный строй общества» [2, 109 – 110].

Кондратьев указывает на то, что в этом определении хозяйства нет ни единого намека на то, что хозяйство возможно и существует вне общества, что существует некая особая «хозяйственная совокупность» людей, которая обеспечивает средства удовлетворения потребностей, но не удовлетворяет их. «Совершенно наоборот, – пишет он, подчеркивая социальную обусловленность хозяйства, – все наше построение исходит из положения, что хозяйство мыслимо лишь в обществе, что хозяйство есть только одна сторона жизни общества» [2, 110]. По его мнению, круг взаимоотношений, охватываемых понятием хозяйства, находится под знаком тесного единства и внутренней связи, вытекающих из безграничности потребностей, ограниченности материальных средств их удовлетворения и факта общественного существования людей [2, 112].

Таким образом, в свое определение хозяйства Кондратьев включает не только сформулированную маржиналистами дилемму «безграничность потребностей – ограниченность средств их удовлетворения», но и подчеркиваемый институционалистами факт социального взаимодействия людей, их общественного существования. В целом же хозяйственный строй общества в его интерпретации есть общественная реальная совокупность, социальное явление, обусловленное общественным существованием людей и массовыми актами социально-хозяйственных взаимодействий.

В анализе строения хозяйства Кондратьев также исходит из своей социологической концепции. Поскольку хозяйство есть то же общество, но лишь взятое в специальном разрезе, то и схема строения народного хозяйства суть та же, что и всего общества. Специфическая особенность строения хозяйства как реальной общественной совокупности состоит в том, что люди, осуществляющие хозяйственную деятельность, всегда обладают определенным биопсихическим укладом, который сложился у них к данному моменту времени в результате предшествующего развития, причем не только органического, но и социального. Иными словами, это люди, имеющие определенный круг потребностей, определенный уровень умственного развития, технические навыки, а также моральные, правовые и хозяйственные воззрения. «Человек, с которым мы имеем дело при изучении хозяйства, есть социальное существо своего времени в полном смысле этого слова» [2, 114], – утверждал Кондратьев.

Классификация актов хозяйственной деятельности вытекает из построенной ранее Кондратьевым общей классификации актов поведения человека. При этом он полагает, что не все акты, направленные на обеспечение материальных средств удовлетворения потребностей, имеют социально-хозяйственный характер, но лишь те акты, «...которые по своей форме и содержанию с необходимостью вытекают из условий общественной жизни» [2, 114]. Особенностью актов хозяйственной деятельности является их преимущественно сознательный характер. Для хозяйственной деятельности наиболее характерна схема телеологической мотивации, преимущественно в виде утилитарной или объективно-целевой и реже – гедонистической. Однако под влиянием религиозных, этических и других воззрений хозяйственные акты зачастую совершаются вопреки телеологической мотивации, по схеме принципиальной или основной мотивации. К хозяйственной деятельности Кондратьев, далее, применяет общее деле-

ние актов поведения, которые по своей форме могут быть либо активным действием (труд, который направлен на обеспечение материальных средств удовлетворения потребностей), либо, напротив, воздержанием от действия (сбережение, накопление, доверительное управление активами).

Кондратьев полагал, что хозяйственные (экономические) отношения между людьми возникают на основе актов их хозяйственного поведения. При этом в каждый данный момент в обществе существует как система актов поведения, так и соответствующая ей система общественно-хозяйственных отношений. На основе актов хозяйственного поведения складывается система общественно-хозяйственных отношений между людьми, и обратно, система актов хозяйственного поведения представляет собой выражение существующей системы общественно-хозяйственных отношений. «Тот и другой ряд есть лишь различные стороны общественно-хозяйственной жизни, – пишет Кондратьев, – и мы должны рассматривать их как объективную данность» [2, 117].

Социальное хозяйство изменчиво, а потому следует различать ряд отдельных его типов, среди которых Кондратьев выделял два основных: *централизованное* и *децентрализованное* хозяйство. В целом его социальный подход к анализу хозяйственной системы родствен методологии относящейся к институционалистскому направлению немецкой социальной школы, в частности, А. Амонна, к взглядам которого он выражал позитивное отношение [2, 102].

С другой стороны, Кондратьев отдавал должное и определенным принципам маржиналистского направления. Так, третья часть рассматриваемой работы («Теория экономической статики») посвящена теории цены и проблемам частного и общего равновесия товарного рынка – вопросам, являющимися традиционными объектами интереса маржиналистов [2, 340 – 408].

Оценивая теоретическую систему Кондратьева в целом, следует сказать, что она, несмотря на свою незавершенность, представляет собой смелую попытку создания нового экономического учения, сочетающего в себе принципы институционализма и маржинализма.

Список использованных источников и литературы:

1. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. М., 1993.
2. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз // Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. М., 1993.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье рассматриваются наиболее значимые проблемы ценообразования на предприятиях, выявляются проблемы их образования и характеризуются факторы, оказывающие влияние на уровень цен.

Ключевые слова: ценообразование; предприятие; уровень цен; рыночная экономика.

Способ определения цены является одной из ключевых характеристик рынка и экономической системы в целом. Наиболее важной является именно эта категория, так как она имеет влияние на материальные и денежные потоки, а также участвует в перераспределении объемов товара, определяет насколько благосостоятельным окажется население. Категория цены еще до сих пор не до конца изучена, о чем говорят теоретические и практические аспекты ценообразования.

Эта проблема является, безусловно, актуальной, так как выявление стоимости каждого из видов продукции является основой для работы любого хозяйственного комплекса, а также адекватная ценовая политика напрямую зависит от эффективного ценообразования.

Исследование этой проблемы ставит перед собой цель выявить проблемы ценообразования на предприятиях в условиях современной экономической ситуации.

Самым главным фактором, который оказывает влияние и воздействие на уровень цен, является финансовый. Характеристики цен обуславливается не только состоянием бюджета государства, но и также, политикой Центрального Банка России. Денежное обращение и кредитный сектор с рядом особенностей занимают ведущую позицию в государстве. Но, изначально, ценовой механизм организуется, в зависимости от текущей ситуации в домохозяйствах и на международном рынке.

Ценообразование зависит от характера российской экономики. В данный момент она имеет переходный вид. Сложность, также, оказывают рыночные преобразования, которые в нашей стране имеют ряд препятствий.

На формирование рыночной цены оказывают влияние рынки ценных бумаг, товарные и фондовые биржи, экономические отношения с другими странами, налоговая политика государства, уровень инфляции.

Из перечисленных факторов, оказывающих влияние на уровень цен, можно сделать вывод, что их огромное количество, поэтому существует необходимость выделить из них наиболее весомые и значимые.

В условиях научно-технического прогресса общество постоянно развивается, осваивает новые технологии производства, пытается попасть на новые

¹ Каграманова Лианна Эдуардовна – студентка 3 курса магистратуры АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

сегменты рынка, затронуть больше сфер деятельности, в этой связи, ставится задача установления справедливой цены.

Главной трудностью в формировании цены являются существующие товары - заменители. Предприятие, формируя цены на них, должно проанализировать спрос, который влечет за собой определение пропорции соответствия цены и качества.

Вопрос ценообразования является важнейшим моментом в жизнедеятельности предприятия, необходимо решать, как оценивать товары, работы и услуги собственного производства [1].

Существует мнение, что это достаточно просто: посчитать затраты, разделить их на объем продукции, прибавить наценку и все - цена сформирована.

На практике все обстоит, к сожалению, не так, это одна из самых сложных задач – распределить те издержки, которые несет производство. Поэтому во многих случаях традиционный метод определения цены не всегда является достаточно приемлемым в рамках принятия управленческих решений, а порой даже опасен в контексте конкурентоспособности предприятия.

Базой жизнедеятельности коммерческого предприятия является получение прибыли, а для ее достижения необходимо превысить объемы выручки к затратам. Следовательно, первым делом, необходимо рассчитать себестоимость единицы продукции.

Для начала, рассмотрим такой способ ценообразования, как затратно-ориентированный, или же – традиционный [2].

Данный метод основан на правильном расчете себестоимости товаров. К ней прибавляют процент прибыли, если в рамках расчетов данные доходы будут покрывать точку безубыточности.

Благодаря тому, что такой традиционный метод образования цен прост, он популярен не только на территории России, но и за границей.

Данным вопросом образования цен на производстве приходится заниматься планово-экономическим отделам на крупных предприятиях или обычным экономистам на малых и средних предприятиях. На крупных производственных предприятиях калькуляция себестоимости уже является определенным хорошо отлаженным алгоритмом, который в некоторых случаях, был унаследован с советских времен, то на предприятиях молодых данные расчеты носят резкий стихийный характер. Не многие компьютерные программы отвечают требованиям управленческого учета, тем самым не способны помочь с расчетом правильной себе стоимости продукции.

Также, существует еще один способ ценообразования, который по сути является альтернативой традиционному - гибкий метод. Суть данного метода в том, что фирма сначала определяет долю на рынке, которую она хочет занять, а затем, рассчитывает цену, по которой она может в кратчайшие сроки достичь этой цели. В данных ситуациях, многие фирмы прибегают к маркетинговым исследованиям.

В подавляющем большинстве российских предприятия, в условиях выбранных организационных структур, существуют такие службы, которые занимаются поиском новых разделов рынка, куда фирма может проникнуть с новым

товаром, на них лежит большая ответственность за поиск и расчет этих областей. Но, к сожалению, многие из них не отвечают требованиям, предъявляемым к ним, и ограничиваются простым расчетом дальнейшего сбыта продукции. Данная ситуация, во многом, происходит из-за того, что руководитель стоит не достаточно четкую задачу перед отделом маркетинга, а, следовательно, невозможно корректно оценить результаты их работы.

Такой гибкий метод ценообразования существует во множестве вариантов. Например, в Японии широко известен метод целевого калькулирования, он помогает преодолеть сложности, возникающие с затратно-ориентированным ценообразованием.

Целевую себестоимость можно получить, определив долю на рынке и уровень цены, которая позволит занять эту долю и скорее добиться поставленной цели. В случае, если целевая себестоимость опустится ниже плановой, то фирме необходимо будет найти способ достижения ее снижения до целевой, не прибегая к снижению качества произведенной продукции.

Традиционно, это делается на основе анализа функций и свойств товара, разделяя их на две категории: основные и второстепенные, по возможности отдавая предпочтение основным.

Вследствие постоянного научно-технического процесса, значимость определения жизненного цикла в процессе выбора способа ценообразования, становится все более ярко выраженным. Исходя из этого, пришлось изобрести новый метод ценообразования - калькулированное себестоимости по фазам жизненного цикла товара. Этот метод позволил достигнуть позиции, более четко ориентированной на рынок и достижение стратегических целей и акцентировать внимание на связи между затратами, ценой, товарами и рынком, а не останавливаться только на расчетах динамики затрат.

Еще одним из способов ценообразования является ассортиментное ценообразование. В этом случае, производитель, занимающийся производством товаров, дополняющих друг друга, рассчитывает цены не учитывая каждый товар по отдельности, а считая целую товарную группу. При этом, цена на отдельные виды товаров может быть установлена в пределах самой себестоимости, но с учетом того, что выручка от других ассортиментных товаров, покроет убытки и принесет дополнительную прибыль.

Подводя итог, можно выделить преимущества гибких методов ценообразования к традиционным [3].

1) ориентированность непосредственно на рынок. Он учитывает маркетинговые исследования, собирает всю информацию о конкурентах и потребительском спросе, а это влечет за собой повышение конкурентоспособности производства;

2) позволяет контролировать затраты. Он определяет максимальный предел себестоимости.

Именно поэтому, для того, чтобы успешно решать все проблемы, возникающие на пути выбора метода ценообразования, необходима консолидация усилий многих служб, находящихся на предприятии, чтобы выбранный метод ценообразования соответствовал целям и стратегиям фирмы.

Список использованных источников и литературы:

1. Батраева Э.А. Ценовая политика фирмы. Методы ценообразования в рыночной экономике [Электронный ресурс]/ Э.А. Батраева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013. – 75 с.
2. Ерохина Л.И. Экономика предприятия: учебник/ Л.И. Ерохина, Е.В. Башмачникова, Т.И. Марченко. – Москва: КНОРУС, 2017. – 304 с.
3. Маховикова Г.А. Цены и ценообразование: учебник/ Г.А. Маховикова, В.И. Лизовская. – Москва: Юрайт, 2016. – 231с.

Кибиров Х.Г.¹

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: Предупреждение банкротства сельскохозяйственных организаций является одним из необходимых условий укрепления продовольственной безопасности страны. Одним из факторов, оказывающих непосредственное влияние на результативность управления процессами банкротства сельскохозяйственных организаций являются инвестиции в их основной капитал. В соответствии с этим цель нашей научной публикации заключается в исследовании системы мер государственной поддержки, направленных на повышение инвестиционной привлекательности сельхозорганизаций.

Анализ факторов, обуславливающих кризисные состояния субъектов хозяйствования в сферах операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, позволяет разработать комплекс мер государственной поддержки, направленных на повышение инвестиционной привлекательности организаций и тем самым предупредить их финансовую несостоятельность.

В статье осуществлена попытка более углубленного рассмотрения отдельных элементов механизма государственной поддержки инвестиционной деятельности с целью нивелирования влияния факторов, обуславливающих кризисные ситуации в разрезе основных видов финансово-хозяйственной деятельности сельхозорганизаций.

Статья будет полезна при совершенствовании управления банкротством субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: Банкротство, финансовая несостоятельность, инвестиционная привлекательность.

Современное состояние экономики России характеризуется наличием значительного внешнего воздействия, которое проявляется главным образом в форме различных методов товарного санкционного давления на фоне искус-

¹ Кибиров Х.Г. - канд. эконом. наук, доцент кафедры управления ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный заочный университет».

ственного занижения цен на энергоносители на внешних рынках. Вся совокупность методов негативного внешнеэкономического воздействия имеет цель нагнетания в стране социальной и политической напряженности и разрушения имеющейся системы государственного устройства.

В качестве одного из наиболее значимых рычагов негативного внешнего влияния на экономику нашей страны можно выделить санкции на поставки в Российскую федерацию продовольственных товаров. Следовательно, значение аграрного производства, как сферы, обеспечивающей продовольственную безопасность страны, существенно повышается.

Важным условием динамичного и поступательного развития агропромышленного производства является сохранение целостности сельскохозяйственных организаций путем предотвращения их банкротства, что достигается посредством научно-обоснованного управления процессами, приводящими к финансовой несостоятельности хозяйствующих субъектов. Предметом управления в данном случае являются финансовая несостоятельность и банкротство, поэтому, с целью повышения эффективности процесса управления необходимо, в первую очередь, уточнение данных финансовых категорий.

Банкротство - это квалифицированная в судебном порядке финансовая несостоятельность экономического субъекта.

Финансовая несостоятельность - это обусловленная негативным воздействием макроэкономических и внутрихозяйственных факторов состояние денежных средств и имущества организации, при котором отсутствует возможность своевременно и в полном объеме погасить краткосрочные долговых обязательств.

Главной причиной, определяющей финансовую несостоятельность субъекта хозяйствования, выступает кризисное состояние. Кризис - это крайнее обострение противоречий в организации, ставящее под угрозу ее целостность как социально-экономической системы.

Ситуации, обуславливающие критическое состояние, могут возникать в любой сфере финансово-хозяйственной деятельности сельхозорганизации и на любой стадии процесса воспроизводства.

Наибольшую угрозу представляют ситуации, возникающие в сфере основной (операционной) деятельности субъекта хозяйствования. Так, например, неисполнение договорных обязательств со стороны поставщиков сырья и материалов по срокам, количеству и качеству поставок, может привести к существенному ухудшению качества производимой продукции, замедлению темпов производства, а в отдельных случаях и к полной его остановке. Нарушение обязательств со стороны самой организации по отгрузке готовой продукции ведет к потере основных покупателей. Систематические нарушения платежной дисциплины со стороны самого субъекта хозяйствования, вызванные, как правило, низкой эффективностью работы бухгалтерской службы, являются главными причинами потери основных поставщиков сырья. Кризисные ситуации в сфере операционной деятельности возникают также в результате допущения со стороны руководства организации в целом, а также отдельных структурных подразделений хищений, фактов бесхозяйственности и других злоупотреблений.

Все вышеперечисленные ситуации приводят к существенному снижению способности организации к генерированию денежных потоков, что в конечном итоге чревато снижением платежеспособности субъекта хозяйствования.

Основной причиной кризисных ситуаций в сфере финансовой деятельности, как правило, является неспособность планово-экономической службы организации на этапе формирования финансового плана определить и сформировать оптимальную структуру активов и капитала. Несбалансированности состава и структуры имущества может стать причиной существенного замедления темпов производств, а также снижения платежеспособности организации. Неоптимальная же структура капитала ведет, одновременно к ухудшению финансового положения и опять же к снижению платежеспособности организации по причине ее закредитованности организации, либо к дефициту оборотного капитала в случае недоступности краткосрочного финансирования на условиях срочности, возвратности и платности.

Кризисные ситуации в операционной и финансовой деятельности обуславливают отсутствие возможностей у организации к восполнению ее основного капитала, а, следовательно, и значительные затруднения в сфере инвестиционной деятельности.

В качестве одного из ключевых рычагов механизма оздоровления финансово неблагополучных сельхозорганизаций выступают инвестиции в основной капитал. В результате реализации органами государственной власти политики импортозамещения на российских рынках продовольствия, в сфере агропромышленного производства наблюдается определенный всплеск инвестиционной активности. Вместе с тем проблема привлечения инвестиций в процессе финансово-экономического оздоровления сельхозорганизаций остается актуальной. Следовательно, необходим комплекс мер, направленный на повышение инвестиционной привлекательности финансово неблагополучных сельскохозяйственных организаций.

Наиболее действенным направлением повышения инвестиционной привлекательности сельхозорганизаций является система государственной поддержки инвестиционной деятельности в аграрной сфере.

Стимулирование со стороны государства процесса привлечения инвестиций в сферу агропромышленного производства осуществляется в следующих трех направлениях:

1. Создание режимов налогового благоприятствования экономическим субъектам, осуществляющим инвестиционную деятельность в сфере агропромышленного производства. Например, предоставление налоговых скидок экономическим субъектам, осуществляющих капитальные вложения, направленные на рост величины основного капитала сельскохозяйственных организаций, модернизацию объектов основных средств, освоение новых технологий и т.д.

Существенное снижение налогового бремени достигается также путем использования инвестиционного налогового кредита, под которым подразумевается такое изменение сроков исполнения обязательств по фискальным платежам, при котором коммерческой организации-налогоплательщику, реализующей определенный инвестиционный проект, в аграрной сфере предоставляется

определенная фискального платежа с последующей уплатой основной суммы налогового обязательства и процентов за кредит. Срок предоставления инвестиционного налогового кредита от одного года до пяти лет. В соответствии со ст. 67 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК РФ), инвестиционный налоговый кредит предоставляется организациям, осуществляющим научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы либо техническое перевооружение собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов и (или) повышения энергетической эффективности производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, или осуществление мероприятия или мероприятий по снижению негативного воздействия на окружающую среду. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется также организации, осуществляющей внедренческую или инновационную деятельность, в том числе создания новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья и материалов, выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставлении особо важных услуг населению, выполнению организацией государственного оборонного заказа. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организации, в части сумм, зачисляемых в региональный и местный бюджеты¹.

Исходя из того, что агропромышленное производство имеет важное социально-экономическое значение, осуществляет обеспечение населения необходимым продовольствием, а также может являться объектом технического перевооружения и внедрения инновационных технологий, инвесторы, осуществляющие реализацию проектов в данных отраслях народно-хозяйственного комплекса, вполне подпадают могут выступать в качестве получателей налогового инвестиционного кредита.

2. Предоставление государственных гарантий инвесторам. Федеральный закон от 09 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) регламентирует предоставление режимов экономического и правового благоприятствования иностранным инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в условиях Российской Федерации. Согласно данному закону иностранным инвесторам гарантируются нормальные экономические и правовые условия для осуществления инвестиционной деятельности, а также права на получение доходов и прибыли от осуществленных инвестиций.

Данный Федеральный Закон устанавливает для иностранных инвесторов следующие гарантии:

- правовой защищенности на территории Российской Федерации;
- гарантии права возмещения иностранному инвестору убытков, причиненных незаконным действием (или бездействием) федеральных, региональных, местных органов власти, а также различных должностных лиц;
- гарантии выбора различных форм осуществления инвестирования;

¹ Налоговый Кодекс Российской Федерации, ст. 66, 67 \ \ Гарант

- гарантии перехода прав (уступки требований) и обязанностей (перевода долга) от иностранного инвестора к другим лицам;

- гарантии компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями в случаях и по основаниям, которые установлены федеральным законом или международным договором Российской Федерации (при реквизиции иностранному инвестору или коммерческой организации с иностранными инвестициями выплачивается стоимость реквизируемого имущества; при национализации иностранному инвестору или коммерческой организации с иностранными инвестициями возмещаются стоимость национализируемого имущества и другие убытки);

- гарантии от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства Российской Федерации (в случае, если вступают в силу новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты РФ, изменяющие размеры ввозных таможенных пошлин, федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды, либо вносятся в действующие федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации изменения и дополнения, которые приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки на деятельность иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями); стабильность условий и режима для иностранного инвестора, осуществляющего инвестиционный проект, гарантируется в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более семи лет со дня начала финансирования указанного проекта за счет иностранных инвестиций;

- гарантия обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением иностранным инвестором инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации - в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами в суде или арбитражном суде либо в международном арбитраже (третейском суде);

- гарантии использования на территории Российской Федерации и перевода за пределы Российской Федерации доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм (иностраный инвестор после уплаты налогов и сборов имеет право на свободное использование доходов и прибыли на территории Российской Федерации для реинвестирования или для иных целей и на беспрепятственный перевод за пределы РФ доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм в иностранной валюте в связи с ранее осуществленными им инвестициями, в том числе: 1) доходов от инвестиций, полученных в виде прибыли, дивидендов, процентов и других доходов; 2) денежных сумм во исполнение обязательств коммерческой организации с иностранными инвестициями или иностранного юридического лица, открывшего свой филиал на территории РФ; 3) денежных сумм, полученных иностранным инвестором в связи с ликвидацией коммерческой организации с иностранными инвестициями или филиала иностранного юридического лица либо отчуждением инвестированного имущества, имущественных прав и исключительных прав на результа-

ты интеллектуальной деятельности; 4) компенсаций, предусмотренных законом);

- гарантии права иностранного инвестора на беспрепятственный (без квотирования, лицензирования и применения к нему других мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности) вывоз за пределы РФ имущества и информации в документальной форме или на электронных носителях, которые были первоначально ввезены на территорию РФ в качестве иностранной инвестиции;

- гарантии права иностранного инвестора на приобретение акций и иных ценных бумаг российских коммерческих организаций и государственных ценных бумаг в соответствии с законодательством РФ о ценных бумагах;

- гарантии участия иностранного инвестора в приватизации объектов государственной и муниципальной собственности путем приобретения прав собственности на государственное и муниципальное имущество или доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале приватизируемой организации на условиях и в порядке, которые установлены законодательством РФ о приватизации государственного и муниципального имущества;

- гарантии предоставления иностранному инвестору права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество в соответствии с законодательством РФ и законодательством субъектов РФ; право аренды земельного участка может быть приобретено коммерческой организацией с иностранными инвестициями на торгах (аукционе, конкурсе)¹.

К государственным гарантиям можно также отнести развитие транспортной инфраструктуры, логистики, объектов социальной сферы за счет средств бюджетов разных уровней, а также создание инвесторам льготных условий землепользования.

3. Возмещение части расходов инвесторов на реализацию инвестиционного проекта через выплату субсидий из бюджетов разных уровней. Субсидии могут предоставляться на приобретение в соответствии с проектом основных и оборотных средств, создание опять же транспортной и социальной инфраструктуры, обучение специалистов, уплату процентов по банковским и инвестиционным кредитам, лизинговым платежам и т.д.

Меры осуществления поддержки инвестиционных проектов, направленные на оздоровление финансово неблагополучных сельскохозяйственных организаций, должны дифференцироваться в зависимости от того, в какой сфере финансово-хозяйственной деятельности будет реализовываться конкретный инвестиционный проект.

Как было нам отмечено выше, наибольшую угрозу для хозяйствующего субъекта представляют кризисные ситуации, возникающие в сфере его основной (операционной) деятельности. По этой причине процесс привлечения инвестиций должен в первую очередь преследовать цель восстановления у финансо-

¹ Федеральный закон от 09 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) \ \ Гарант

во неблагополучной сельхозорганизации способности к генерированию операционных денежных потоков, именно это является необходимым условием прироста величины собственного капитала организации, и как следствие этого, улучшения показателей платежеспособности и финансовой устойчивости. Если инвестиционный проект осуществляется в сфере основной (операционной) деятельности сельхозорганизации, то субсидии должны быть направлены на возмещение части затрат инвестора на погашение обязательств по просроченной кредиторской задолженности, приобретение кормов, семян, горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений, средств защиты животных и растений. Средства на субсидирование в данном случае могут быть представлены из федерального и региональных бюджетов. Успешная реализация инвестиционного проекта в сфере операционной деятельности организации приведет росту производственных и финансовых результатов ее деятельности.

Необходимым условием осуществления операционной деятельности финансово неблагополучной сельскохозяйственной организации является обеспеченность ее основными производственными фондами, что делает актуальной проблему привлечения капитала в инвестиционную сферу деятельности субъекта хозяйствования. В случае реализации инвестиционного проекта в сфере инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта субсидии предоставляются инвесторам на возмещение расходов по приобретению и возведению объектов основных средств (здания, сооружения, машины оборудования, продуктивный скот, многолетние насаждения и др.), компенсацию части затрат на их страхование, лизинговые платежи. Средства на субсидирование в данном случае целесообразно выделять из регионального бюджета.

Необходимым условием восстановления платежеспособности финансово неблагополучной сельскохозяйственной организации является также и достижения сбалансированности денежных потоков от ее финансовой деятельности. При осуществлении мер поддержки инвесторов в данной сфере деятельности хозяйствующего субъекта необходимо субсидирование расходов инвесторов по погашению просроченных обязательств организации по банковским кредитам и займам, возмещению части процентной ставки по кредитам и займам, получаемым для реализации в условиях хозяйствующего субъекта инвестиционных проектов. Здесь также необходимо учитывать расходы инвестора по взысканию им обязательств по дебиторской и иной задолженности организации.

Рациональная и научно обоснованная организация финансового обеспечения поддержки со стороны государства процессов привлечения инвестиций для оздоровления финансово неблагополучных сельскохозяйственных организаций возможна путем формирования Фонда проблемных активов сельскохозяйственных организаций, осуществляющим работу как с финансово-кредитными учреждениями, так и с сельскохозяйственными организациями краткосрочное и долгосрочное кредитование которых они осуществляют. Данный фонд будет выступать в качестве коммерческой организации со стопроцентным участием в ее уставном капитале государства. Доходы фонд будет получать от эмиссии долговых ценных бумаг, главным образом облигаций, а также от вложения аккумулированных таким образом денежных средств в инвестици-

онные проекты в аграрной сфере. Фонд будет осуществлять выкуп у банков «проблемных активов» в виде обязательств финансово неблагополучных сельскохозяйственных организаций по банковским кредитам, которым будет предоставлено право отсрочки и рассрочки обязательств. В данном случае финансово-кредитные учреждения получают существенную экономическую выгоду, так как избавляются от «проблемных активов». Что же касается финансово неблагополучных сельскохозяйственных организаций, то вероятность процедуры их банкротства, инициированная финансово-кредитными учреждениями сводится к нулю, они получают столь необходимый карт-бланш для дальнейшего осуществления своей хозяйственной деятельности. В случае привлечения необходимых объемов капитала, а также рационального, интенсивного и эффективного его использования возможно оздоровление финансово неблагополучных сельскохозяйственных организаций.

Обозначенные выше меры будут способствовать росту инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций, что существенно улучшит их финансовое положение и, тем самым, уменьшит вероятность возникновения их финансовой несостоятельности.

Список использованных источников и литературы:

1. Балдин К.В., Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учеб. пособие / К.В Балдин, В.В Белугина, С.Н. Галдицкая..-2-е издание – М.: Дашков и К⁰, 2008. -374 С.

2. Слепышев, В.А. Понятие и признаки несостоятельности (банкротства) /В.А. Слепышев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2009. -№ 36

3. Налоговый Кодекс Российской Федерации, ст. 66, 67 \\\ Гарант

4. Федеральный закон от 09 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) \\\ Гарант

Кондратенко А.С.¹

Миронова Н.Н.²

РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК В 2018 г.

ЗАМЕТКИ ПО ПОВОДУ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОДИЛЕРОВ

Аннотация. Цель данной статьи – произвести краткий мониторинг Российского рынка легковых автомобилей, приведены данные относительно тенденций в инновационном развитии мировой автоотрасли. При этом сделан акцент на проблемы, с которыми сталкиваются отечественные автодилеры. Ав-

¹ Кондратенко Александр Сергеевич - студент 2-го курса магистратуры АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

² Миронова Наталья Николаевна - доктор экономических наук, профессор, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

тором указано, что кроме внешних неблагоприятных факторов есть серьезные недоработки в менеджменте и маркетинге владельцев и управляющих автосалонами. Отмечено, что, несмотря на рост авторынка в 2018г., розничный авторынок продолжает падать. В статье сформулированы основные претензии потребителей к уровню обслуживания в автосалонах, приведены недостатки в оформлении и контенте веб-сайтов. В результате приведен ряд рекомендаций по совершенствованию кадрового менеджмента и маркетинга для автосалонов.

Ключевые слова: российский авторынок проблемы отечественных автодилеров, претензии потребителей, недостатки в оформлении и контенте веб-сайтов, рекомендаций по совершенствованию менеджмента и маркетинга для автосалонов.

По данным Ассоциации европейского бизнеса, в июне спрос вырос на 11% по сравнению с тем же месяцем прошлого года, хотя относительно весеннего периода темп все же снизился [1]. Первый летний месяц стал одним из самых успешных в полугодии: продан 156351 автомобиль, лишь на 928 экземпляров меньше, чем в рекордном марте. А всего за шесть месяцев в России реализовано 849 тысяч новых легковушек и легких коммерческих автомобилей — на 18% больше, чем годом ранее. Динамика продаж новых автомобилей в России в 2015—2018 гг. показана на рисунке 1.

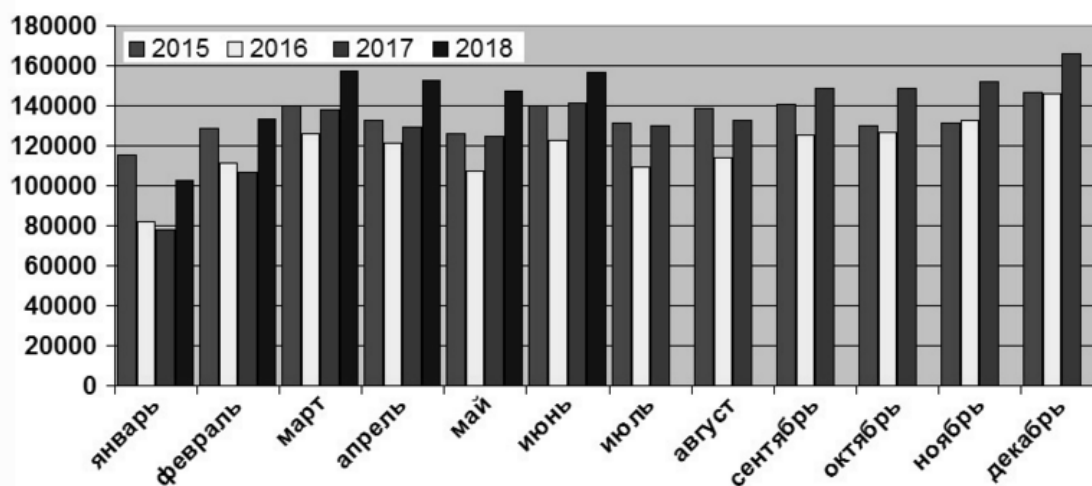


Рисунок 1. Продажи новых автомобилей в России в 2015-2018 гг.

Тот же источник сообщает, что семь марок из первой десятки рейтинга имеют двухзначные показатели роста, а «Toyota», «Nissan» и «ГАЗ» нарастили сбыт на 5-8%. Впереди традиционно «Лада» с ростом на 21%. Среди иномарок лидирует «Kia» со скачком почти на треть. Из полусотни брендов в минусе оказались только пятнадцать, включая российский «УАЗ». Прогноз до конца 2018г. -1,7 млн. автомобилей.

Ниже приведем полезную информацию по наиболее устойчивым тенденциям в мировом автопроме [2]:

– электрификация продуктовой линейки – приоритет практически для всех мировых автоконцернов;

- среди основных драйверов – ужесточение требований по топливной эффективности и целевых значений по предельному объему выбросов вредных веществ;
- экологическая сознательность граждан и возможность получения разных налоговых льгот и преференций – факторы, определяющие рост спроса на электромобили;
- осуществление экспериментальных разработок и активное тестирование прототипов;
- большой потенциал реализации беспилотных технологий в коммерческой сфере (службы такси, грузоперевозки, общественный транспорт и др.);
- тренд - улучшение технического оснащения автомобиля и реализация концепция «подключенных» автомобилей, значительно увеличивающая функциональность и удобство управления транспортным средством;
- основной фокус – повышение качества и безопасности автомобиля, а также обеспечение комфорта водителя;
- основной драйвер – активное развитие интернета и мобильных технологий;
- рост интереса потребителей к каршерингу, который потенциально может стать эффективным средством передвижения в городской среде, где владение автомобилем перестанет быть обязательным.

В ближайшие годы ожидается увеличение инвестиционной активности в автомобильной отрасли России. Ее интенсивность во многом будет определяться скоростью восстановления авторынка. В течение 2016-2017 гг. крупными игроками было заявлено о реализации ряда проектов, например:

- «Bridgestone» открыл шинный завод в Ульяновской области в 2017 г. (инвестиции \$220 млн);
- Группа «ГАЗ» и «Volkswagen» продлили соглашение о контрактной сборке до 2025 г.;
- «BMW» выбрал Калининградскую область для построения завода полного цикла;
- «FAW», - лидер китайского автопрома, - подписал соглашение с «Автотор» на выпуск легковых автомобилей;
- «Mercedes-Benz» начал строительство завода в Московской области, а «Great Wall» продолжает строительство завода в Тульской области (запуск обоих заводов намечен на 2019 г.).

Однако оптимизм инвесторов может быть омрачен предсказаниями о грядущей новой волне мирового экономического кризиса [3].

Между тем, пока сокращение дилерской сети происходит четвертый год подряд: с 2014 года рынок потерял уже 750 дилеров. Сейчас, по данным РОАД, в России работают 3,5 тыс. дилерских центров легковых автомобилей. Основная причина закрытия дилерских центров — существенное сокращение продаж новых автомобилей. Сегодня на одно дилерское предприятие приходится в среднем 35 автомобилей в месяц, что явно недостаточно для устойчивого финансового положения дилеров,

На сокращение количества дилеров повлияла и их высокая закредитованность. Есть мнение, что на плаву останутся только финансово стабильные автодилеры.

«Kia» и «Volkswagen» проводят ряд мероприятий по поддержке и развитию дилерской сети. Поддержку своим дилерам оказывает и российское представительство.

По мнению экспертов, наиболее уязвимы будут небольшие города, где были построены избыточные площади или существует избыточное количество дилеров одной марки. Причина очевидна – открываются автосалоны без серьезного маркетингового исследования местного рынка. Это еще раз свидетельствует о том, что маркетинговая подготовка наших предпринимателей близка к нулю.

Московский и петербургский рынки более стабильны, потому что здесь нет глобальной проблемы закредитованности, как в регионах. Отметим, что закредитованность также является следствием плохого планирования маркетинга. На это есть ряд причин: а) менеджмент не знает методику системных исследований; б) не верит в эффективность их; в) просто лень и отсутствие привычки к кропотливой работе.

Есть мнение, что мультибрендовые холдинги будут более эффективны, чем монобрендовые автосалоны.

Смещение спроса в бюджетный сегмент грозит снижением рентабельности бизнеса и дальнейшим сокращением дилерских сетей.

Напомним, в феврале 2017-го отечественный авторынок, наконец-то, оттолкнулся от дна, после чего показывает непрерывный рост, достигший в январе семилетнего максимума (+31% к январю-2017). Однако начавшееся восстановление спроса не смогло остановить волну банкротств дилерских предприятий, хотя в условиях двукратного падения продаж в предыдущие годы и без того закрылся почти каждый пятый автоцентр. Правда, в первые годы кризиса на авторынке дилерские сети продолжали расширяться, ведь строительство новых салонов начиналось еще во времена бурного роста спроса. Так, в 2014 году в нашей стране насчитывалось 4,1 тыс. дилерских центров, гласят данные ассоциации «Российские автомобильные дилеры». С тех пор их количество неуклонно снижается, и на сегодняшний день достигло 3,4 тыс. предприятий. Только в прошлом году прекратили работу более сотни дилеров, которые так и не смогли оправиться от кризиса. Отчасти это объясняется тем, что после длительного спада продаж новых автомобилей они столкнулись с сокращением потока гарантийных машин.

На фоне инфляции и роста цен обостряется борьба за покупателей, чьи реальные доходы продолжают снижаться. В этих условиях актуализируется работа над качеством. Например, «АВТОВАЗ» проводит ребрендинг своей дилерской сети, в процессе которого меняются не только вывеска и фасад, а, прежде всего, повышается уровень качества обслуживания клиентов.

По данным РОАД среди производителей иномарок больше всего дилеров имеют корейские «Kia» (180 ед.) и «Hyundai» (176 ед.). При этом в прошлом году их дилерские сети увеличились на 6 и 13 центров соответственно. А вот са-

лонов, торгующих автомобилями «Renault», в 2017 году, напротив, стало меньше — 150 против 170 годом ранее. Как говорят в российском офисе «Renault», стратегия компании направлена на повышение эффективности работы дилерской сети, которая при этом должна сохранять эффективное географическое покрытие, достигнутое в предыдущие годы, что очень важно, учитывая большие расстояния между городами и населенными пунктами в России.

Дилерская сеть «Nissan» замыкает пятерку крупнейших в России, при этом число автоцентров японской марки в прошлом году также несколько сократилось — со 143 до 136. Тем не менее, по количеству дилерских предприятий «Nissan» опережает такие бренды, как «Volkswagen» (127 ед.) и «Toyota» (110 ед.), которые имеют более высокие показатели продаж.

В отличие от сегмента массовых автомобилей, который сегодня активно восстанавливается, рынок иномарок премиум-класса переживает не лучшие времена. Тем не менее, этот сегмент не теряет своей привлекательности для дилеров в силу своей высокой маржинальности. Так, за прошлый год количество автосалонов по продаже премиальных иномарок увеличилось на 29 центров и достигло рекордной отметки 500. В основном это заслуга нового бренда «Genesis», дилерская сеть которого насчитывает сегодня 35 центров. Вместе с тем наращивали свое присутствие на российском рынке «Mercedes-Benz», «Lexus» и «Cadillac». У «Ferrari», «Rolls-Royce», «Lamborghini», «Aston Martin» и «Bugatti» количество автосалонов не изменилось, у других — незначительное сокращение. Премиальные марки позволяют получить большой доход от дополнительных продуктов и услуг (допоборудование, финансовые услуги, услуги сервиса, продажи автомобилей с пробегом). Таким образом, совокупная рентабельность бизнеса, построенного на продажах автомобилей премиальных марок, как правило, выше.

Не секрет, что в структуре доходов дилерских предприятий основную часть составляет реализация дополнительных продуктов и услуг, а не доход от продаж самих автомобилей, который зачастую является отрицательным.

В наихудшей ситуации сейчас оказались дилеры тех брендов, которые не имеют локализованного производства в России.

Внешние макроэкономические факторы, несомненно, не в пользу наших дилеров, но, справедливости ради согласимся, что и самим нашим автодилерам есть над чем работать по мобилизации внутренних факторов. Вот, например, в число жалоб и претензий от пользователей по поводу сайтов автодилеров входят следующие:

- сайты неудобные. Нет более-менее исчерпывающей и конкретной информации;
- всплывающие окна «POP-UP» раздражают тем, что они часто не даются в контексте. То же и с «Callbackhunter», которые предлагают обратный звонок с сайта;
- данные на сайтах не являются афертой (предложением о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора), цены часто неактуальные, в салонах объявят совсем другие;
- на небольших дисплеях пользователей сайт съезжает;

– конкурентные преимущества не сформулированы. А то, что декларируют как преимущества, оказываются стандартными предложениями, которые объявляют практически все автодилеры.

Самореклама автодилеров о своей «клиентоориентированности» заглушаются криками возмущения в отзывах недовольных клиентов.

Приведем типичные выдержки из отзывов. Они касаются и политики фирм, определяемой топ-менеджментом, и уровнем профессиональной, личной и корпоративной культуры исполнителей: [3]

- низкая квалификация;
- заманивание клиента в автосалон под любыми надуманными предложениями;
- хамство персонала;
- безответственность;
- длинные очереди на ТО;
- проблемы с запчастями и их логистикой;
- обманы с «подарочными» сертификатами на бесплатное ТО;
- навязывание «своих» банков;
- не выполнение дополнительных гарантий;
- незаконное вымогание платы за гарантийное обслуживание;
- имитация ремонта;
- негодная организация алгоритма сервиса;
- подмена новых деталей старыми;

Приведем следующие рекомендации по совершенствованию маркетинга и менеджмента автодилеров.

1. Одна из распространенных ошибок – это отсутствие комплексности в организации и проведении promotion-кампаний. Имеется в виду непонимание и недооценка эффекта синергии. Например, не следует отводить отдельные периоды времени на ТВ-рекламу, потом запустить рекламу на радио, затем – объявить месячник низких цен, далее заняться связями с общественностью (PR) и т.д. Более эффективно все перечисленные инструменты маркетинговых коммуникаций задействовать комплексно в один период. Тогда потребители будут подвергаться «обстрелу из всех стволов», когда синергетически каждый инструмент будет взаимоусиливаться при одновременном их воздействии.

2. По улучшению эффективности работы персонала.

Основные проблемы, связанные с кадрами на авторынке – это: а) недостаточное знание матчасти, конкурентов и б) не умение и не желание понравиться клиенту в личностном плане.

Основной внутренней проблемой автомобильного рынка сегодня остается высокая «текучесть» кадров. К менеджерам и линейным сотрудникам предъявляются высокие требования, связанные с выполнением плана продаж. При этом, у многих компаний отсутствует четкая стратегия в работе с персоналом, критерии найма и развития сотрудников. Плохие менеджеры зарабатывают мало, поэтому их не удерживают. Но и за «звездочек» не всегда спокоен топ-менеджмент, поскольку они то грозят уйти вместе со «своей» клиентурой, то и

в самом деле их переманивают конкуренты вместе, кстати, с корпоративными секретами. [5].

В идеальном случае должен быть организован институт выращивания собственных кадров на условии обязательной отработки, предположим, не менее 3-5 лет, в автосалонах данного дистрибутора.

Важна системность и последовательность в обучении персонала посредством тренингов. Многие руководители считают, что они сами всё знают и умеют, и не считают нужным присутствовать на тренингах, организованных для своих низовых сотрудников. Но в таком случае, заплатив за обучение, руководители не могут хотя бы оценить качество обучения. А отзывы обучаемых бывают субъективными.

Программа тренингов должны состоять из следующих этапов

1. Оценка уровня сервиса на фирме (посредством тестов, разработанных под заказчика тренинга).

2. Создание или корректировка стратегии, стандартов и процессов обслуживания.

3. Оценка мотивации сотрудников разных уровней (опять же через тестирование).

4. Подготовка сотрудников к переменам через объяснение выгоды обучения и перемен для них самих и для предприятия.

5. Обучение новым навыкам.

6. Контроль уровня усвоения через деловые игры и тестирование. По желанию Заказчика можно произвести персональные заключения и рекомендации по более эффективному использованию тех или иных специалистов.

7. Закрепление полученных навыков через повторные тренинги.

Программы обучения, по-хорошему, надо корректировать на основе изучения опросов клиентов по поводу обслуживания – по их жалобам, замечаниям, пожеланиям, рекомендациям.

Как правило, в программу обучения персонала должны входить следующие блоки:

- особенности поведения потребителей на авторынке;
- понятие о «конкурентном преимуществе» в автобизнесе;
- основы психологии делового общения, включая технику комплимента;
- техника продаж, включая работу по базам данных (телефонный маркетинг и direct mail);
- навыки качественного сервиса, алгоритм технологии обслуживания;
- основы послепродажного сервиса.

С началом кризиса предприниматели во всех отраслях резко сократили бюджеты на тренинги и семинары. Хотелось бы напомнить им следующие данные: исследования в США показали, что 10%-ное увеличение вложений в семинары и тренинги дают прирост производительности труда на 8,5%. Для сравнения, такие же капиталовложения дают прирост производительности труда только на 3,8% [6].

Выводы

1. Сокращение дилерской сети происходит четвертый год подряд. А начавшееся восстановление спроса на авторынке не смогло остановить волну банкротств дилерских предприятий.

2. Крупными игроками было заявлено о реализации ряда проектов устойчивым тенденциям в мировом автопроме.

3. Наблюдается смещение спроса в бюджетный сегмент.

4. В наихудшей ситуации сейчас оказались дилеры тех брендов, которые не имеют локализованного производства в России.

5. Указано на ряд недостатков в маркетинге. Например, открываются автосалоны без серьезного маркетингового исследования местного рынка; закредитованность также является следствием плохого планирования маркетинга.

6. В рекомендациях по совершенствованию маркетинга и менеджмента автодилеров сделан акцент на использование эффекта синергии в комплексных мероприятиях по маркетинговым коммуникациям. В направлении совершенствования подготовки персонала подчеркнута важность системного обучения через тренинги.

Список использованных источников и литературы:

1. Российский автомобильный рынок: итоги полугодия.
<https://autoreview.ru/news/rossiyskiy-avtomobil-nyu-rynok-itogi-polugodiya>

2. Обзор автомобильного рынка России в 2017 г. и перспективы развития.
<https://www.pwc.ru/ru/assets/pdf/auto-market-in-russia-2018-report.pdf>

3. Грядет новый мировой кризис. К чему готовиться россиянам?
<http://planet-today.ru/stati/finansy-i-krizis/item/89335-gryadet-novyj-mirovoj-krizis-k-chemu-gotovitsya-rossiyanam>

4. Отзывы об автосалонах Москвы и Московской области.
https://www.spr.ru/forum_vyvod.php?id_tema=4457827

5. Менеджмент и сервис для автосалонов и автодилеров. Обучение персонала. <http://advance.ag/audience/menedzhment-i-servis-dlya-salonor-avtodilerov/>

6. Кларин М.В. Корпоративный тренинг - инструмент развития управления / В сб. «Инструменты развития бизнеса - тренинг и консалтинг» / Составители Л.Кроль, Е.Пуртова. - М.: Независимая фирма «Класс», 2001.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация. Современные экономические реалии предопределили рост дебиторской задолженности, которая ставит предприятия в зависимость от кредитоспособности контрагента. Процесс управления дебиторской задолженностью направлен на обеспечение ликвидности и включает четыре основные направления, на которых последовательно решаются поставленные задачи. Рациональным дополнением следует считать разработку и реализацию кредитной политики, и автоматизацию процесса контроля.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, системы управления, инструмент контроля, кредитование контрагентов, средневзвешенное время просрочки, коэффициенты инкассации, кредитная политика, автоматизация управления, информационная ERP-система.

Ситуация в современной экономике не способствует расширенному воспроизводству, что обусловлено внешними объективными факторами, к которым следует отнести рост налогового бремени, ограничение доступа к кредитным ресурсам, что объясняется их высокой стоимостью и недостаточным развитием финансового рынка (ограниченность больших объемов средств, недостаточность и высокий риск представленных на рынке инструментов). Вышеизложенное способствует увеличению объемов и времени использования средств коммерческого кредита.

Дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит покупателю. И хотя деятельность предприятий реального сектора экономики значительно отличается от работы банков, основные принципы кредитования клиентов остаются теми же. Коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы компании предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования предоставленных денежных средств ограничен).

При установлении цены коммерческого кредита нужно руководствоваться не только затратами, связанными с его предоставлением, но и стратегическими целями компании и рыночными условиями. Минимальную стоимость коммерческого кредита можно определить как доход от альтернативного варианта безрискового размещения денежных средств. Существует и другой подход, согласно которому предприятие должно кредитовать покупателей по ставке, превышающей средневзвешенную стоимость капитала (weighted average cost of capital, WACC) этого предприятия.[1]

¹ Кононова Наталья Петровна – кандидат экономических наук, доцент, ректор АНО ВО «Омский региональный институт».

² Зайцева Светлана Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, АНО ВО «Омский региональный институт».

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.

Управление дебиторской задолженностью – одна из наиболее актуальных проблем многих российских предприятий. Из-за отсутствия систематизированной работы с дебиторами многие компании столкнулись с неконтролируемым ростом дебиторской задолженности и снижением ликвидности. Решить эту проблему можно благодаря созданию регламента присвоения кредитных лимитов покупателям и системы мотивации сотрудников отдела продаж.

Работа по внедрению системы управления дебиторской задолженностью следует начинать с выделения четырех основных направлений работы по управлению дебиторской задолженностью:

- 1) планирование размера дебиторской задолженности по компании в целом;
- 2) управление кредитными лимитами покупателей;
- 3) контроль дебиторской задолженности;
- 4) система мотивации сотрудников коммерческих подразделений.

Этапу планирования предшествует работа по информационному обеспечению, это может быть получено путем доработки настроек бухгалтерского учета

Но прежде чем приступать к доработке типовых установок бухгалтерских программ, следует определить принципы контроля сроков исполнения обязательств компаниями-дебиторами.

Определение критического срока оплаты – даты, не позднее которой должен быть осуществлен платеж по предоставленному коммерческому кредиту. Для того, чтобы иметь возможность контролировать критический срок оплаты, нужно учитывать продолжительность отсрочки платежа, а также дату возникновения дебиторской задолженности. Моментом возникновения дебиторской задолженности считается дата перехода права собственности на продукцию от продавца к покупателю, установленная в договоре. Это может быть дата подписания договора, отгрузки товара со склада продавца, дата поступления продукции к покупателю и т. д.

В большинстве договоров на поставку товаров с рассрочкой платежа критический срок оплаты определяется путем прибавления установленного количества дней к дате возникновения дебиторской задолженности. Для упрощения расчета критического срока оплаты можно порекомендовать выделить типичные для компании условия предоставления отсрочки платежа и реализовать возможность их учета в системе управления дебиторской задолженностью.

На каждую отгрузку заключается дополнительное соглашение к договору поставки и требуется от клиентов указания в платежном поручении его номера и даты. Но для рамочных договоров, когда дополнительные соглашения не за-

ключаются и поставляется продукция одного наименования, применение метода ФИФО при соотнесении выставленных счетов и поступивших платежей оправданно.

Определив критический срок оплаты и принципы соотнесения поступающих платежей и выставленных счетов, несложно понять, какова доля просроченной дебиторской задолженности и на сколько дней 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 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 задолженности.

Для простоты контроля исполнения обязательств дебиторами формируется реестр старения дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность группируется по срокам просрочки платежа:

- до 5 дней;
- до 14 дней;
- до месяца;
- до 2 месяцев.
- свыше 2 месяцев.

Можно порекомендовать 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 списанная компанией, будет отражена в текущем периоде, что не позволит провести корректное сравнение. Сопоставление средневзвешенного времени просрочки и кредитования текущего и отчетного периодов позволит оценить эффективность проводимой компанией политики коммерческого кредитования. Очевидно, что увеличение средневзвешенного периода просрочки в текущем периоде будет свидетельствовать о низкой эффективности работы с дебиторами, и наоборот.

Используя данные о среднем времени просрочки платежа по контрагентам и в целом по компании по уже погашенным счетам можно значительно повысить точность планирования поступления денежных средств от дебиторов. Это упрощает процедуру построения бюджета движения денежных средств в части прогнозирования поступлений денежных средств. Рекомендуется для прогнозирования поступления платежей от покупателей использовать коэффи-

циенты инкассации дебиторской задолженности. Коэффициент инкассации определяется как процент от общей суммы платежа в определенный интервал времени.

Можно порекомендовать рассчитывать коэффициенты инкассации в разрезе не только клиентов компании, но и номенклатуры отгружаемой продукции. Это связано с тем, что период оборачиваемости у разных товарных позиций различен соответственно будут различаться сроки возврата денежных средств.

Для планирования поступления денежных средств от компаний-дебиторов учитывается время погашения дебиторской задолженности, а также по каждому дебитору ведется статистика нарушения сроков, указанных в договоре. Как правило, просрочки платежа не превышают нескольких дней. Поэтому время поступления денежных средств от дебитора определяется как срок погашения задолженности по договору плюс среднее время просрочки.

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности.

Кредитная политика принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия. Кредитная политика пересматривается раз в квартал. Типичная структура этого документа:

1. Цели кредитной политики – повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства.

2. Тип кредитной политики:

- консервативная;
- умеренная;
- агрессивная.

3. Стандарты оценки покупателей. В качестве двух наиболее важных характеристик кредитоспособности покупателя выделяют платежную дисциплину и объем продаж (в денежном выражении) в предшествующие периоды. При выборе из двух покупателей наиболее перспективного, следует учитывать более широкий набор факторов, чем объем закупок и платежная дисциплина. Могут использоваться такие показатели, как рентабельность продаж и перспективный объем реализации покупателю. Также немаловажно рассмотрение неколичественных характеристик: репутация клиента на рынке и существование гарантов (обеспечителей). Для проведения комплексной оценки стратегической привлекательности того или иного клиента могут использоваться балльные системы оценки перечисленных выше показателей.

4. Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью. Разграничиваются уровни управления дебиторской задолженностью. Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами. Нередко за продажи и взыскание задолженности отвечают разные подразделения, имеющие противоречивые задачи. Оправдана схема распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и поступ-

ления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает юридическое сопровождение (оформление кредитного договора, работа по взиманию задолженности через суд).

5. Действия персонала.

6. Форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью.

Цифровизация экономики актуализирует проблему автоматизации контроля дебиторской задолженности.

При автоматизации управления дебиторской задолженностью до начала внедрения надо решить несколько вопросов. Нужно определить, какая информация необходима менеджменту для контроля и анализа дебиторской задолженности, а также постараться учесть планы изменения методов продаж (отгрузок) и условий предоставления отсрочки платежа. Кроме того, следует решить ряд технических вопросов, на основании которых специалисты компании, осуществляющей автоматизацию, смогут понять, какой производительностью должна обладать информационная система. К техническим вопросам могут быть отнесены:

- количество учетных операций в день;
- количество работников, задействованных в системе;
- требования к объемам архива данных;
- необходимость интеграции с другими используемыми в компании программными продуктами.

Практически в каждой информационной ERP-системе есть достаточный функционал для управления дебиторской задолженностью, и вопрос лишь в грамотной формализации требований и настройке. В процессе внедрения системы необходимо проанализировать все процессы, связанные с оплатой, отгрузкой и выставлением счетов, чтобы исключить возможность их осуществления без контроля лимитов и, принятых регламентов управления дебиторской задолженностью.

Одно из основных требований, предъявляемых к информационной системе управления дебиторской задолженностью, — способность структурировать покупателей на группы по степени надежности. Для оценки надежности того или иного дебитора необходимо изучить статистические данные, характеризующие полноту и своевременность погашения задолженности в предыдущие периоды. Информационная система, при помощи которой осуществляется управление дебиторской задолженностью, должна позволять учитывать дату признания дебиторской задолженности, условия отгрузки по каждому контрагенту, а также срок исполнения обязательств. Современные информационные системы помимо перечисленного позволяют:

- автоматически осуществлять рассылку писем с предупреждением о сроках платежа и информацией о том, какие меры будут применены к должнику при неисполнении обязательств в срок;

– автоматически блокировать отгрузку, если превышен лимит или период просрочки исполнения обязательств по предыдущей поставке превысил допустимые значения;

– на основании договорных условий начислять пени и штрафы;

– оперативно обновлять данные о состоянии дебиторской задолженности и поступлении платежей от компаний-дебиторов.

Изложенные в статье подходы к управлению дебиторской задолженностью (учет критического срока оплаты, расчет коэффициентов инкассации) требуют ведения аналитики по каждому выставленному счету-фактуре и поэтому будут полезны для предприятия.

Список использованных источников и литературы

1. Смирнова О.А. Система управления дебиторской и кредиторской задолженности: формирование в современных условиях. Международная онлайн-конференция «Научный диалог: экономика и управление» Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс». 17.08.2017.

Косаренко Н.Н.¹

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные проблемы формирования современной финансовой системы Российской Федерации, ее структуры. Констатируется, что финансовая система – это экономические (финансовые) отношения, которые сгруппированы между собой по определенному признаку, их взаимосвязь затрагивает практически все аспекты современной человеческой жизни в системе управления как публичными так и частными финансами.

Сделан вывод, что от состояния финансовой системы сегодня полностью зависит уровень качества жизни человека.

Ключевые слова: финансы, государство, финансовая система, рыночные отношения, качество жизни человека.

Управление при помощи денег является наиболее эффективным регулятором общественных отношений в условиях формирования рынка. Государство, распределяя потоки денежных средств для образования публичных финансов, затем использует их на нужды всего общества, таким образом, для осуществления этой функции в рамках публичной финансовой деятельности формирует единую финансовую систему, включающую несколько взаимосвязанных между собой звеньев (финансовых институтов).

Под финансовой системой Российской Федерации понимают совокупность финансовых институтов, каждый из которых способствует образованию и

¹ Косаренко Н.Н., канд. юр. наук., доцент Российского государственного экономического университета им. Г.В. Плеханова.

использованию соответствующих централизованных и децентрализованных денежных фондов¹. Она включает следующие фонды денежных фондов:

- государственные финансы;
- местные финансы;
- фонды страхования;
- кредит (государственный и банковский);
- финансы хозяйствующих субъектов.

Перед государством в целях правового регулирования рыночной экономики страны стоит важная задача управления финансовыми потоками в финансовой системе. Особенно важно это в период сокращения временного интервала современных финансовых операций и в условиях развития современного информационного поля.

Финансовая система Российской Федерации – это экономические (финансовые) отношения, которые сгруппированы между собой по определенному признаку. Подобная взаимосвязь затрагивает практически все аспекты современной человеческой жизни в системе управления финансами как публичными, так и частными. Эти финансовые отношения могут возникать между физическими и юридическими лицами, а также с государственными органами и органами местного самоуправления. В этой связи необходимо напомнить, что частные финансы ориентированы на получение прибыли, а публичные финансы направлены на осуществление публичных услуг населению.

В структуре финансовой системы в соответствии с внутренним ее содержанием и строением выделяют отдельные сферы и звенья. На любом уровне хозяйствования финансы представляют собой элементы общественного производства, без которых существование и функционирование системы попросту неосуществимо, без них не представляется возможным введение новых достижений науки и техники, поддержание расширенного кругооборота фондов производства (как общественных, так и индивидуальных), регулирование территориальной и отраслевой экономических структур и т.д.

От состояния финансовой системы полностью зависит уровень качества жизни человека. В макроэкономике она, пожалуй, занимает ведущее место. Структура финансовой системы представлена совокупностью элементов, включая связи между ними. Государственные финансы развитых государств включают несколько подсистем:

- бюджет государства представлен финансовым планом на текущий год и имеет силу закона, он утверждается парламентом страны;
- местные финансы, включающие средства местных бюджетов, муниципальные ценные бумаги, которые принадлежат органам местного самоуправления, а также другие финансовые средства;
- социальные и экономические специальные фонды внебюджетного характера;
- финансы государственных корпораций.

¹ Финансовое право /Учебник для бакалавриата. Под ред. Е.Ю. Грачевой. – М.: Проспект, 2018. С.10.

Финансовая система Российской Федерации состоит из бюджетной системы, включая государственные внебюджетные фонды, а также фонды страхования, кредитование, финансы хозяйствующих субъектов различных форм собственности. В свою очередь государственные внебюджетные фонды включают Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

В современной экономике финансовая система государства представлена совокупностью финансовых отношений. С помощью субъектов формируются денежные фонды целевого назначения в соответствии с тем, какое значение они имеют в экономике. Субъекты могут быть непосредственными участниками, организовать страховую защиту, кредитование или осуществлять государственное регулирование. Именно с помощью роли субъекта в общественном производстве может выступать объективный критерий классификации финансовых отношений.

Финансовая система не только включает в себя деньги сами по себе, а весь комплекс взаимоотношений, которые связаны с товарообменом. Сюда можно включить банки, схемы эмиссии, механизм эмиссии денег, то есть кредитную систему, торговые сети.

Все перечисленные элементы финансовой системы можно объединить в три большие подсистемы:

- Финансы хозяйствующих субъектов (применяются для гарантии воспроизводственного процесса финансами на микроуровне);
- Общегосударственные финансы (предоставляют гарантии на потребности расширенного воспроизводства на макроуровне);
- Страхование.

Государственные финансы необходимы для успешной разработки и реализации единой денежной политики страны, от успешности которой зависит продуктивность деятельности многих компаний.

В экономической и социальной отрасли именно Правительство РФ распоряжается бюджетом, поэтому и необходима централизация части финансов.

Децентрализованные фонды финансовых средств формируются из прибыли и капитала самих организаций.

Функциональные особенности финансовой системы:

- распределение прибыли;
- стабилизация экономических отношений;
- стимуляция до продуктивного общественного производства;
- мобилизация свободных средств и применение их на потребности воспроизводства.

Финансовые ресурсы – это основа бюджета любого государства, ведь без денег сформировать и использовать бюджет на благо страны невозможно, поэтому финансы играют ключевую роль в ее развитии.

Финансовая система может быть представлена, как объединение друг с другом взаимосвязанных сфер и звеньев. Субъекты хозяйствования формируются и взаимодействуют в пределах определённых норм, что закрепляется законами государства.

Сфера финансов частных предпринимателей образовалась в нашей финансовой системе относительно недавно, ведь граждане РФ лишь после начала рыночных преобразований получили разрешение заниматься предпринимательской деятельностью.

Бюджет представляет собой некоторую совокупность доходов и расходов отдельных субъектов, которая устанавливается на определенный временной период. Бюджет государства является важнейшим финансовым документом страны, в котором прописаны источники и объемы поступлений в казну государства, а также перечень потребностей, погашаемых за государственный счет.

Государственный бюджет оказывает влияние на множество экономических факторов страны и его принятие осуществляется на законодательном уровне. В данном случае речь идет о бюджетном процессе, при котором составляется, рассматривается, утверждается и исполняется бюджет, осуществляется контроль исполнения бюджета и проводятся внешние проверки. Правом проведения бюджетного процесса наделены уполномоченные Бюджетным кодексом РФ государственные органы власти.

Бюджет государства выполняет следующие функции:

- осуществляет контроль и накладывает ограничения на действия правительства;
- регулирует денежные потоки внутри страны и укрепляет финансовые взаимоотношения центра и регионов;
- определяет направленность экономической политики государства;
- информирует о намерениях правительства всех участников экономической деятельности.

Финансовые потоки, проходящие через бюджет государства, влияют на следующие экономические показатели: производственные объемы; инвестиции государства; уровень безработицы; уровень денежной массы; курс валюты; величина учетной ставки национального банка; объем внешнего и внутреннего долга государства; уровень инфляции.

Все перечисленные экономические показатели находятся в тесной взаимосвязи между собой, а, значит, отрицательное изменение одного негативно сказывается на других показателях. Фактически бюджет представляет собой баланс доходной и расходной части государственных финансов за фиксированный временной промежуток. Доходная часть государственного бюджета отражает источники поступления денежных средств, которые впоследствии направляются на финансирование всех сфер общественной жизни.

Основными источниками пополнения государственной казны выступают: налоговые поступления; государственные займы; дополнительная эмиссия денежных средств; займы у международных финансовых организаций.

Как показывает практика, именно налоги формируют большую часть государственного бюджета и выступают основным источником его пополнения.

Расходная часть государственного бюджета отражает основные направления расходования аккумулированных ранее государством денежных средств. В условиях развития экономики рыночного типа не менее половины всех расходов госбюджета должно быть направлено на социальные нужды.

Страховой фонд является ключевым понятием в страховании, элементом воспроизводства общества, который обусловлен страховыми интересами. Это совокупность финансовых резервов и натуральных запасов общества, которые предназначены для превенции, локализации и возмещения ущерба, которые наносятся процессу воспроизводства общества социальными и стихийными бедствиями, авариями и иными рисками. Образуется он за счет взносов страхователей и находится традиционно в оперативно-организационном управлении страховщика. Иными формами организации и функционирования фонда страхования являются: страховые фонды государства (речь идет о социальном страховании); самостоятельное страхование; взаимное страхование.

Часть средств из страхового фонда постоянно должна находиться в ликвидной форме: в форме депозитов в банковских организациях, акций, которые котируются на бирже, казначейских обязательств государства и т. п.

Внебюджетные фонды страхования являются совокупностью денежных средств, находящихся в распоряжении местных или центральных органов власти, притом они имеют целевое назначение. Зависимо от этого они подразделяются на социальные и экономические. К социальным фондам причислены фонды:

- обязательного медицинского страхования;
- пенсионный;
- обязательного социального страхования.

Обязательное социальное страхование - часть государственной формы соцзащиты населения, реализуется оно как страхование работающих граждан от возможных изменений социального и (или) материального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам.

Пенсионное страхование является разновидностью страхования жизни долгосрочного типа, при котором страхователь единовременно либо в рассрочку уплачивает пенсионные взносы, а страховщик исполняет обязательство выплаты застрахованному лицу пенсии. То есть, обязательное пенсионное страхование (ОПС) представляет собой систему формирования источника финансирования пенсионных выплат. Граждане являются застрахованными лицами. При наступлении страхового случая (инвалидность или пенсионный возраст), Пенсионный фонд РФ осуществляет выплату пенсии: по старости; по инвалидности.

Состав этих страховых денежных фондов образуют запасные резервы и фонды. Главную часть средств совокупный фонд обретает от проведения сделок, которые имеют своей целью добровольное страхование жизни. Смешанный вид страхования жизни реализуется на договорной основе. Взносы уплачиваются в период страхования единовременно или частями, а сумма страхования уплачивается при факте наступления страхового события, таким образом, образуются временно свободные средства. В настоящий момент активным образом развивается и расширяется как раз третья форма - именно смешанное страхование.

Главными функциями, выполняемыми страховыми фондами, являются: накопительная, рискованная, инвестиционная, предупредительная.

Страховые организации образуют физические лица либо предприятия при помощи внесения страховых взносов, но ясно, что возмещение убытков требуется исключительно небольшому их числу, так как вероятность наступления страхового случая у всех и сразу маловероятна.

Беря за основу предположение, что механизмы по передаче рисков осуществляются посредством создания страховых фондов, можно говорить, что сумма оплачиваемых в такой фонд взносов должна являться справедливой для всех его участников. На этом принципе основываются и страховые взносы в Пенсионный фонд РФ.

Государственное кредитование является частью системы государственных финансов. Поскольку государству для выполнения возложенных на него функций и обеспечения устойчивости финансовой системы страны налоговых средств бывает, зачастую, недостаточно, возникает объективная необходимость в дополнительных заемных средствах. Государство должно располагать возможностями финансирования запланированных государственных расходов, регулирования макро- и микроэкономических процессов, воздействия на социальную и денежно-кредитную политику. Подобная деятельность государства становится возможной благодаря государственному кредитованию.

Государственное кредитование представляет собой отношения, по которым государство является либо кредитором, либо заемщиком, либо гарантом. Государственные кредиты предоставляются российским хозяйствующим субъектам (юридическим и физическим лицам), иностранным государствам, иностранным хозяйствующим субъектам (юридическим и физическим лицам), международным организациям. Исходя из этого, государственное кредитование может быть внутренним и внешним.

Поскольку государство может как получать кредиты, так и предоставлять их, следует различать понятия «государственный займ» и «бюджетный кредит».

Если государство получает кредиты, такие отношения называются государственным займом. Государственный займ представляет собой передачу в собственность страны денежных средств на условиях возвратности, срочности и платности. Заимодавцами могут выступать хозяйствующие субъекты (физические или юридические лица), иностранные государства, международные финансово-кредитные организации.

Государственные займы позволяют решать временные проблемы нехватки бюджетных средств. Результатом государственных займов является появление внутреннего или внешнего государственного долга.

Если государство выдает кредиты, используется понятие «бюджетный кредит» – форма финансирования бюджетных расходов, предусматривающая предоставление денежных средств субъектам хозяйствования (физическим и юридическим лицам), бюджетам нижестоящего уровня бюджетной системы страны, а также иностранным государствам на условиях возвратности, срочности и платности. Таким образом, «бюджетный кредит» охватывает также сферу межбюджетных отношений. В связи с этим в экономической литературе различают понятия «бюджетный кредит» и «бюджетная ссуда». Бюджетная ссуда

может предоставляться бюджету другого уровня как на возмездной основе на ограниченный срок, так и безвозмездно.

На практике государство, как правило, является заемщиком. Государственный займ является добровольным, а условия выпущенного в обращение займа не могут быть изменены.

Кроме того, государство может выступать гарантом возврата займов и кредитов. В этом случае их называют гарантированными. Предоставление государственных гарантий также ведет к формированию государственного долга, поскольку государство несет реальные расходы: несмотря на то, что государство не обязательно погашает впоследствии гарантируемые им обязательства, неизбежны расходы по выпуску (оформлению) и обслуживанию гарантии. Если заемщик не имеет возможности рассчитаться с кредиторами, государство несет финансовое бремя в полном объеме.

Использование гарантированных займов – это обычная практика для любого государства, в том числе и для Российской Федерации. Таким образом, через вышеуказанные кредитные отношения происходит перераспределение кредитных ресурсов в стране.

Финансы хозяйствующих субъектов, к которым относятся коммерческие и некоммерческие организации, представляют собой выражаемые в денежном измерителе экономические отношения, возникающие в процессе учреждения этих организаций, в ходе производства и реализации продукции, оказания работ и услуг, формирования оборотных и внеоборотных активов, привлечения различных источников финансирования, распределения и использования привлечённых средств.

Ключевое место в системе финансов хозяйствующих субъектов принадлежит финансам коммерческих организаций, поскольку именно здесь создаются материальные блага, формируется прибыль, которая является главным источником производственного и социального развития общества.

В процессе предпринимательской деятельности у предприятий и организаций возникают хозяйственные связи с контрагентами: поставщиками, покупателями, партнерами, в результате которых возникают финансовые отношения по поводу формирования и использования фондов денежных средств.

Материальной основой финансовых отношений выступают деньги, а необходимым условием их возникновения является движение денежных средств.

Финансовые отношения организаций включают:

- отношения с другими хозяйствующими субъектами по факту осуществления поставок соответствующих видов материально-технических ресурсов, реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- отношения между учредителями юридического лица в момент его создания;
- отношения с бюджетом по поводу уплаты налогов и других платежей и сборов;
- отношения с банковской системой в связи с осуществлением расчетов по банковским услугам, при получении и погашении кредитов, покупке и продаже валюты и ценных бумаг, оказании других услуг;

- отношения субъекта с его структурными подразделениями по поводу распределения полученных доходов;
- отношения с работниками хозяйствующих субъектов при выплате им заработной платы, процентов по ценным бумагам, по факту исполнения финансовых санкций к лицам, причинившим материальный ущерб;
- отношения с вышестоящими организациями внутри финансово-промышленных групп и т.д.
- отношения организаций со страховыми организациями по поводу формирования средств страхового фонда и выплаты страхового возмещения при наступлении страховых случаев;
- отношения с товарными, фондовыми, сырьевыми биржами по поводу проведения операций с материальными и финансовыми активами;
- отношения с акционерами, не являющимися членами трудового коллектива;
- отношения с контролирующими организациями.

Финансы организации — экономические отношения, возникающие в процессе формирования, распределения и использования фондов денежных средств предприятия.

Финансы предприятий являются основой, составляющей единой финансовой системы. Финансы предприятий характеризуются чертами, присущими категории финансов в целом. Однако, они отличаются от государственных и муниципальных финансов, что обусловлено их функционированием в различных отраслях общественного производства, где органически связаны все сферы воспроизводственного процесса — производство, распределение, обмен и потребление. Поэтому от состояния финансов предприятий зависит возможность удовлетворения общественных потребностей общества, улучшение финансового положения страны.

Современная финансовая система включает госбюджет, муниципальные финансы, финансы государственных организаций и специальные правительственные фонды. Данная система образует своеобразную финансовую основу социальной и экономической деятельности любой страны.

Посредством системы государственных и муниципальных финансов государство планомерно воздействует на социальное и экономическое развитие страны. В основе системы государственных финансов лежит ряд принципов, совокупность которых предопределяет ее сущностное содержание: безвозвратный характер и целевое расходование средств; соблюдение режима экономии.

Функционирование системы государственных финансов неразрывно сопряжено с двумя разнонаправленными процессами, связанными с мобилизацией финансовых ресурсов в руках государства и их последующим расходованием (перераспределением). Эти процессы находят свое отражение в формировании доходов и расходов государства. Наконец, функционирование системы государственных финансов определяется реализацией ряда функций, определяющими из которых выступают функция распределения, функция регулирования и функция контроля.

государственного кредита является свидетельством рациональности финансовой политики государства и эффективности ее реализации. Его величина регулируется на законодательном уровне. Большой размер государственного кредита свидетельствует о том, что страна живет за счет будущих поколений.

Таким образом, основными элементами системы государственных финансов являются: бюджетная система страны; система государственных внебюджетных фондов; государственный кредит; финансы иных государственных структур.

Список использованных источников и литературы:

1. Вострикова Л. Г. Финансовое право / Л.Г. Вострикова. - М.: Юстицинформ, 2017.
2. Финансовое право России: учебное пособие для бакалавров / отв. ред. М. В. Карасева.– М.: Юрайт, 2014.
3. Финансовое право: учебник / отв. ред. Е. М. Ашмарина. – М.: Юрайт, 2015.
4. Финансовое право: учебник для бакалавров / отв. ред. Е. Ю. Грачева. – М.: Проспект, 2018.

Крылова Е.Б.¹

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ,
СОПРОВОЖДАЮЩИЕ РОСТ МОЛОДЕЖНОЙ
БЕЗРАБОТИЦЫ НА РЫНКЕ ТРУДА**

Аннотация. Цель данной статьи – произвести краткий анализ основных факторов (социально-экономических эффектов), сопровождающих молодежную безработицу на рынке труда современной России. Приведены данные относительно тенденций молодежной безработицы. Автором выявлен ряд последствий молодежной безработицы в рыночной системе как социальных, так и экономических. Среди социальных последствий следует отметить: ухудшение криминогенной обстановки, распространение девиантного поведения среди молодежи, отток молодых специалистов из страны, опасность «социального иждивенства».

К экономическим потерям, которые несет государство, относятся: незанятость трудоспособных граждан, недовыпуск продукции, потеря потенциальной возможности выпуска товаров и услуг, потенциальные потери бюджета, увеличение социальных расходов, снижение темпов экономического роста, отставание объемов ВВП.

Ключевые слова: российский рынок труда, молодежь, молодежная безработица, уровень молодежной безработицы, валовой внутренний продукт.

¹ Крылова Елена Борисовна – доктор экономических наук, профессор, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса», заведующий кафедрой экономических и финансовых дисциплин АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Сегодня исследователи рынка труда, социально-трудовых отношений склоняются к выводу о том, что последствия безработицы и особенно молодежной безработицы как сложного социально-экономического явления невозможно оценить однозначно положительно или однозначно отрицательно.

Безработица для молодежи категории – более опасное явление, чем для взрослого населения по целому ряду причин.

Во-первых, период самоопределения и перехода ко взрослой самостоятельной жизни является для молодого человека самым критическим. Молодые люди, как наиболее уязвимая социальная группа субъектов рынка труда, оказываясь безработными, куда более эмоционально реагируют на возникшие трудности. И если в этот момент молодой человек почувствует, что не нужен обществу и государству, это не только нанесет ему чрезвычайно серьезную психологическую травму, но и может спровоцировать его на противоправные действия, преступления, обусловленные желанием обеспечить себя материально, за неимением альтернативного способа заработать. Высокий уровень безработицы среди молодежи отрицательно влияет на социальный климат в стране сегодня, а ее последствия в будущем трудно просчитать.

Во-вторых, среди социальных последствий молодежной безработицы стоит отметить: снижение общего уровня жизни; обесценивание навыков и теоретических знаний, полученных молодыми специалистами в процессе обучения; распространение девиантного поведения среди молодежи; отток молодых специалистов из страны (утечка мозгов); продолжительная безработица может перетечь в «социальное иждивенство», состояние, когда человек не хочет идти работать, и его вполне устраивает пособие по безработице, которое ему выплачивает государство; утрата квалификации молодого специалиста, в силу отсутствия работы по специальности; подрывание интереса к образованию. Кроме перечисленных антисоциальных явлений, вызванных молодежной безработицей, можно было бы добавить рэкет, попрошайничество, рост уголовных и политических преступлений.

Не стоит забывать и об экономической стороне проблемы молодежной безработицы, т.к. для экономики любого государства молодежная безработица – это тяжелая ноша, оказывающая негативное влияние на ряд экономических показателей. Одно из главных негативных последствий безработицы – нерабочее состояние трудоспособных граждан и, соответственно, не выпущенная продукция. Если экономика не в состоянии удовлетворить потребности в рабочих местах для всех, кто хочет и может работать, кто ищет работу и готов приступить к ней, то теряется потенциальная возможность производства товаров и услуг [1].

Разницу между реальным и потенциальным ВВП, возникающую в результате молодежной безработицы также можно назвать экономической издержкой данного явления. По расчетам МОТ, сокращение вдвое уровня безработицы среди молодежи обеспечило бы прирост мирового ВВП по меньшей мере на 2,2 трлн. долл., что равняется 4% мирового ВВП еще в 2003 г [2]

Государство вынуждено выделять средства на меры по борьбе и как минимум минимизации молодежной безработицы. Это очень серьезная статья расходов. Помимо финансирования служб занятости, государство также несет затраты на пособия по безработице и различные субсидии. Ежегодно с 2007 г. из Федерального бюджета службам занятости выделяется 21 млрд. рублей – на содержание управлений, центров занятости и активные программы, без учета расходов на антикризисные мероприятия [3].

Если молодые люди экономически неактивны и не имеют места работы, они соответственно не имеют дохода, и не уплачивают налоги, что негативно сказывается на пополнении бюджета государства. Безработица мешает обществу развиваться и двигаться вперед с учетом своих потенциальных возможностей. В конечном итоге это рассматривается как снижение темпов экономического роста, отставание объемов увеличения внутреннего валового продукта. Сопоставление данных Росстата по числу безработных в возрасте до 29 лет (таблица 1) и объема ВВП (таблица 2) в период с 2014 по 2016 гг., позволит наглядно представить данную ситуацию [4],[5].

Таблица 1

ЧИСЛЕННОСТЬ БЕЗРАБОТНЫХ ПО ВОЗРАСТНЫМ ГРУППАМ

	Всего, тыс. че- ловек	в том числе в возрасте, лет										Средний возраст, лет	
		15- 19	20- 24	25- 29	30- 39	40- 44	45- 49	50- 54	55- 59	60- 64	65-72		
Безработные –													
всего													
2014	3889	162	790	616	880	334	340	407	246	88	24	35,8	
2015	4264	199	842	688	981	374	344	445	273	92	26	35,7	
2016	4243	178	811	701	1017	380	337	418	270	100	31	35,8	
Мужчины													
2014	2123	86	440	327	478	173	181	214	163	50	10	36,0	
2015	2296	106	457	368	511	203	179	239	177	46	12	35,9	
2016	2269	101	441	358	526	206	175	215	179	54	14	36,0	
Женщины													
2014	1766	77	350	289	402	161	159	193	83	38	14	35,6	
2015	1968	93	385	320	471	171	165	206	96	46	14	35,5	
2016	1975	77	370	343	491	175	162	203	92	46	17	35,5	

ОБЪЕМ И ДИНАМИКА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

	2014	2015	2016
Валовой внутренний продукт (в текущих ценах), млн. руб.	79199659	83232618	86043649
Валовой внутренний продукт (в постоянных ценах), в процентах к предыдущему году	100,7	97,2	99,8
Индекс-дефлятор ВВП, в процентах к предыдущему году	107,5	108,2	103,6
Валовой внутренний продукт на душу населения, руб.	542127	568506	586630

Отдельно стоит обратить внимание на способы, которые использует население, в том числе, молодежь, при попытке трудоустроиться. Молодежь крайне неохотно обращается к государственным структурам с целью трудоустройства, объясняя это тем, что службы занятости на современном этапе существования не в состоянии обеспечить квалифицированных работников рабочими местами, соответствующими требованиям соискателей. Большинство вакансий, представленных службой занятости - работу для низкоквалифицированного персонала, которая не требует специальных навыков и умений. Именно по этой причине наше население и, в частности, молодежь, охотнее обращается с вопросами трудоустройства к родственникам, знакомым, друзьям. Очевидны мотивации соискателя, прибегающего к подобному способу. Личные отношения, разумеется, способствуют результату трудоустройства, так как очевидно, что работодателя больше заинтересует кандидат с какой-либо рекомендацией или положительным отзывом от знакомого человека, трудящегося в этой же структуре, нежели кандидат без каких-либо рекомендаций или протекций. Для соискателя – вариант самый оптимальный, так как знакомый человек, родственник или друг, который в силу хорошего отношения заинтересован в успешном трудоустройстве соискателя, может рассказать о том, чего обычно не говорят на собеседованиях, рассказать о «подводных камнях», особенностях работы и компании, в которой предстоит трудиться. Само собой, соискатель, пришедший на собеседование «по знакомству», потенциально имеет больше шансов для трудоустройства, так как работодатель обладает большим количеством информации именно об этом кандидате, и потенциальный работник, пришедший на собеседование «по знакомству» имеет большее представление о работе, чем прочие кандидаты. Всегда ли такой принцип найма на работу приобретает положительный эффект для работодателя? Например, директор по маркетингу Head Hunter Ольга Мананникова считает, что работодатель нанимает хорошо знакомого человека для подсознательной подстраховки, которая редко бывает оправданной. По ее мнению: «...мы так устроены, что, хотим того или нет, стараемся избегать неизвестного, поэтому взять друга на открытую позицию – это очень

большой соблазн. Данные нашего исследования, проведенного в 2010 г., подтверждают это: 88% опрошенных людей задействовали в поиске работы личные связи и знакомства, причем для большинства респондентов (64%) такой способ трудоустройства оказался эффективным. Девять из десяти респондентов получали от друзей и родственников просьбы о помощи в поиске работы, и только 4% россиян отказали бы своим знакомым в такой помощи. 65% опрошенных помогали своим друзьям найти работу. К сожалению, если знакомый человек будет работать в подчинении, то это вряд ли хорошо скажется на дружбе с ним, потому что рабочие конфликты неизбежны. Да и в целом дружба, возникшая между коллегами, обычно намного лучше переживает рабочие отношения, чем дружба, возникшая до рабочих отношений. Так что, возможно, на первых порах будет проще с хорошо знакомым коллегой, но через несколько месяцев, это его преимущество постепенно начнет сходить на нет, а риск испортить отношения, сложившиеся ранее, велик. Особенно это относится к тем, кто нанимает друзей в свою молодую компанию» [6].

Необходимо отметить, что безработица, в частности, молодежная, как сложное экономическое явление, оказывает влияние как на социальную сферу, так и на важнейшие экономические показатели. Среди основных социальных последствий молодежной безработицы стоит отметить девиантное поведение молодежи, деквалификацию молодых специалистов. Касаясь экономических издержек, следует упомянуть, снижение темпов экономического роста, отставание реального ВВП от потенциального. Следовательно, говорить о положительном влиянии молодежной безработицы на национальную экономику не представляется возможным.

Список использованных источников и литературы:

1. Маллаева, М.И. Безработица: особенности, последствия, меры по преодолению / Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 6–10
2. Гневашева, В.А. Особенности молодежного рынка труда в России [Электронный ресурс] / В.И. Гневашева. – Режим доступа: <http://www.zpu-journal.ru/gum/new/articles/2007/Gnevasheva/#>
3. Грицюк, М. Местное дело / Российская газета – Федеральный выпуск [Электронный ресурс]. – №5675 (2). – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/01/11/topilin-poln.html>
4. Труд и занятость в России 2017. // http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm
5. Российский статистический ежегодник 2017. // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publication/s/catalog/doc_1135087342078
6. Юзбекова, И. Работодатели предпочитают друзей самым лучшим специалистам [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/cnews/562949985257785>

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕННОМ ОБОРОТЕ

Аннотация: в данной статье освещены некоторые вопросы, связанные с деятельностью предпринимателей в рамках франчайзинговых отношений, а также проведен небольшой анализ законопроекта, призванного улучшить правовое регулирование данного договора, показаны недоработки проекта закона «О франчайзинге». Отдельно рассмотрены существенные условия договора франчайзинга, порядок регистрации договора в Роспатенте, а также основания прекращения договора франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, коммерческая концессия, франчайзинговый договор, законопроект «О франчайзинге», франчайзер, франчайзи, франшиза, преддоговорный этап.

В последнее время российский бизнес активно участвует в системе франчайзинга (в российском законодательстве – коммерческая концессия), который по праву считается одним из самых эффективных направлений развития. На сегодняшний день существует целый ряд неурегулированных вопросов, связанных с франчайзинговой деятельностью. Это касается названия гл. 54 ГК РФ и ее содержания, норм о регистрации предоставления прав по договору коммерческой концессии, норм об ответственности сторон. Также законодательно не установлен целый ряд понятий, связанных с договорами коммерческой концессии и франчайзинга, например, не определено, что же является непосредственно коммерческой концессией и франчайзингом.

Франчайзинговые отношения – это договоренность между заинтересованными сторонами, когда правообладатель (франчайзер) передает пользователю (франчайзи) право на ведение бизнеса по конкретной бизнес-модели. Организация значительно снижает собственные хозяйственные риски, если использует готовый бизнес-шаблон. Однако за франшизу, которая представляет собой комплекс исключительных прав на товарные знаки, бренды, логотипы, секреты производства, франчайзи придется заплатить. Это так называемый лицензионный (паушальный) взнос, который еще именуют роялти. Следует подчеркнуть, что франчайзер не продает готовый бизнес, а передает инструменты и способы его ведения.

Особое внимание перед заключением договора франшизы практики уделяют предварительным переговорам (ст. 434.1 ГК РФ). Франчайзи должен получить максимально полную и достоверную информацию о франчайзере. Чем выше осведомленность, тем больше шансов защитить свои права на договорном этапе и попасть под нормы гражданского законодательства РФ. И наоборот, невнимательное отношение, отсутствие или непредоставление информации, равно как и внезапное и неоправданное прекращение переговоров,

¹ Крючкова А. Г. доцент кафедры предпринимательского права, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

можно квалифицировать как недобросовестное поведение стороны переговоров. Это может повлечь обязанность возместить другой стороне убытки.

Информация, полученная на этапе переговоров, конфиденциальна и составляет коммерческую тайну. За ее разглашение франчайзи также будет обязан возместить другой стороне связанные с этим убытки. Основные сведения, которые франчайзи должен получить от правообладателя бренда перед заключением договора включают в себя сроки существования франшизы, причины ее расширения, сведения об успешности ранее предоставленных франшиз, их количество (имеет значение факт готовности к обсуждению этой темы), требования к пользователю (франчайзи). Кроме этого, будет полезной информация о действующих (незакрытых) франшизах от пользователей, об их удовлетворенности условиями договора.

Термин «франчайзинг» в законодательстве РФ, регулирующем предпринимательскую деятельность хозяйствующих субъектов, практически не используется. Исключения составляют случаи, связанные с привлечением и участием иностранных организаций, и документы стратегического планирования органов власти¹.

Попытка узаконить определение франчайзинга предпринята в 2014 году. Группа депутатов Государственной Думы РФ разработала и внесла на рассмотрение проект федерального закона N 50384-6 «О франчайзинге». Как отмечают авторы инициативы, необходима разработка и введение преддоговорного этапа при заключении договора франчайзинга. Преддоговорный этап должен включать в себя подписание ряда документов сторонами, среди которых: соглашение сторон о конфиденциальности, соглашение о намерениях сторон, договор о раскрытии информации о франшизе. Все перечисленные документы необходимы для решения сложившейся ситуации с продажей франшиз-пустышек и для балансировки прав и обязанностей сторон. Кроме того, должны быть разработаны требования к статусу франчайзора, например: успешная апробация разработанной бизнес-модели в течение определённого времени, или успешно работающие несколько собственных точек, наличие чётко сформулированного ноу-хау и так далее. Такие требования резко сократят число недобросовестных франчайзоров, продающих неработающий бизнес и спекулирующих на этом².

В законе сделана попытка учесть современную терминологию бизнес-процессов и практику развития отношений в сфере франчайзинга на территории РФ. Однако Постановлением Государственной Думы Федерального Собрания от 16.03.2016 N 8479-6 ГД "О проекте федерального закона N 503845-6 «О франчайзинге»³ проект закона был отклонен и возвращен разработчику.

Комитет ГД ФС РФ по гражданскому, уголовному, арбитражному и

¹ Абидуева Е. Как правильно пользоваться брендом. Правовые основы договора франшизы // Финансовая газета. 2017. N 34. С. 5 - 6. // «Финансовая газета», 2017, N 34.

² Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: монография. – М.: Юстицинформ, 2017.

³ Законопроект «О франчайзинге»: эксперты о том, чего ждать бизнесу // 24 июня 2014г. // <http://www.kontur.ru>.

процессуальному законодательству в заключении на законопроект указал, что использование нового терминологического аппарата не аргументировано и не раскрыто содержание всех используемых в законопроекте терминов: «бренд», «имидж», «компании-партнеры», «открытие бизнеса».

На сегодняшний день единственным законным видом гражданско-правовых договоров, который в наибольшей степени соответствует общеизвестным принципам и механизмам франчайзинга, является договор коммерческой концессии, предусмотренный главой 54 ГК РФ. На практике также используется лицензионный договор, регламентированный главой 70 ГК РФ.

После того как выбран и проанализирован собственник франшизы, условия договора коммерческой концессии будут зависеть от того, иностранной или российской компанией является правообладатель. Если бизнес отечественный, договор коммерческой концессии будет не только предпочтительным, но и юридически безупречным, особенно если товарный знак зарегистрирован в установленном законом порядке. В пользу выбора такого договора свидетельствует и правоприменительная практика. Смешанный лицензионный договор между пользователем и правообладателем признавался судом недействительным. Но и в этом случае обязательства сторон, другие условия заключенного договора должны быть максимально детализированы и свидетельствовать о действительной воле сторон в оформленных ими договорных отношениях.

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть исключительно коммерческие организации и граждане, зарегистрированные как индивидуальные предприниматели. Поэтому если потенциальный правообладатель – франчайзи не имеет такого статуса, целесообразнее использовать лицензионные или смешанные договоры.

Если франшиза принадлежит иностранной компании, правообладатель вряд ли будет использовать российские правила при заключении договора, но можно постараться адаптировать его к требованиям российского законодательства. Сделать это нужно на преддоговорном этапе перед заключением договора¹.

Если говорить о существенных условиях договора, то это, прежде всего:

– предмет договора, или комплекс исключительных прав. Обязательно право на товарный знак или знак обслуживания и право хотя бы на один объект интеллектуальной собственности: ноу-хау, секреты производства, промышленные образцы (ст. 1225 ГК РФ). Однако не все объекты интеллектуальной собственности могут быть предметом сделок по их передаче. Например, право на фирменное наименование не может отчуждаться или передаваться в пользование (ст. 1474 ГК РФ). Дополнительно в договоре можно обозначить иные права на интеллектуальную собственность, например, право на использование деловой репутации, коммерческого опыта;

¹ Абидуева Е. Как правильно пользоваться брендом. Правовые основы договора франшизы // Финансовая газета. 2017. N 34. С. 5 - 6. // «Финансовая газета», 2017, N 34.

- минимальный или максимальный объем использования передаваемых прав по договору;
- цена договора: вознаграждение правообладателю, роялти или паушальный взнос.

К договору коммерческой концессии применяются правила раздела VII ГК РФ о лицензионном договоре, если это не противоречит существу договора коммерческой концессии (п. 4 ст. 1027 ГК РФ). Суды обращают внимание на возмездный характер договора и делают вывод, что при отсутствии в договоре коммерческой концессии цены (вознаграждения) исполнение договора может быть оплачено по цене, обычно взимаемой за аналогичные товары, работы или услуги¹. Вместе с тем, если в договоре нет условия о размере вознаграждения или порядке его определения, договор считается незаключенным (п. 5 ст. 1235 ГК РФ).

Таким образом, к вопросу определения вознаграждения необходимо отнестись очень серьезно: ни "аналогичная цена", ни признание договора незаключенным не будут способствовать эффективности хозяйственных отношений сторон и, скорее всего, не удовлетворят их обеих.

Порядок определения вознаграждения. ГК РФ называет возможные формы: твердая сумма, периодические выплаты одинакового размера, проценты от продаж, наценка на оптовые расценки товара, переданного для перепродажи. Стороны вправе договориться об ином порядке определения вознаграждения. Срок не является существенным условием договора, франшиза может быть и бессрочной.

По всем заявленным условиям стороны должны прийти к однозначному согласию. Формулировки не должны допускать неясностей, двойного толкования. Если в части предмета договора или вознаграждения нормы договора будут прописаны неясно, противоречиво, то существенные условия договора могут быть признаны несогласованными, а сам договор - незаключенным.

Отдельную сложность представляет разработка договоров международного франчайзинга. Очень много вопросов обсуждается и решается сторонами на этапе переговоров, а "универсальных" норм материального права, в обязательном порядке применяемых различными странами в отношениях франчайзинга, не существует.

Используемые по договору коммерческой концессии права на объекты интеллектуальной собственности должны быть зарегистрированы. Например, использование ноу-хау, как и логотипа (незарегистрированного товарного знака), не требует ни заключения договора коммерческой концессии, ни государственной регистрации. А вот факт передачи комплекса исключительных прав подлежит в обязательном порядке государственной регистрации в Роспатенте. В случае отсутствия такой регистрации комплекс исключительных прав будет считаться непередаваемым. Если правообладатель не зарегистри-

¹ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 08.04.2002 по делу N А56-16500/01 //СПС «Консультант плюс».

стрирует переход прав, франчайзи имеет право потребовать возврата платы за франшизу. Если же регистрацию должен получить пользователь и он своей обязанности не выполнил, то использование франшизы будет расценено как незаконное использование объекта исключительного права, ущерб за которое необходимо будет возместить.

Важно знать, что регистрация распоряжения исключительным правом может длиться до 6 месяцев. Роспатент проверит документы не только формально (полнота, уплата госпошлины), но и на соответствие требованиям ГК РФ и на наличие данных, подтверждающих, что правообладатель, в самом деле является таковым (право правообладателя на товарный знак или знак обслуживания должно быть зарегистрировано); сведений государственных реестров о зарегистрированных товарных знаках; о правовом статусе участников сделки (только коммерческие юридические лица и ИП). Кроме прав интеллектуальной собственности, регистрации подлежат договор, изменения (дополнительные соглашения) к нему и его расторжение.

Даже заключение бессрочного договора не означает невозможность выхода из договорных отношений. Основания и правовые последствия прекращения действия заключенного договора коммерческой концессии предусмотрены ст. 1037 ГК РФ.

Договор коммерческой концессии прекращается в случаях, если:

1. У правообладателя (франчайзера) в период действия договора прекратится право на объект интеллектуальной собственности (товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение) и при этом замены аналогичным правом по договору не произойдет.

2. Одна сторона бессрочной концессии направила в срок не позднее 6 месяцев уведомление о нежелании продолжать договорные отношения. Если договором срочной или бессрочной концессии предусмотрено его прекращение и уплата "отпускного" взноса, то уведомление о прекращении направляется заинтересованной стороной не позднее, чем за 30 дней. Суды строго следят за тем, чтобы это "отпускное" покрывало только реальный ущерб или упущенную выгоду правообладателя, рассчитывающего на действие расторгнутого договора (ст. 782 ГК РФ). Но, например, установить "отпускное" в размере роялти, умноженного на количество дней, пока идут переговоры с новым франчайзи, вполне возможно. Это и будет плата за расторжение, определенная с учетом наступивших или возможных убытков франчайзера.

3. Хотя бы одна из сторон договора объявлена банкротом.

4. Пользователь нарушил условия договора о качестве производимых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг, инструкций и указаний правообладателя (франчайзера), направленных на обеспечение соответствия условиям договора характера, способов и условий использования предоставленного комплекса исключительных прав (франшизы), не выплачивает правообладателю (франчайзеру) вознаграждение (роялти, паушальный взнос) в установленный договором срок и отказывается устранить нарушения либо совершает их повторно в течение года.

Если договор признан недействительным в судебном порядке, фран-

чайзи может требовать возврата уплаченной франшизы.

Договор признают незаключенным или недействительным в случаях, когда:

– не были согласованы существенные условия договора (например, его предмет);

– договор прямо противоречит действующему законодательству РФ (передано право на объекты, которые ограничены в гражданском обороте, например на фирменное наименование);

– стороной совершались обманные действия или у нее не было намерения вступить в отношения франчайзинга. Например, по договору в качестве секрета производства (ноу-хау) переданы документы, в отношении которых не введен режим коммерческой тайны или иные способы охраны информации;

– франчайзер не исполнял свои обязанности по заключенному договору (нет доказательств, что им совершались действия по исполнению договора: отсутствуют акты приема-передачи документов, оказанных услуг).

Практика рассмотрения дел, связанных с использованием товарных знаков и защитой интеллектуальных прав на них, регулярно обобщается. На сегодняшний день наибольшее практическое значение для формирования единой правоприменительной практики имеют Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 26.03.2009 N 5/29 "О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации"¹, которое, в частности, предусматривает отказ франчайзеру в защите права, если его действия по государственной регистрации товарного знака свидетельствуют о злоупотреблении им своим правом, Обзор судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о защите интеллектуальных прав².

Список использованных источников и литературы:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017)// «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, N 5, ст. 410

2. Федеральный закон от 18.07.2011 N 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации»// «Российская газета», N 159, 22.07.2011

3. Абидуева Е. Как правильно пользоваться брендом. Правовые основы договора франшизы // Финансовая газета. 2017. N 34. С. 5 - 6. // "Финансовая газета", 2017, N 34

¹ Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 5, Пленума ВАС РФ N 29 от 26.03.2009 "О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации"// "Российская газета", N 70, 22.04.2009.

² "Обзор судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о защите интеллектуальных прав" (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 23.09.2015) // "Бюллетень Верховного Суда РФ", N 11, ноябрь, 2015.

4. Брагинский, М. И., Витрянский В.В. Договорное право / М.: Статут, 2015.
5. Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: монография. – М.: Юстицинформ, 2017.
6. Законопроект «О франчайзинге»: эксперты о том, чего ждать бизнесу // 24 июня 2014г. // <http://www.kontur.ru>
7. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 08.04.2002 по делу N А56-16500/01 // СПС «Консультант плюс»
8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 5, Пленума ВАС РФ N 29 от 26.03.2009 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // «Российская газета», N 70, 22.04.2009
9. «Обзор судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о защите интеллектуальных прав» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 23.09.2015) // «Бюллетень Верховного Суда РФ», N 11, ноябрь, 2015
10. Информационный ресурс <http://franchiza.ru>

Лютова И.И.¹

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация. Инновации, как необходимая основа расширенного воспроизводства в различных сферах деятельности, требуют определения и позиционирования воспроизводственных подсистем в целом, научно-инновационной компоненты, в частности. Определены структурные сдвиги в затратах на НИОКР, доля отраслей в совокупном промежуточном спросе на услуги науки.

Ключевые слова: инновационная составляющая, стадия разработки, воспроизводственные пропорции, информационная база, научно-инновационный потенциал, структурные сдвиги.

Необходимым условием современного воспроизводства, базирующегося на инновационной составляющей, является формирование полноценной структуры фазы инновационного проектирования воспроизводственного процесса. Данная фаза предшествует собственно производству и основана на первичном вовлечении в оборот таких специфических факторов производства, как знания и информация. Эти факторы, включенные в воспроизводственный процесс на инновационной стадии разработки проекта программы действий, видоизменяясь и трансформируясь, непрерывно присутствуют во всех последующих фазах цикла. Расширенное инновационное воспроизводство невозможно без постоянного воспроизводства полноценной структуры

¹ Лютова Ирина Ивановна – доктор экономических наук, профессор, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

фазы инновационного проектирования. Проблема обеспечения целостности данной неотъемлемой фазы воспроизводственного процесса диктует необходимость обращения к более подробной и системной характеристике ее структуры, позволяющей вычлнить и охарактеризовать основные подсистемы, взаимосвязи данной стадии (внутренние и внешние), ресурсы и результаты.

Необходимость обеспечения целостности стадии инновационного проектирования воспроизводственного процесса актуализирует исследование пропорций ее позиционирования как внутренних, так и в единой системе воспроизводственных отношений. Предметом исследования являются воспроизводственные пропорции таких подсистем, как наука и инновационные предприятия (научно-инновационная компонента воспроизводства), выбор которых обусловлен относительной доступностью информационных источников для такого анализа.

Развитие информационной базы исследования позиционирования научно-инновационного потенциала в воспроизводственной системе макро- и мезоуровня осуществляется в рамках общей цели перехода отечественной экономики к инновационному типу развития и обусловлено необходимостью совершенствования методологии и организации статистического наблюдения за развитием науки, формирования системы показателей и методов их расчета для решения ряда важнейших задач: анализа научно-технического прогресса; исследования процессов структурной трансформации научно-инновационного потенциала; определения продуктивности и эффективности фундаментальных и прикладных исследований, вузовской и отраслевой науки; обеспечения методологической адекватности формирования показателей с целью развития теории и практики международных сопоставлений в сфере науки и инноваций.

Трансформация хозяйственного механизма национальной экономики от административно-командных к рыночным принципам обусловила формирование принципиально новой парадигмы развития научно-инновационной компоненты, в рамках которой эффективное и целенаправленное использование научных разработок становится важнейшим фактором устойчивого развития обновления и развития России, укрепления и наращивания ее интеллектуального, социально-экономического потенциала, обеспечения национальной безопасности.

СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

	Внутренние пропорции	Внешние пропорции
Наука	<p>Распределение ресурсов между стадиями НИР.</p> <p>Институциональная структура научной системы по секторам науки.</p> <p>Технологическая структура основных фондов.</p> <p>Структура затрат на научные исследования и разработки (по элементам).</p> <p>Воспроизводственная структура стоимости произведенных услуг науки и научного обслуживания.</p> <p>Продуктивность деятельности.</p>	<p>Доля валового выпуска в системе счета производства по отраслям.</p> <p>Доля ВДС в системе счета производства по отраслям.</p> <p>Отраслевая структура промежуточного спроса на услуги науки и научного обслуживания.</p> <p>Территориально-институциональная структура науки.</p> <p>Структура затрат на научные исследования и разработки (по источникам финансирования, институциональная).</p> <p>Территориальная структура ресурсов научной деятельности.</p>
Образование	<p>Пропорции между элементами системы образования.</p> <p>Распределение ресурсов между элементами системы образования.</p>	<p>Доля валового выпуска в системе счета производства по отраслям.</p> <p>Доля ВДС в системе счета производства по отраслям. Отраслевая структура промежуточного спроса на услуги образования.</p> <p>Структура затрат на высшее образование (по источникам финансирования, институциональная).</p>
Инновационно-активные предприятия	<p>Структура затрат на технологические инновации (воспроизводственная). Структура инновационной продукции. Структура затрат на информационные технологии (а также доля этих затрат в общих затратах на технологические инновации).</p>	<p>Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования и институциональная.</p> <p>Структура межрегионального и межстранового обмена технологиями.</p> <p>Доля валового выпуска инновационно-активных предприятий в системе счета производства по отраслям.</p> <p>Доля ВДС инновационно-активных предприятий в системе счета производства по отраслям.</p>

Базой для формирования системы показателей исследования пропорций развития научно-инновационного потенциала являются сведения, представляемые предприятиями и организациями для заполнения следующих форм федерального государственного статистического наблюдения: № 2-наука и № 2-наука (краткая) «Сведения о выполнении научных исследований и разработок»; № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации». Показатели, полученные на основе первичных данных этих форм отчетности, позволяют исследовать внутренние пропорции науки и инноваций как подсистем инновационного проектирования, а также определить пропорции их территориального распределения. Представляется, что система пропорций, характеризую-

ющих место науки, образования и инноваций в воспроизводственном процессе, должна включать две подсистемы: внутренние и внешние пропорции (табл. 1).

Пропорции позиционирования научно-инновационной компоненты в воспроизводственном процессе могут быть выявлены на базе показателей системы национальных (региональных) счетов, методология построения которых основана на расширенном понимании производительного труда и сферы создания продукта, которая распространяется и на результаты функционирования отраслей, производящих нематериальные услуги, что создает широкие возможности для исследования макропропорций воспроизводства научно-инновационной компоненты, поскольку включает результаты данной сферы в макроанализ независимо от источников финансирования научных организаций и направлений реализации продукта и услуг.

Проблемой является исследование воспроизводственных показателей по инновационно-активным предприятиям, поскольку в рамках СНС такие показатели не предусмотрены.

Для выявления реальной динамики отрасли необходимо использовать показатели валового выпуска и валовой добавленной стоимости в сопоставимых ценах. Расчет показал, что темп роста ВДС услуг науки и научного обслуживания (в ценах 1995 г.) к 1995 г. составил в 1998 г. – 80,9%, а в 2002 г. – 88,1%, 2012 г. – 84,4%, что свидетельствует об отрицательных темпах прироста или реальном сокращении производства услуг науки и научного обслуживания. [1] В этой связи неправомерно говорить о расширении позиционирования данной отрасли в экономике России.

Сложившиеся устойчивые структурные сдвиги в соотношении рыночных и нерыночных услуг науки и научного обслуживания. Доля науки в составе рыночных услуг увеличилась за рассматриваемый период с 1,08% до 3,57%, т.е. более чем в три раза. Под воздействием рыночной трансформации сложились структурные изменения в форме роста услуг, реализуемых по экономически значимым ценам, что свидетельствует об объективно складывающейся коммерциализации данного сектора, что также обусловлено, сокращением государственных источников финансирования научных исследований и разработок. Так, доля средств бюджетов и внебюджетных фондов в структуре источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки сократилась с 67,2% в 1995 г. до 60,2% в 1999 г., с 2001г. наблюдается устойчивая положительная динамика, продолжающаяся до сего дня.

Доля науки в совокупной ВДС отраслей экономики практически стабильно составляла менее 1% и только в последние два года анализируемого периода превысила эту планку и составила 1,11% и 1,32% соответственно. Однако, данный показатель, рассчитанный в ценах 1995 г., составил только 0,6%, что лишь подтверждает высказанный тезис о снижении роли науки в отечественной экономике. Наиболее значительное сокращение добавленной стоимости сложилось в сфере нерыночных услуг науки - с 6,23% до 2,34%, т.е. более чем в 2,5 раза.

Сокращение отрасли в структуре экономики обусловлено также неблагоприятной воспроизводственной структурой, выраженной в возрастающей доле промежуточного потребления за счет удорожания факторов производства и, со-

ответственно, снижающейся добавленной стоимости и общей эффективности. Доля добавленной стоимости в валовом выпуске сократилась с 60,6% до 42,7% при соответствующем росте доли промежуточного потребления на 17,9%. При этом эффективность отрасли, рассчитанная как отношение ВДС к промежуточному потреблению, сократилась с 153,8% до 74,5%.

Структурные изменения, выразившиеся во внутренних и внешних пропорциях результатов функционирования науки, не могли не отразиться на ее институциональной структуре, которая характеризуется значительными структурными сдвигами: устойчивом сокращении доли государственных учреждений в валовой добавленной стоимости науки и соответствующем нарастании доли нефинансовых предприятий с 46,4% в 1992 г. до 90,6% в 2002 г.

Структурные сдвиги нашли отражение и в институциональной структуре внутренних затрат на исследования и разработки, в составе которых неуклонно нарастает доля предпринимательского сектора.

Следует подчеркнуть, что в соответствии с методологией СНС затраты НИОКР включаются в промежуточное потребление, если они выполнены сторонними организациями. Место науки как источника нового знания и инноваций в воспроизводственной системе характеризуется воспроизводственной востребованностью ее результатов в деятельности предприятий и организаций различных отраслей.

Значимость данных направлений анализа и необходимость дальнейшего развития адекватной информационной базы обусловлены сложившейся безальтернативной необходимостью превращения науки, знаний, информации в непосредственную производительную силу, фактор конкурентных преимуществ и экономического роста. Однако проблемной областью является отсутствие системы информационного обеспечения, позволяющего исследовать позиционирование в воспроизводственном процессе всех элементов (подсистем) стадии инновационного проектирования.

Так, статистика образования базируется на количественных показателях и не дает представления об источниках финансирования данной отрасли. В системе показателей СНС данная отрасль отражена в показателях группы отраслей, имеющих социальную направленность, что не позволяет провести адекватный воспроизводственный анализ. Решение данных проблем создаст возможность мониторинга результативности науки, образования и инноваций в воспроизводственном процессе.

Список использованных источников:

1. <http://www.gks.ru/>

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. Определены содержание и структура правовой культуры, влияние правовой культуры на степень зрелости конкретно-исторической правовой системы, выявлены некоторые проблемы, требующие своевременного их разрешения для развития правовой культуры современного российского общества.

Ключевые слова: Правовая культура государства и общества, правовая государственность, правовая ценность, правосознание, правовая система, законность, справедливость, гуманизм, аксиологический подход, структура правовой культуры.

Правовая культура является одной из значимых категорий в правоведении и предстает перед нами как чрезвычайно сложное, разностороннее правовое явление в жизни общества. Она опосредует все основные сферы правовой жизни общества: законодательство, правотворчество, правореализацию, права и свободы граждан, механизм государства, принципы и методы его деятельности, правосознание во всех его видах и уровнях и, таким образом, является важным критерием качества правовой жизни общества, которое можно выразить понятием «правокультурность». Это уровень и степень прогрессивно-правовых достижений, воплощенных в человеческой деятельности и ее результатах.

Правовая культура определяет меру юридической цивилизованности государства и общества, их правовой прогресс. Это показатель высоты правового сознания общества, характеризующий важнейшие культурно-правовые ценности, которые служат своего рода «пропуском» в семью цивилизованных народов мира.

Состояние правовой культуры любого государства является важным показателем степени зрелости конкретно-исторической правовой системы. В уровне правовой культуры находит отражение историческое развитие страны и народа. Поэтому для каждой страны характерен свой уровень, в котором сочетаются правовые нормы вчерашнего и сегодняшнего дня и одновременно закладывается завтрашний день развития права. Это в полной мере относится и к современной России. В ее правовой системе, как в зеркале, отражается достигнутый на рубеже веков и тысячелетий уровень прогрессивно-правового развития общества.

Сегодня Россия находится в кардинально новой социально-экономической, духовно-нравственной и геополитической ситуации, которая требует нового осмысления исходных начал нашего правового уклада.

Формирование правовой государственности России немыслимо вне до-

¹ Маторин Александр Михайлович - кандидат исторических наук, доцент, заведующий кафедрой теории и истории государства и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

статочного высокого уровня правовой культуры. Можно даже выразиться более определенно: России необходим быстрый и решительный прорыв в правокультурное пространство, нужна своеобразная ассимиляция национальных и мировых достижений в сфере права. Отсюда и заслуженное внимание к этой проблеме.

Однако следует признать, что далеко не все вопросы содержания, структуры и практической роли правовой культуры получили достаточно глубокое и исчерпывающее рассмотрение. Многие из них продолжают оставаться дискуссионными. Это объясняется сложным обликом самой правовой культуры, которая присутствует практически во всех явлениях правовой жизни общества, но не имеет самостоятельной предметности. Она, подобно законности, справедливости, гуманизму и прочим правовым ценностям общества, качественно характеризует правовую систему. Следовательно, правовая культура - одна из ценностных, аксиологических характеристик государства и общества. Это особый срез, аспект правовой жизни общества, который высвечивает уровень и степень накопленных правовых ценностей, своего рода юридическое богатство общества.

Правовая культура занимает обособленное место в социокультурном пространстве, создает уникальное, своеобразное сочетание материальных, идеальных и духовных компонентов.

Научные представления о правовой культуре в нашей стране получили к концу XX столетия значительную интеллектуальную разработку. Достаточно вспомнить имена таких ученых, как С. С. Алексеев, Н. Л. Гранат, И. Ф. Рябко (и его школа), В. П. Сальников, А. П. Семитко, Н. М. Кейзеров, А. В. Мицкевич, Е. А. Лукашева и многих других авторов, которые внесли большой вклад в исследование данной проблемы.

В современных исследованиях сложилось несколько научных подходов к изучению и трактовке явления правовой культуры: антропологический, социологический, философский.

Антропологический подход рассматривает культуру как совокупность всех благ, созданных человеком, в отличие от природных. При социологическом анализе культура трактуется в виде суммы духовных ценностей, и в данном случае она выступает как компонент общественной жизни.

Наконец, при философском взгляде культура рассматривается среди явлений, выделяемых чисто аналитически, не связанных с общественным развитием.

Достоинством антропологического подхода является широта анализа, поскольку культура рассматривается как проявление самых разнообразных сфер общественной жизни. Думается это наиболее плодотворный и практический подход к пониманию правовой культуры. Согласно ему, правовая культура есть процесс и результат творчества человека в сфере права, который характеризуется созданием и утверждением в жизни правовых ценностей. Это система прогрессивных достижений, накопленных человечеством в сфере правосознания, законности, источников права, юридической практики, что способствует развитию общества и личности.

Данный подход ориентирован, в частности, лишь на суммарную, механическую фиксацию результатов человеческой деятельности, и, характеризуя эти результаты как ценности, такой подход не позволяет сформулировать четкие критерии для определения того, что следует считать ценностями. Таким образом, данная точка зрения, по мнению В. П. Сальникова, не позволяет вычлнить правовые ценности, без которых невозможно понять правовую культуру. Следовательно, играя позитивную роль в процессе развития ценностных представлений о культуре, обозначенный подход необходимо дополнить двумя другими способами анализа данного явления. Один из них - это осознание культуры как процесса творческой деятельности, другой - как специфического способа человеческого труда. Общее – это деятельностная трактовка данного явления, хотя в первом случае культура анализируется через процессы духовного производства, функционирования и совершенствования человека, а сторонники второй интерпретации предлагают общую модель культуры как универсального свойства общественной жизни.

А. В. Малько различает правовую культуру личности и правовую культуру общества¹.

Правовая культура есть исторически развивающаяся мера освоения и использования накопленных правовых ценностей². Она тесно связана с правосознанием, опирается на него. Но она шире правосознания, так как включает в себя не только психологические и идеологические его элементы, но и юридически значимое поведение. Правовая культура личности представляет собой творческую деятельность, соответствующую прогрессивным достижениям общества в правовой сфере, благодаря которой и происходит постоянное правовое обогащение индивида. Правовая культура личности означает правовую образованность человека, включая правосознание, умения и навыки пользоваться правом, подчинение своего поведения требованиям юридических норм.

Высший уровень правовой культуры личности - это правовая активность или активное ее правомерное поведение. Оно проявляется в готовности личности к инициативным сознательным, творческим действиям, как в сфере правового регулирования, так и в сфере обеспечения реализации права, и в законности поведения, в основе чего лежит убеждение в необходимости служению закону как высшей ценности. Активное правомерное поведение предполагает дополнительные затраты сил, средств и времени личности, а иногда и жертвенность с ее стороны.

Не всякого индивида, знающего и понимающего юридические нормы, можно считать правокультурным человеком.

Таковым является лишь тот, у кого знание юридических норм сочетается с потребностью соблюдения их предписаний, кто в своей деятельности неуклонно им следует.

Сложно назвать правокультурным человеком первого заместителя прокурора Башкирии Олега Горбунова, который был задержан 26 октября 2018 года в

¹ Малько А. В. Теория государства и права в вопросах и ответах. - М., 1999. - С. 127-128.

² Чащин А.Н. Теория государства и права: Учебник. – М., Издательство «Дело и Сервис», 2008. – С.331.

Москве, когда он пытался сбежать из страны. Его подозревают в получении взятки в особо крупном размере.

Личностный план анализа культуры тяготеет к аксиологическому подходу (а это первостепенное внимание в сфере идеологии и гуманистики). Само время, наша практика все чаще выдвигают требование подвергнуть каждое экономическое, юридическое, техническое решение, каждую концепцию, каждый проект законодательного акта своего рода гуманистической экспертизе, выявить их глубинный жизненный смысл и направленность. Если они не «работают» на человека, то не имеют права и на существование¹. Правовая культура гуманистична, ибо она создается человеком для его блага. Поэтому не входят в содержание правовой культуры такие «издержки» реальной юридической жизни, как правонарушения, правовой нигилизм, юридические ошибки. Правовая культура включает в себя только позитивные проявления; имеется в виду, что нормативные правовые акты или иные источники права, закрепляющие произвол, противоправное поведение, в правовую культуру не входят.

Личностный план рассмотрения культуры обусловил основные направления российской правовой культурологии, стимулировал исследование проблем правовой культуры личности. Почти все работы, посвященные правовой культуре, затрагивают личностную проблематику. Несмотря на имеющиеся расхождения во взглядах представителей данного направления, их объединяет анализ культуры с позиций исторически активной творческой деятельности человека и его развития как субъекта этой деятельности. Сделанный вывод имеет методологическое значение для понимания правовой культуры личности. Он позволяет выделить два параметра правовой культуры - творческий и личностный, и благодаря этим параметрам устанавливаются критерии вычленения правовой культуры из всего комплекса социальной жизни. Эта концепция подчеркивает фундаментальную роль человека как созидательного начала в развитии цивилизации и прогресса.

Правовая культура общества - это уровень правосознания и правовой активности общества, степень прогрессивности юридических норм и юридической деятельности. Правовая культура общества, являясь условием обеспечения свободы и безопасности личности, прав человека, гарантом его правовой защищенности и гражданской активности «обязует» власть придать правовому статусу человека юридическую значимость - обеспеченность законом и судом².

Правовая культура общества является частью его общей культуры, включает духовные и материальные ценности, относящиеся к правовой действительности, и характеризуется следующими факторами: реальной потребностью в праве; состоянием законности и правопорядка в государстве; степенью развитости в обществе юридической науки и юридического образования.

Рассмотренные нами концепции культуры - понимание ее и как творческого процесса, и как специфического способа человеческой деятельности - связаны с их взаимодополняемостью. Представители этих концепций исследу-

¹ Теория государства и права /Под ред. Н. И. Матузова и А. В. Малько. - М.: Юристъ, 2001. - С. 572.

² Там же. С. 576.

ют хотя и различные, но естественно предполагающие друг друга объекты - культуру личности и культуру всего общества. Такой подход позволяет считать выделение соответственно правовой культуры личности и правовой культуры общества важнейшим методологическим принципом.

По мнению В. П. Сальникова, в основу классификации правовой культуры необходимо положить ее понимание как целостной системы, выявление подсистем которой и создает теоретические предпосылки для выработки общей модели, приближенной к реальным процессам функционирования и развития человека и общества. Правовая культура есть особое социальное явление, которое может быть воспринято как качественное правовое состояние и личности, и общества, подлежащее структурированию по различным основаниям.

Учитывая принципы формирования теории правовой культуры и существующие подходы ученых к исследованию данного явления, можно сделать вывод о необходимости системного использования накопленного в теории правовой культуры материала, чтобы обеспечить всестороннее изучение данной проблемы. Лишь в этом случае обнаружатся все богатство, жизненность и сила высшей абстракции в области правовой культуры, а именно - понимание ее как результата и средства развития такого субъекта права, как человек.

При подходе с позиций повышения роли человека в правовой жизни следует обратить внимание, прежде всего на функционально-содержательный аспект правовой культуры. Правовая культура предстает здесь как разновидность общественной культуры, отражающей определенный уровень правосознания и законности, совершенства законодательства и юридической практики, охватывающей все ценности, созданные людьми в области права. По существу, это совокупность всех позитивных компонентов правовой деятельности в ее реальном функционировании, воплотившая достижения правовой мысли, юридической техники и практики.

Правовая культура немислима без человека и его деятельности, без прогрессивной направленности этой деятельности и передового мышления. Она выступает как социальное явление, имеющее ярко выраженную цель, и охватывает всю совокупность важнейших ценностных компонентов правовой реальности в ее фактическом функционировании и развитии.

Правовая культура личности является компонентом правовой культуры общества и зависимой от нее величиной, отражает степень и характер ее развития, тем самым обеспечивая социализацию личности и правомерную деятельность индивида. Эта деятельность способствует прогрессивному движению общества и его культуры в сфере права, благодаря чему происходит постоянное правовое обогащение как самой личности, так и общества. Она близко примыкает к образованности человека, имеет общие черты и отличительные свойства применительно к правосознанию личности, зависит от правового воспитания.

Таким образом, правовая культура личности - необходимая предпосылка и созидательное начало правового состояния общества, его цель и составная часть, но вместе с тем это степень и характер развития самой личности, которые находят выражение в уровне ее правомерной деятельности.

Обусловленная в определенной степени правовым состоянием общества, она лежит в его основании, образуя целостное ядро.

Правовую культуру личности и общества можно рассматривать как одну из категорий общечеловеческих ценностей, как важнейший результат общегуманистических завоеваний человечества; она становится неотъемлемым компонентом цивилизованного государства.

Существуют и другие научные подходы к изучению и трактовке явления правовой культуры.

В.Н. Кудрявцев и В. П. Казимирчук считают, что правовая культура - это явление идеологического порядка, ориентированное государством и обществом на формирование и развитие политического и правового сознания людей, их ценностно-нормативного комплекса, а тем самым и поведения, и деятельности в правовой сфере. По их мнению, цель правовой культуры - активное вторжение в социальную среду, воздействие на сформировавшиеся установки, направление членов коллективов и социальных групп к пониманию необходимости прогрессивных норм поведения¹.

А.И. Муранов и В. Е. Звягинцев утверждают, что правовая культура как разновидность духовной культуры является способом выражения внутреннего содержания человека в его внешних проявлениях.² В концентрированном виде она должна соединять в себе правовые знания, взгляды и установки личности, а также правовую активность людей, их умение оценивать свои и чужие действия с точки зрения действующих законов, выбирать для достижения поставленных целей только законные средства.

С иных позиций определяет правовую культуру Е. В. Аграновская. По ее мнению, это - система взглядов, оценок, убеждений, установок относительно важности, необходимости, социальной ценности юридических прав и обязанностей, которые формируют позитивное отношение к праву, законности, правопорядку, обеспечивают социально полезное поведение в правовой сфере³.

С точки зрения указанных авторов, правовая культура - это совокупность социально полезных качеств, которые находят свое проявление в повседневной жизни и служебной деятельности, основанных на знании законодательства и внутренней потребности неукоснительного исполнения законов, их правильном понимании и применении.

Попытка содержательного анализа правовой культуры в широком смысле и интегративном аспекте принадлежит В. И. Каминской и А. Р. Ратинову. Они предложили понимать под правовой культурой систему овеществленных и идеальных элементов, относящихся к сфере действия права и к их отражению в сознании и поведении людей⁴. В структуре правовой культуры ими выделяются следующие наиболее крупные элементы:

¹ Кудрявцев В. Н., Казимирчук В. П. Современная социология права. - М., 1995. - С. 119-125.

² См.: Правовая культура офицера. - М., 1991. - С. 13-14.

³ Аграновская Е. В. Правовая культура как фактор укрепления социалистического образа жизни. Автореф. Канд. дис. - М., 1982. - С. 6.

⁴ Каминская В. И., Ратинов А. Р. Правосознание как элемент правовой культуры//Правовая культура и вопросы правового воспитания. - М., 1974. - С. 42-43.

- право как система норм, выражающих возведенную в закон государственную волю;
- правоотношения как система общественных отношений, участники которых обладают взаимными правами и обязанностями;
- правосознание как система духовного отражения всей правовой действительности;
- правовые учреждения, институты как система государственных органов и общественных организаций, обеспечивающих правовой контроль, реализацию права;
- правовое поведение (деятельность) - как правомерное, так и противоправное.

Из анализа данной структуры видно, что помимо права в правовую культуру входят элементы, которые непосредственно к праву не относятся, и в то же время требуют правовой регламентации, например, государственные органы, обеспечивающие реализацию права.

Правовая культура, как справедливо отмечается в юридической литературе, охватывает не только духовную жизнь общества, но и «материальные» приатки права - юридические учреждения, их организацию, отношения, а также роль в обществе права, судебной, нотариальной, арбитражной и иных систем¹. Из этого мы видим, что правовая культура в качестве вида внешней правовой формы отражает связь между правом и тем, что было, есть и существует помимо права в силу своей природы и генезиса (государство, поведение человека, сознание).

Правовая культура функционирует во взаимодействии с другими областями или сферами культуры: политической, нравственной (моральной или этической), эстетической, религиозной культурой и т. п. При этом в специфическом содержании правовой культуры обязательно проявляются черты и особенности, свойственные как господствующей культуре данного общества, так и отдельным ее областям.

Обеспечение максимального взаимного соответствия между всеми элементами правовой культуры - магистральная линия укрепления в обществе законности и правопорядка.

На фоне значимости всех подходов к определению понятия правовой культуры, что наиболее важным представляется все же аксиологический подход к трактовке данного явления. Именно аксиологическое, ценностное видение правовой культуры позволяет более четко отграничить ее от других близких ей и взаимосвязанных с ней категорий. Напрашивается вывод: правовая культура - это система принятых в обществе норм и ценностей, формирующих отношение граждан к праву, закону, государству. Это умения и навыки граждан грамотно решать задачи в правовой сфере, обращаться к нормам права и закона для реализации стоящих перед ними проблем, разрешения конфликтов и споров. Правовая культура является показателем уровня и особенностей правового

¹ Венгеров А. Б. Теория государства и права. Ч. II. Теория права. - Т. 2. - С. 127.

развития как отдельной личности, так и общества в целом.

Правовая культура диктует каждой личности принципы правового поведения, а обществу - систему правовых ценностей и идеалов, обеспечивающих единство и взаимодействие, в связи с чем высокий уровень правовой культуры - один из основных признаков стабильного общества и правового государства.

В период демократических преобразований в России, становления новой российской государственности, правового государства одной из актуальных задач является повышение уровня правовой культуры общества. Именно правовая культура способствует утверждению в обществе принципов законности и правопорядка, созданию нравственной атмосферы, в которой каждый человек защищен от произвола и может свободно реализовать свои творческие способности и идеалы. Правовая культура является гарантом реального верховенства закона (это основной принцип функционирования правового государства), а также фактором, способствующим высокой гражданской активности и ответственности граждан.

Список использованных источников и литературы:

1. Аграновская Е. В. Правовая культура как фактор укрепления социального образа жизни. Автореф. Канд. дис. - М., 1982.
2. Венгеров А. Б. Теория государства и права. Ч. II. Теория права. - Т. 2..
3. Кудрявцев В. Н., Казимирчук В. П. Современная социология права. - М., 1995.
4. Малько А. В. Теория государства и права в вопросах и ответах. - М., 1999.
5. Матузов Н.И. Актуальные проблемы теории права. Саратов, 2003.С.141. См. также Туманов В.А. Правовой нигилизм в историко-идеологическом ракурсе// Государство и право. 2003. № 8.
6. Маторин А. М. «Правовой нигилизм: структура и его черты»//Межвузовская НПК в ГПИ ФСБ РФ «Проблемы и пути формирования правового сознания сотрудников пограничных органов ФСБ России». 20.02.07 г. - ГПИ ФСБ РФ
7. Правовая культура офицера. - М., 1991.
8. Сафонов В.Г. Правовой нигилизм работников государственного аппарата и пути его преодоления Дис... канд.юрид.наук. 12.00.01. – РГБ.2005. С. 124-125.
9. Теория государства и права /Под ред. Н. И. Матузова и А. В. Малько. - М.: Юристь, 2001.
10. Теория государства и права: Учебник/ А. Н. Чащин А.Н. – М., Издательство «Дело и Сервис», 2008.

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные показатели, отражающие экономическое и финансовое состояние предприятия. Главное внимание уделено таким важнейшим показателям, как прибыль и рентабельность.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовый анализ, прибыль, рентабельность, предприятие.

Актуальность темы обусловлена тем, что без анализа экономических и финансовых результатов деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на них, сложно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности организации. Источником для оценки экономической и финансовой деятельности предприятия служит отчетно-аналитическая документация, а инструментом выступает анализ результатов деятельности организации. Информация, полученная в ходе проведения экономического и финансового анализа, позволяет руководству предприятия выявить слабые места в работе предприятия и своевременно среагировать на изменения во внешней среде путем принятия корректирующих мер в условиях конкурентной борьбы. На основе данных, полученных в результате экономического и финансового анализа, менеджерами выбирается стратегия развития, цель и задачи организации. В настоящее время существует множество подходов к определению экономического и финансового анализа. Так, понятие «финансовый анализ» может быть рассмотрено с нескольких сторон. В широком смысле понятие «финансовый анализ» рассматривают такие авторы как В.В. Бочаров², В.В. Ковалев³, О.В. Ефимова⁴. Данные авторы стремятся в своих научных работах отразить понятие «финансовый анализ» с точки зрения всех разделов, которые входят в состав финансового менеджмента. По мнению В.В. Ковалева, финансовый анализ представляет собой анализ, базирующийся на исследовании информации, носящей финансовый характер и позволяющей оценить экономическую эффективность предприятия, и как следствие на основании этого принять обоснованное управленческое решение.⁵ В.В. Бочаров определяет финансовый анализ как взаимосвязь финансового и управленческого анализа.⁶

¹ Матвейкин Илья Игоревич, АНО ВО «Национальный институт бизнеса», студент 4 курса, направление «Экономика».

² Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс. 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2015. С.132.

³ Ковалев В. В. Финансовый менеджмент; теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, 2015. С. 28.

⁴ Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. - М.: Издательство «Омега Л», 2014. С.65.

⁵ Ковалев В. В. Финансовый менеджмент; теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, 2015. С.49.

⁶ Бочаров В. В. Финансовый анализ: краткий курс. 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2015.С.55.

**ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Источник	Сущность финансового анализа деятельности организации
1	2
В.В. Ковалев	Идентификация, систематизация и аналитическая обработка доступных сведений финансового характера для предоставления пользователю рекомендаций – основа для принята управленческих решений.
В.В. Бочаров	Важный составной элемент финансового менеджмента; прерогатива высшего звена управления предприятия, способного принимать решения по формированию и использованию капитала и доходов, влиять на движение денежных потоков.
О.В. Ефимова	Изучение текущего и будущего финансового состояния хозяйствующего субъекта для оценки его финансовой устойчивости и эффективности принимаемых решений; в охвате широкий круг вопросов, выходящих за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности.
А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	Аналитические процедуры и оценки проводятся по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности и регистров бухгалтерского учета, на основе которых готовится отчетность.
Е.Н. Ветрова, Н.Н. Балакирев	Анализ финансовых показателей, которые отражают финансовые результаты деятельности и финансовое состояние организации.
П.П. Табурчак	Глубокое, научно-обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе.
И.А. Бланк	Процесса исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения его эффективного развития.
А.А. Канке, И.П. Кошечая	Исследовательский процесс, главной целью которого является выработка наиболее обоснованных предположений и прогнозов изменения финансовых условий функционирования субъекта хозяйствования.
Л.А. Бернстайн	Процесс, который имеет своей целью оценку текущего и прошлого финансового положения и результатов деятельности предприятия, при этом первоочередной целью является определение оценок и предсказаний относительно будущих условий и деятельности предприятия.
Э. Хелферт	Исследование, и процесс, которые помогают ответить на вопросы, поставленные в процессе управления.

О.В. Ефимова трактует финансовый анализ как процесс прогнозирования и оценки финансового положения предприятия в целях улучшения его финан-

совой устойчивости.¹ Ниже представлено обобщение подходов ученых к определению сущности финансового анализа деятельности предприятия (см. таблица 1).

Опираясь на взгляды экономистов А.Д. Шеремета, Е.В. Негашева², финансовый анализ можно определить как метод оценки взаимосвязанных систем управлений затратами предприятия, которые основываются на информации бухгалтерской отчетности.

Анализируя обоснование финансового анализа с позиции ученых и исследователей, следует отметить, что более полно характеризует данный процесс финансист-аналитик И.А. Бланк³ и западный финансист Л.А. Бернстайн.⁴ Это обуславливается включением в состав определения финансового анализа с позиции данных исследователей, таких неотъемлемых элементов, как процесс анализа, так и последующая оценка результатов и эффективности деятельности предприятия.

Исходя из изложенных определений, финансовым анализом называется процесс изучения отчетно-аналитической документации, ее анализа и оценки основных показателей.

Главной задачей анализа экономических результатов, т.е. экономического анализа является характеристика экономического состояния предприятия, в ходе которой происходит своевременное выявление и устранение недочетов в экономической деятельности, а также поиск путей повышения эффективности деятельности организации.

Среди задач, относящихся к экономическому анализу, можно выделить следующий ряд:

- определение уровня экономического положения предприятия в текущем периоде;
- выявление изменений и их тенденций в экономическом состоянии предприятия;
- определение факторов, негативно влияющих на экономические характеристики предприятия;
- поиск резервов, обеспечивающих повышение уровня экономического состояния предприятия;
- составление прогноза экономических результатов предприятия и их моделирование;
- разработка и внедрение рекомендаций, нацеленных на оптимизацию экономического состояния предприятия.⁵

Для выявления реальной картины хозяйствующего субъекта, результаты

¹ Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. - М.: Издательство «Омега Л», 2014. С.32.

²Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2016. С. 35..

³ Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебник. - СПб.: Питер, 2016. С. 47.

⁴Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация. - М.: Финансы и статистика, 2017. С. 111.

⁵ Смекалов П.В., С.В. Смолянинов, Д.Г. Бадмаева. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебное пособие. - СПб.: Проспект Науки, 2016. С. 37.

которого позволяет принимать грамотные и научно-обоснованные управленческие решения для эффективного управления предприятием, следует придерживаться последовательного алгоритма.

Перейдем к рассмотрению прибыли и рентабельности, как важнейших показателей экономических и финансовых результатов организации

Прибыль – это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Так же это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.¹

Конечная цель деятельности любой коммерческой организации – прибыль, то есть положительная разница между полученными доходами и понесенными расходами. Прибыль – это абсолютный экономический и финансовый показатель.

Как экономическая категория, прибыль характеризует экономический и финансовый результат предпринимательской деятельности и является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Таблица 2

**ВИДЫ ФОРМ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОСНОВНЫМ
КЛАССИФИКАЦИОННЫМ ПРИЗНАКАМ**

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1	2
Источники формирования прибыли, отражаемые в бухгалтерском учете	Прибыль от реализации продукции. Прибыль от прочих операций. Балансовая прибыль.
Метод расчета	Валовая прибыль. Чистая прибыль. Маржинальная прибыль.
Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности. Прибыль от инвестиционной деятельности. Прибыль от финансовой деятельности.
Характер налогообложения прибыли	Налогооблагаемая прибыль. Прибыль, не подлежащая налогообложению.
Характер инфляционной «очистки» прибыли	Прибыль номинальная. Прибыль реальная.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ ст. 247 (ред. от 07.03.2018) //Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340, 2016, № 27 (часть II), ст. 4182.

Временной период формирования прибыли	Прибыль прошлых лет. Прибыль отчетного периода (нераспределенная прибыль). Прибыль планового периода (планируемая прибыль).
Характер использования прибыли	Капитализированная прибыль. Потребленная (распределенная) прибыль.

Так же прибыль является одним из основных экономических и финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организаций. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по их научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей организаций, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

В зависимости от формирования и распределения выделяют несколько видов прибыли (см. таблица 2).

Балансовая прибыль – это общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в его бухгалтерском балансе.

Чистая экономическая прибыль – это прибыль, остающаяся после вычитания всех расходов и налогов из общего дохода организации.

Маржинальная прибыль – это превышение выручки над переменными затратами на производство продукции, которое позволяет возместить постоянные затраты и получить прибыль.

Номинальная прибыль – это чистая прибыль предприятия без учета роста цен на рынке. Индикатор номинальной прибыли показывает количество денежных средств, заработанных компанией. Номинальная прибыль не учитывает инфляцию, риски либо упущенную выгоду.

Реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная на инфляцию. Для определения реальной прибыли номинальная прибыль соотносится с индексом потребительских цен.

Нераспределенная прибыль – это конечный финансовый результат отчетного периода за вычетом налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение договоров. По своему содержанию соответствует чистой прибыли.

Капитализированная прибыль – это прибыль, направленная на увеличение собственного капитала (активов) организации. Она является источником расширенного воспроизводства.

Однако для оценки эффективности работы компании только показателя прибыли недостаточно. Необходимо сопоставлять размер прибыли и размер производственных фондов (основной капитал и оборотные средства), ведь у

компаний с одинаковой прибылью размер производственных фондов может отличаться, и это влияет на эффективность. Это и будет рентабельность.

Рентабельность – доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности¹

Показатели прибыли характеризуют абсолютный эффект хозяйственной деятельности предприятия. А рентабельность определяет относительный размер прибыли, используемый для объективной оценки конечных результатов деятельности предприятия.

Таким образом, не смотря на множество взглядов учёных об определении сущности экономического и финансового анализа, таковым называется процесс изучения отчетно-аналитической документации, её анализа и оценки основных показателей, а также различных коэффициентов, дающих объективное представление об экономическом и финансовом состоянии организации и позволяющим принять эффективное управленческое решение. Было выявлено, что важнейшими показателями экономических финансовых результатов выступают прибыль и рентабельность организации. В свою очередь, прибыль – это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Так же это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Рентабельность – это доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности.

Так же экономический и финансовый анализ имеет множество задач, главной из которых является характеристика экономического и финансового состояния организации, и, помимо этого, при применении анализа используется последовательный алгоритм действий, выполнение которого обеспечивает качественное обоснование результатов производственно-хозяйственной деятельности.

Список использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ ст. 247 (ред. от 07.03.2018) //Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340, 2016, № 27 (часть II), ст. 4182.

2. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация. - М.: Финансы и статистика, 2017.

3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебник. СПб.: Питер, 2016.

4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. - М.: Издательство «Омега Л», 2014.

5. Журавлева Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика - М.: Дашков и К, 2016.

¹ Журавлева Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика. - М.: Дашков и К, 2016. С.154.

6. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент; теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, 2015.

7. Селезнева Н.Н., А.Ф. Ионова. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

8. Смекалов П.В., С.В. Смолянинов, Д.Г. Бадмаева. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебное пособие. - СПб.: Проспект Науки, 2016.

9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2016.

Мироненко Е. М.¹

WORLD SKILLS КАК ИНСТРУМЕНТ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ ВЫПУСКНИКОВ

Аннотация. Рассмотрены требования рынка труда к подготовке конкурентоспособных выпускников высшего учебного заведения. Анализируется проблема оценки степени сформированности у выпускников профессиональных компетенций. Отдельное внимание отведено рассмотрению возможностей международного общественного движения WorldSkills как инструменту независимой оценки профессиональных навыков выпускников.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, выпускник, компетенции выпускников, требования работодателей, профессиональное мастерство, чемпионат WorldSkills, общественное движение WorldSkills, фонд оценочных средств.

Актуальность развития профессиональных навыков выпускников высших учебных заведений под влиянием требований рынка труда постоянно усиливается. Работодатели отмечают несоответствие реальных профессиональных навыков и умений выпускника их требованиям. Согласно данным ВЦИОМ недостаток практических навыков у выпускников российских вузов признает и большая часть молодых специалистов (56%), и абсолютное большинство работодателей (91%). Нехватку теоретической подготовки ощущает только четверть молодых специалистов (25%), в то время как подавляющее большинство представителей этой аудитории считают полученное теоретическое образование достаточным. Каждый второй работодатель (53%) убежден в недостатке теоретических знаний выпускников вузов, а тех, кто придерживается обратного мнения - 43%. [1]

При приеме на работу выпускника ВУЗа работодателю сложно оценить уровень его практических профессиональных умений, оценки в дипломе не являются объективными показателями владения ими. Как правило, оценка в дипломе в большей степени отражает оценку теоретической подготовки выпускника, его старательности, исполнительности.

Таким образом, одной из первостепенных проблем является разрыв меж-

¹ Мироненко Елена Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

ду преимущественно теоретической подготовкой выпускников и требованиями работодателей по развитию их практических навыков.

Внедрение новых федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования, основанных на компетентностном подходе, способствует реализации практико-ориентированной технологии обучения, которая формирует динамическую модель успешного специалиста.

Компетенция является способностью человека на практике реализовывать свою компетентность и представляет собой обобщенный способ действий, обеспечивающих продуктивное выполнение профессиональной деятельности. Компетентностный подход к определению целей обучения в вузе по своей сути является развитием деятельностного подхода. Принцип деятельности определяет специфические условия, вызывающие активность субъекта и через эту активность его развитие.

Для возможности оценки уровня сформированности общих, профессиональных и профессионально-специальных компетенций будущего специалиста в обязательном порядке должны быть одновременно реализованы личностно-ориентированный и практико-ориентированный принципы. Оценочные средства должны являться инструментом доказательства сформированности компетенций.

Выделяется несколько видов доказательств:

– прямое доказательство – преподаватель (экзаменатор) может его услышать или увидеть: наблюдать деятельность; оценить качество продукта; получить ответ на вопросы;

– косвенное доказательство – экспертная оценка в смоделированной ситуации. [2]

На сегодняшний день основным инструментом оценки компетенции являются традиционные формы контроля: собеседование, тест, контрольная работа, реферат, отчет, зачет, экзамен, выпускная квалификационная работа. Однако эти формы не могут в полной мере выявить степень сформированности компетенции, поэтому необходимо использовать и инновационные формы контроля, основанные на принятии решений в проблемных ситуациях, практических испытаниях, ситуациях из будущей профессиональной деятельности.

В настоящее время в России активно развивается международное общественное движение WorldSkills, главной целью которого является разработка программ для обучения и адаптация профессий под актуальные запросы работодателей.

Конкурсные соревнования WorldSkills проводятся по широкому спектру востребованных специальностей и профессий, которые позволяют провести независимую объективную оценку профессиональной подготовки выпускника, практический экзамен намного точнее отражает истинный уровень компетентности молодого специалиста, чем сдача теории.

Россия присоединилась к международному общественному движению WorldSkills International (WSI) в 2012 году. За шесть лет были проведены порядка 500 региональных, корпоративных, вузовских и национальных чемпионатов. Первоначально в движении участвовали только представители колледжей

и средних профессиональных учреждений, а в 2017 году в России прошли первые межвузовские чемпионаты.

Под эгидой WorldSkills проводятся региональные, национальные и мировые чемпионаты, континентальные первенства. Участники совершенствуют свои навыки, соревнуясь по шести блокам профессий: строительной отрасли, информационных и коммуникационных технологий, творчества и дизайна, промышленного производства, сферы услуг и обслуживания гражданского транспорта.

В основе соревнований WorldSkills лежит экспертная оценка. В соревнованиях WorldSkills применяются основные инструменты оценки: схема оценки, тестовый проект и информационная система конкурса (ИСК).

Оценка соревнований WorldSkills делится на два типа: измерение и решение. Они известны под названиями объективные и субъективные, соответственно. В данных типах оценивания используются четкие критерии для гарантии качества. В схеме оценки соблюдаются весовые коэффициенты, указанные в пределах технических нормативов.

В настоящее время WorldSkills Russia проводит всероссийские чемпионаты профессионального мастерства по пяти направлениям:

- конкурсы профессионального мастерства между студентами колледжей и техникумов в возрасте до 22 лет (с 2017 года появилась отдельная возрастная линейка – юниоры WorldSkills, 16 и младше лет).

- корпоративные чемпионаты, которые проводятся на производственных площадках крупнейших российских компаний. В них принимают участие молодые рабочие в возрасте от 16 до 28 лет. Победители представляют свою корпорацию на ежегодном финале WorldSkills Hi-Tech.

- чемпионат в сфере высокотехнологичных профессий IT-сектора – DigitalSkills. Участники – студенты профильных вузов и колледжей, а также специалисты крупнейших компаний, включая «Лабораторию Касперского», «Кибер Россию», «Ростелеком» и «Фирму «1С». Возрастное ограничение – до 28 лет.

- agroSkills – отраслевой чемпионат профессионального мастерства среди сотрудников компаний из сектора сельского хозяйства (возраст 18-28 лет). Соорганизатор – Министерство сельского хозяйства РФ. Проводится по трем компетенциям: «агрономия», «ветеринария», «эксплуатация сельскохозяйственных машин».

- межвузовский чемпионат по стандартам WorldSkills – конкурс профессионального мастерства между студентами высших учебных заведений. Победители вузовских чемпионатов встречаются в национальном финале.

Цель проведения Межвузовского чемпионата WorldSkills: привлечение студентов образовательных организаций высшего образования к участию в национальных чемпионатах по профессиональному мастерству по стандартам WorldSkills.

Среди задач проведения Межвузовского чемпионата выделяются:

- повышение уровня практической ориентированности программ профессионального образования за счет внедрения инструментов независимой и объективной оценки профессиональных компетенций и их внедрения в образовательную практику;
- рост востребованности профессионального образования, ориентированного на реальные запросы работодателей;
- формирование реалистичной самооценки участниками уровня готовности к профессиональной деятельности;
- широкое освещение ценностей профессионального мастерства в средствах массовой информации.[3]

Очень важным является включение в процесс проведения мероприятий WorldSkills и оценивания конкурсных заданий представителей работодателей. Работы экзаменуемых оценивают независимые эксперты от отраслевых предприятий, которые знакомы с реальными требованиями на производстве или в офисе.

Внедрение стандартов WorldSkills в образовательный процесс, решает сразу несколько проблем: объективность оценки, её адекватность и разрыв между требованиями работодателей и навыками выпускников.

Учебные заведения совершенствуют систему подготовки, студенты отрабатывают навыки для реального, а не абстрактного сектора экономики, а предприятия получают доступ к базе квалифицированных кадров, которые отвечают всем установленным стандартам.

Причём компетенции подтверждаются не дипломом с оценками по предметам, а Skills-паспортом с перечислением конкретных навыков. В нём обозначены модули, которые выполнил студент. Результаты участника отражаются в графике, в котором также указаны минимальные и максимальные допустимые, что позволяет работодателю оценить профессиональную подготовку выпускника.

Таким образом, выпускники проходят через единственную действующую в России независимую оценку практических навыков. По итогам испытания, студенты получают Skills-паспорта, а работодатели – чётко структурированную информацию о профессиональном уровне молодых специалистов.

Внедрению в образовательный процесс стандартов WorldSkills препятствует ряд факторов:

- большинство педагогов высшего профессионального образования не знакомы с содержанием и структурой международного движения WorldSkills, соответственно, не знакомы со структурой заданий и системой их оценивания;
- неразвитость межпредметных связей, подготовка специалистов по стандартам WorldSkills предполагает слаженную работу всего педагогического коллектива, а не одного преподавателя;
- нет программ подготовки молодых специалистов по стандартам WorldSkills;
- у ряда студентов низкая профессиональная мотивация.

Таким образом, для эффективного внедрения стандартов WorldSkills в

образовательный процесс высших учебных заведений необходимо: внедрять стандарты WorldSkills в учебные программы, проводить демонстрационные экзамены, разрабатывать новые компетенции, создавать на своей базе тренировочные площадки и специализированные центры компетенций.

Список использованных источников и литературы:

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения. URL://wciom.ru
2. Ежова О.Н., Улендеева Н.И. Проблема оценки качества подготовки выпускников специализированных вузов//Самарский научный вестник. 2016. № 3 (16). С.164.
3. Официальный сайт WorldSkills. URL://worldskills.ru.

Миронова Н.Н.¹

Миронов С.В.²

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются различные подходы к классификации затрат на предприятии. Представлена своя версия классификации затрат для целей управления.

Ключевые слова: классификация затрат, система управления затратами на предприятии, управленческий учет.

Анализ работы предприятий за годы реформ позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на понимание важности управления затратами для повышения эффективности использования экономических ресурсов, у отечественного менеджмента еще не сложилось четкого понимания процедуры стратегического управления затратами и его места в системе управления. Стратегическое управление затратами осуществляется в большинстве случаев интуитивно и далеко не всегда увязывается с целями и задачами долгосрочного развития предприятия [5].

Для эффективной организации управленческого учета необходимо применять экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам. Это поможет не только лучше планировать и учитывать затраты, но и точнее их анализировать, а также выявлять определенные соотношения между отдельными видами затрат и исчислять степень их влияния на уровень себестоимости и рентабельности производства.

По экономическому содержанию затраты классифицируют по статьям калькуляции и экономическим элементам. Экономическим элементом принято называть первичный однородный вид затрат на производство и реализацию

¹ Миронова Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Миронов Сергей Васильевич, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

продукции, который на уровне предприятия невозможно разложить на составные части.

Поэлементная группировка затрат показывает, сколько произведено тех или иных видов затрат в целом по предприятию за определенный период времени независимо от того, где они возникли и на производство какой конкретной услуги они использованы.

Группировка затрат по экономическим элементам дает возможность устанавливать потребность в основных и оборотных фондах, определении фонда оплаты труда и т.д.

Группировка затрат по калькуляционным статьям позволяет определять назначение расходов и их роль, организовывать контроль над расходами, выявлять качественные показатели хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений, устанавливать, по каким направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат в компании, составляется плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных бизнес-процессов.

Важное значение в выборе системы учета и калькулирования имеет группировка затрат по отношению к объему производства и бизнес-процессу.

По данному признаку затраты подразделяются на постоянные и переменные. Разделение затрат на постоянные и переменные имеет большое значение для планирования, учета и анализа себестоимости продукции. Кроме того, данную группировку затрат можно использовать при анализе и прогнозировании безубыточности производства и, в конечном счете, при выборе экономической политики предприятия.

По способу включения в себестоимость продукции затраты предприятия подразделяются на прямые и косвенные. Деление затрат на прямые и косвенные имеет условный характер. В комплексных производствах, в которых из одних и тех же видов сырья и материалов изготавливаются несколько видов изделий, основные затраты являются косвенными. Расширение удельного веса прямых затрат способствует более точному определению себестоимости продукции.

По роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению затраты предприятия подразделяются на основные и накладные.

Разделение затрат на основные и накладные основано на том, что в себестоимость продукции должны включаться только производственные затраты. Они формируют производственную себестоимость услуги.

В управленческом учете целью любой классификации затрат является оказание помощи руководителю в принятии правильных, обоснованных решений, поскольку менеджер, принимая решения, должен знать, какие затраты и выгоды они за собой повлекут. Поэтому суть процесса классификации затрат – это выделить ту часть затрат, на которые может повлиять руководитель. [2].

Практика организации управленческого учета в экономически развитых странах предусматривает разные варианты классификации затрат в зависимости от целевой установки, направлений учета затрат. Потребители внутренней

информации определяют такое направление учета, какое им требуется для обеспечения информацией по исследуемой проблеме [3].

В этой связи заслуживает внимания классификация затрат, предложенная К. Друри. По его мнению, прежде всего, в учете накапливается информация о трех категориях затрат: расходы на материалы, рабочую силу и накладные расходы. Затем обобщенные затраты распределяются по направлениям учета:

1) для калькулирования и оценки себестоимости произведенной продукции;

2) для планирования и принятия управленческих решений и 3) для осуществления процесса контроля и регулирования. Кроме того, в каждом из перечисленных выше трех направлений, в свою очередь, происходит дальнейшая детализация затрат в зависимости от целей управления [1].

Нисколько не умаляя достоинства предложенной классификации затрат, считаем, что сужение возможностей управленческого учета рамками только этих направлений не совсем отвечает требованиям нынешнего времени. Как известно, управленческий учет призван достигать намеченной цели через свои функции. У каждой функции имеется свое назначение, цель, задачи, а также методы, приемы и способы их достижения. В связи с этим предлагаем расширить направления классификации затрат, подчинив их возможностям каждой функции управленческого учета. При этом необходимо иметь в виду, что один и тот же классификационный признак в разных направлениях может дать разный результат и наоборот.

Обобщенно классификацию затрат предприятия применительно для управленческого учета можно представить в следующем виде (таблица. 1).

Таблица 1.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ*

Классификационные признаки с учетом функций управления	Виды затрат
1. Процесс принятия управленческих решений	Явные и альтернативные; релевантные и нерелевантные; эффективные и неэффективные
2. Процесс прогнозирования	Краткосрочные и долгосрочные
3. Процесс планирования	Планируемые и непланируемые
4. Процесс нормирования	Стандарты, нормы и нормативы, и отклонение от них
5. Процесс организации	По местам и сферам возникновения; функциям деятельности и центрам ответственности

6. Процесс учета	Одноэлементные и комплексные; по статьям калькуляции и экономическим элементам; постоянные и переменные; основные и накладные; прямые и косвенные; текущие и единовременные
7. Процесс контроля	Контролируемые и неконтролируемые
8. Процесс регулирования	Регулируемые и нерегулируемые
9. Процесс стимулирования	Обязательные и поощрительные
10. Процесс анализа	Фактические; прогнозные, плановые; сметные; стандартные; общие и структурные; полные и частичные

*Разработано авторами

Важным моментом в управленческой деятельности является процесс принятия решений, в ходе которого определяются тактика и стратегия развития предприятия. В этих целях затраты предприятия, как подразделяются на явные и альтернативные, релевантные и нерелевантные, эффективные и неэффективные.

Для принятия управленческих решений важное значение имеет их подразделение на явные и неявные (альтернативные).

В зависимости от специфики принимаемых решений затраты подразделяются на релевантные и нерелевантные. Релевантными (т.е. существенными, значительными) затратами можно считать только те затраты, которые зависят от рассматриваемого управленческого решения. В частности, затраты прошлых периодов не могут быть релевантными, поскольку повлиять на них уже нельзя. В то же время, вмененные затраты (упущенная выгода) релевантны для принятия управленческих решений.

На результаты принимаемых решений существенное влияние может оказать деление затрат на эффективные и неэффективные.

Любое предприятие, стремящееся максимизировать свою прибыль, должно так организовать свое производство, чтобы затраты на единицу выпускаемой продукции были минимальны. Значит, и принимаемые решения должны ориентироваться на задачу минимизации затрат.

Принятые управленческие решения не могут быть осуществлены, если они не будут иметь непосредственной связи с процессом планирования, в ходе которого предполагаемые затраты, связанные с выполнением производственной и коммерческой деятельности, рассматриваются с точки зрения возможностей их охвата планом. В этих целях затраты предприятия подразделяются на планируемые и не планируемые.

В управленческом учете важное значение имеет классификация затрат в зависимости от их отношения к действующим на предприятии нормам, нормативам, лимитам и стандартам. Такое деление затрат лежит в основе

нормативного учета и является важнейшим средством текущего оперативного контроля за уровнем издержек производства.

Процесс управления предприятием невозможен без четкой его организации. Она составляет основу повседневной управленческой деятельности и без нее обычно не работают ни планы, ни программы. В процессе организации формируются структуры управления, места и сферы возникновения затрат, а также ответственные за их осуществление и поведение лица. [4].

По местам возникновения затраты группируются и учитываются в разрезе производств, участков, отделов, бригад и других структурных подразделений предприятия, т.е. по центрам ответственности. Такая группировка затрат позволяет организовать внутренний хозрасчет и определить производственную себестоимость продукции. Учет по центрам ответственности "привязывает" учет затрат к организационной структуре предприятия. Данная группировка затрат напрямую зависит от действующей организационной структуры.

Важное значение в управленческом учете имеет группировка затрат в зависимости от времени их возникновения и отнесения на себестоимость продукции. По данному признаку затраты подразделяются на текущие, будущего отчетного периода и предстоящие.

Также в управлении затратами важную роль играет система контроля, которая обеспечивает полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства. Для обеспечения системы контроля за затратами их группируют на контролируемые и неконтролируемые.

При построении системы контроля затрат необходимо определить:

- систему подконтрольных показателей, состав и уровень их детализации;
- роки представления отчетности;
- распределение ответственности за полноту, своевременность и достоверность информации, содержащейся в отчетах по затратам, то есть "привязать" систему контроля к центрам ответственности на предприятии.

Для того, чтобы система контроля затрат на предприятии была эффективной, необходимо вначале выделить центры ответственности, где формируются затраты, классифицировать затраты, а затем воспользоваться системой управленческого учета затрат. В результате руководитель предприятия получит возможность своевременно выделять "узкие места" в планировании, формировании затрат и принимать соответствующие управленческие решения.

Процесс управления затратами на предприятии включает в себя и процесс регулирования их уровня. Для этих целей затраты подразделяются на регулируемые и нерегулируемые.

По степени регулируемости затраты подразделяются на полностью, частично и слабо регулируемые.

Полностью регулируемые затраты возникают, прежде всего, в сферах производства и распределения. Это затраты, зарегистрированные по центрам

ответственности и величина их зависит от степени регулирования со стороны менеджера. Частично регулируемые затраты имеют место главным образом в НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах), маркетинге и обслуживании клиентов. Слабо регулируемые (заданные) затраты возникают во всех функциональных областях.

Степень регулируемости затрат зависит от специфики конкретного предприятия: применяемой технологии; организационной структуры; корпоративной культуры и других факторов. Поэтому универсальной методики классификации затрат по степени регулируемости не существует — ее можно разработать только применительно к конкретному предприятию. Степень регулируемости затрат будет различаться в зависимости от следующих условий:

- длительности периода времени (при длительном периоде появляется возможность воздействовать на те затраты, которые в коротком периоде считаются заданными);

- полномочий лица, принимающего решение (затраты, которые являются заданными на уровне начальника цеха, могут оказаться регулируемыми на уровне директора предприятия).

Деление затрат на регулируемые и нерегулируемые необходимо предусмотреть в отчетах об исполнении сметы по центрам ответственности. Это позволит выделить сферу ответственности каждого менеджера и оценить его работу в части контроля за затратами подразделения предприятия.

Список использованных источников и литературы:

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. - М.: Аудит, ЮНИТИ. 1997.

2. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Решетов К.Ю. Экономико-математическое моделирование процессов разработки и принятия управленческих решений на предприятиях и в предпринимательских структурах // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2(55). – С. 924–930.

3. Миронова Н.Н., Миронов С.В. Контроллинг как инструмент антикризисного управления. Вестник национального института бизнеса. № 32 М.:НИБ, 2017

4. Миронов С.В., Логанцова Н.В. Организация управления через центры финансовой ответственности. Вестник национального института бизнеса. № 28. М.:НИБ, 2016.

5. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 3(23). – С. 95–102.

ТЕХНОЛОГИЯ ИТАМ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ МЕРА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: в статье проводится анализ существующих рисков в сфере ИТ, их классификация с точки зрения силы воздействия на деятельность хозяйствующего субъекта, а также рассматривается механизм ИТАМ как средство минимизации последствий от негативных событий и оптимизации всей деятельности данной сферы.

Ключевые слова: риск; информационные технологии; активы; управление.

Еще совсем недавно риски в сфере ИТ представляли узкую группу операционных рисков, включая в себя в основном оценку влияния на производственный процесс отказов систем. Сегодня информационные системы пронизывают большую часть процессов в любом бизнесе, поэтому эксперты отмечают некорректность рассмотрения ИТ-рисков в составе любой другой группы угроз. Их влияние на деятельность современного бизнеса настолько велико, что требует разработки персональных методов оценки и минимизации.

Прежде чем говорить о стратегиях управления рисками, необходимо более детально определить природу рассматриваемых событий.

Все риски, которые характерны для сферы информационных технологий, можно классифицировать по следующим категориям[1]:

- **Технология**

К данной категории относится ненадежное, неработающее оборудование, а также программное обеспечение, не отвечающее параметрам бизнеса. Примером реализации риска может стать отказ маршрутизатора, сервера баз данных.

- **Безопасность**

Утрата, кража, повреждение оборудования или данных, несанкционированный доступ и их использование – все это будет относиться к обозначенной категории риска.

- **Политика и право**

Под данной категорией понимаются события, произошедшие из-за отсутствия процедур и политик. Например, ущерб здоровью из-за несоблюдения техники безопасности (ее отсутствия).

- **Персонал**

Влияние персонала велико в любой сфере бизнеса, в том числе и ИТ. Риски данной категории включают в себя человеческие ошибки (Ошибки обновления базы данных SQL-сервера), увольнение ключевых сотрудников и тд.

¹ Музалёв Сергей Владимирович, доцент кафедры «Экономических финансовых дисциплин» АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

² Храпова Анна Владимировна, факультет «Экономики и управления» АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

- Инфраструктура

Последняя категория объединяет такие рисковые события, как отключение внешних услуг (электроэнергии, телефона, интернета), отказ ключевых вендоров.

Далее необходимо выработать систему, с помощью которой можно будет оперативно дать оценку риска, а, следовательно, и степень его приоритетности перед другими событиями.

Мною предлагается следующая классификация рисков (таблица 1).

Таблица 1

ОЦЕНКА РИСКОВ

Вероятность возникновения	Проявление в процессе деятельности
Высокая	Возникает раз в месяц и чаще
Средняя	Возникает несколько раз в год (не чаще раза в месяц)
Низкая	Возникает раз в год и реже
Степень воздействия на бизнес	
Высокая	Основные бизнес-процессы останавливаются более чем на день
Средняя	Основные бизнес-процессы останавливаются на срок от 1 до 24 часов
Низкая	Основные бизнес-процессы останавливаются менее чем на час

Источник: составлено автором

Становится очевидно, что риски, относящиеся к сфере информационных технологий, могут проявляться во всех отраслях деятельности компании и оказывать сильнейшее воздействие на результаты производственного цикла[2].

В связи с этим, остро встает вопрос о таком инструменте, который бы позволил управлять одновременно всеми категориями ИТ-рисков, тем самым минимизируя затраты предприятия. Большинство ИТ-рисков своим источником имеют так называемые ИТ-активы – материальные (ПК, ноутбуки, серверы, телефоны, принтеры, факсы и т.п) и нематериальные (программное обеспечение с документами, подтверждающими его легальность, и процессами, обеспечивающими жизненный цикл любого подобного решения внутри компании). На мой взгляд, благодаря контролю за эффективностью, надежностью и жизненным циклом подобных активов, станет возможным максимально грамотное управление рисками. Именно для этой цели и внедряется технология ИТАМ (IT Asset Management).

ИТАМ (IT Asset Management) – это комплексные решения для физического учета, финансового контроля и следования контрактным обязательствам на

протяжении всего жизненного цикла активов: от их приобретения и перераспределения до удаления.

Финансовый контроль с точки зрения данной технологии включает в себя сферу закупок, выставление и прием счетов, контроль затрат, формирование бюджета. Физический учет – мониторинг использования, инвентаризация, вывод из эксплуатации/повторное использование, отслеживание лицензий. Контрактный учет – соответствие лицензиям, управление поставщиками, обслуживание контрактов.

Основные задачи, которые позволяет решить ИТАМ:

- Повышение эффективности учета активов (минимизируется риск эксплуатации некачественного оборудования и его выхода из строя);
- Отражение полной картины владения ИТ-активами (риск неэффективного использования);
- Повышение производительности и увеличение жизненного цикла актива (минимизация затрат);
- Увеличение показателей доступности;
- Обеспечение соответствия требованиям и ограничениям каждого актива;
- Экономия ресурсов за счет совершенствования процессов поддержки принятия решения.

Эффективность внедрения технологии ИТАМ подтверждается результатами исследований таких аналитических компаний, как Gartner, IDC, Faulkner Information Services, FORRESTER: систематическое управление жизненным циклом ИТ-активов сократит стоимость каждого актива на 30% в течении первого года и на 5-10% каждого следующего; информация, предоставляемая ИТАМ, снижает временные затраты службы технической поддержки на 5-10%; у 70% организаций присутствует 30%-ое несоответствие между фактическим количеством ПО и учетным количеством; средний ROI (индекс возврата инвестиций) при внедрении ИТАМ составляет 131% ежегодно[3].

Таким образом, рассмотренная технология является исключительно эффективной не только с точки зрения оптимизации деятельности в сфере информационных технологий, но и с позиции управления рисками как превентивно, так и в рамках минимизации последствий от реализации рискового события.

Список использованных источников и литературы:

1. Смарт Сорсинг, Сообщество руководителей ИТ-компаний, ИТ-подразделений и сервисных центров [Электронный ресурс]. URL: http://smartsourcing.ru/blogs/upravlenie_it-aktivami/1311 (дата обращения: 30.08.2018)
2. Мукошеев А. Четыре вопроса управления ИТ-активами [Электронный ресурс] // Intelligent Enterprise, 2014. URL: <https://www.iemag.ru/analytics/detail.php?ID=32220> (дата обращения: 30.08.2018)

3. Что такое технология ITAM, для чего и с чем ее едят [Электронный ресурс] // Портал IT-специалистов Хабрахабр. URL: <https://habrahabr.ru/company/softline/blog/203956/> (дата обращения: 30.08.2018)

Музалёв С. В.

Храпова А. В.

ПРИБЫЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье проводится анализ существующих подходов к определению понятия «экономическая безопасность». Определена роль прибыли хозяйствующего субъекта в системе обеспечения экономической безопасности, а также рассмотрены подходы к ведению бухгалтерского учета прибыли с точки зрения риск-ориентированного подхода.

Ключевые слова: экономическая безопасность; прибыль; бухгалтерский учет; риск; хозяйствующий субъект.

Рассмотрение проблем экономической безопасности актуализируется в связи с ростом конкуренции и рисковым характером деятельности предпринимателей. При этом показатель прибыли выступает суммирующим показателем эффективности деятельности и ключевым элементом стоимостных инструментов управления, а, следовательно, представляет один из важных факторов экономической защищенности предприятия.

В таких условиях экономическая безопасность - это состояние развития хозяйствующего субъекта, характеризующееся стабильностью, результативностью деятельности и стойкостью развития. В современных условиях хозяйствования одним из самых главных свойств экономической безопасности должна стать устойчивость и к рискам хозяйственной деятельности, и к их последствиям. Следовательно, экономическая безопасность предприятия в условиях неопределенности внешней среды может иметь место лишь тогда, когда влияние этой неопределенности и связанных с ней рисков на хозяйственную деятельность стремится к минимуму, так как предприятие обладает достаточными собственными резервами для дальнейшего развития. Из всего этого следует, что, управление прибылью одновременно с защитой информации является приоритетными мероприятиями, которые направлены на обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Это говорит о том, что система управления в целом, включая система управления прибылью, в современных условиях должна быть, построена таким образом, чтобы каждый этап управления предусматривал управление рисками прибыли.

К проблеме экономической безопасности на микро- и макроуровнях обращались деятели российской науки, как Л. И. Абалкин, В. А. Богомолов, И. А. Белоусова, И. А. Бланк, В. М. Гейца, Я. Д. Жалило, С. З. Мошенский, В. И. Мунтиян, С. Ф. Покропивный, В. К. Сенчагов, Г. Н. Тарасюк, В. И. Ярочкин и др.

В работах данных авторов рассмотрены проблемные вопросы обеспечения в современных условиях функционирования предприятий комплексных механизмов и методов регулирования экономической безопасности хозяйствующих субъектов и стран в целом.

Проведенный анализ подходов перечисленных выше авторов позволил установить, что исследований, направленных на обоснование прибыли как фактора, имеющего влияние на экономическую безопасность предприятия, не проводилось, что обуславливает актуальность выбранного направления исследования.

Экономическая безопасность – это сложное и многофакторное общественное явление, характеризующееся содержательными признаками и формами проявления на всех уровнях: от глобального до уровня отдельного человека. При всей важности и многоаспектности данного явления, все еще не сформулировано четкого определения понятия «экономическая безопасность».

Исследование оценок и мнений ученых и экспертов по поводу сущности и природы экономической безопасности позволило определить основные подходы к ее характеристике. Результаты исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1

**ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»**

Группа авторов	Определение экономической безопасности	Автор
1	Защищенность объекта от внутренних и внешних угроз; способность экономики поддерживать стабильность, обеспечивать независимость, устойчивость и эффективное удовлетворение общественных потребностей на международном и межнациональном уровнях	Л. И. Абалкин, А. М. Асалиев, С. В. Бороздин, Л. А. Брагин, В. С. Балабанов и Е. Н. Борисенко, О. М. Бандурка и др., А. Гребляускас [16], Б. Губский, Г. Дарнопых [3], Я. Жалило [4], Н. Капустин., В. Мунтиян, В. Паньков, Г. А. Пастернак-Таранушенко, В. Рубанов, Р. Симасиус и Р. Вилписускас, Г. Н. Тарасюк [11]
2	Такая деятельность институтов, которая разрешает защищать их жизненно важные интересы	А. И. Архипов и Р. А. Белосусов [13], В. И. Лисов [9]

3	Подход к определению экономической безопасности через важность в производстве максимально возможного количества ресурсов	А. И. Илларионов [5]. И. П. Плетникова, В. Л. Тамбовцев [10]
4	Рассмотрение экономической безопасности и на микроуровне, и на макро.	С. О. Арефьев [1], В. А. Богомолов [15], И. Н. Карпунь, А. В. Козаченко, В. П. Пономарев и А. Н. Ляшенко [7], А. А. Мелихов [8], Р. С. Папехин, С. Ф. Покропивный [12], В. К. Сенчагов [14]

Источник: Боримская, Е.П., Панченко, И.А. Роль прибыли в обеспечении экономической безопасности предприятия: направления усовершенствования бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2013. №35. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-pribyli-v-obespechenii-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya-napravleniya-usovershenstvovaniya-buhgalterskogo-ucheta-dlya> (дата обращения: 10.09.2018).

Основой для успешного построения и организации системы безопасности на предприятии должна стать методологическая база научной теории безопасности. Для этого необходимым является определение целей системы безопасности и разработка коммуникативных каналов, через которые будет осуществляться связь ее составных элементов, основные из которых представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные элементы системы безопасности предприятия
Источник: составлено автором

На наш взгляд, ведущим элементом является финансовая безопасность, так как в условиях рынка именно финансы являются «двигателем» развития, а самым главным результирующим показателем доходности является прибыль предприятия. А следовательно, прибыль, получаемая в результате взаимодействия с субъектами внешней среды, представляет собой один из основных критериев экономической безопасности хозяйствующего субъекта. В случае отсутствия прибыли нельзя говорить, что предприятие находится на должном уровне экономической защищенности, поскольку наличие прибыли дает возможность к возмещению текущих затрат, своевременному осуществлению расчетов с бюджетом и контрагентами, обеспечению предприятия высококвалифицированными кадрами, повышению интеллектуального потенциала персонала, способствованию повышению уровня социальной ответственности, что позволит обеспечить нормальный или даже расширенный процесс воспроизводства.

Важными задачами системы управления предприятием также выступают своевременное формирование и проведение достоверной оценки резервов увеличения прибыли в системе бухгалтерского учета за счет разных видов деятельности и операций, а так же за счет оптимизации постоянных и переменных затрат, обоснования учетной политики компании. Вышеизложенный механизм, будучи основой эффективной системы максимизации прибыли, позволит снизить риски деятельности и определить основные направления для усиления основных позиций благодаря повышению эффективности формирования, распределения и использования прибыли. Это, таким образом, поможет обеспечить высокие индикативные показатели экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Организация страховых фондов за счет прибыли позволит минимизировать угрозы банкротства и экономические риски.

А. А. Мелихов полагал, что способность создавать прибыль необходимо рассматривать не столько с точки зрения получения моментальной выгоды, сколько с целью обеспечения высокого потенциала развития и укрепления производственной мощности предприятия [13, с. 318].

В результате мы делаем вывод, что прибыль в абсолютной величине, равно как и в соотношении с затраченными средствами, могут быть рассмотрены «в качестве предпосылки для заключения об экономической безопасности предприятия» [7]. По мнению О. В. Арефьевой и Т. Б. Кузенко, «прибыль и безопасность – взаимозависимы» [1].

Не вызывает сомнения, что получение прибыли является главной целью деятельности любой организации. Прибыль показывает отношения как в сфере внутреннего механизма предприятия (распределение, обмен, потребление), так и отношения с внешней средой. Прибыль - это источник стабильности и развития, который способствует приросту капитала, активов, росту рыночной стоимости компании, расширенному производству и т. д.

Принимая во внимание наиболее вероятные варианты развития событий в процессе реализации рискованных операций для обеспечения экономиче-

ской безопасности, обретает смысл выделить виды прибыли для целей учета в зависимости от успеха рискованной ситуации. После исследования вариантов развития событий были выделены следующие виды прибыли:

1) нормальная прибыль, то есть прибыль на уровне плановых показателей;

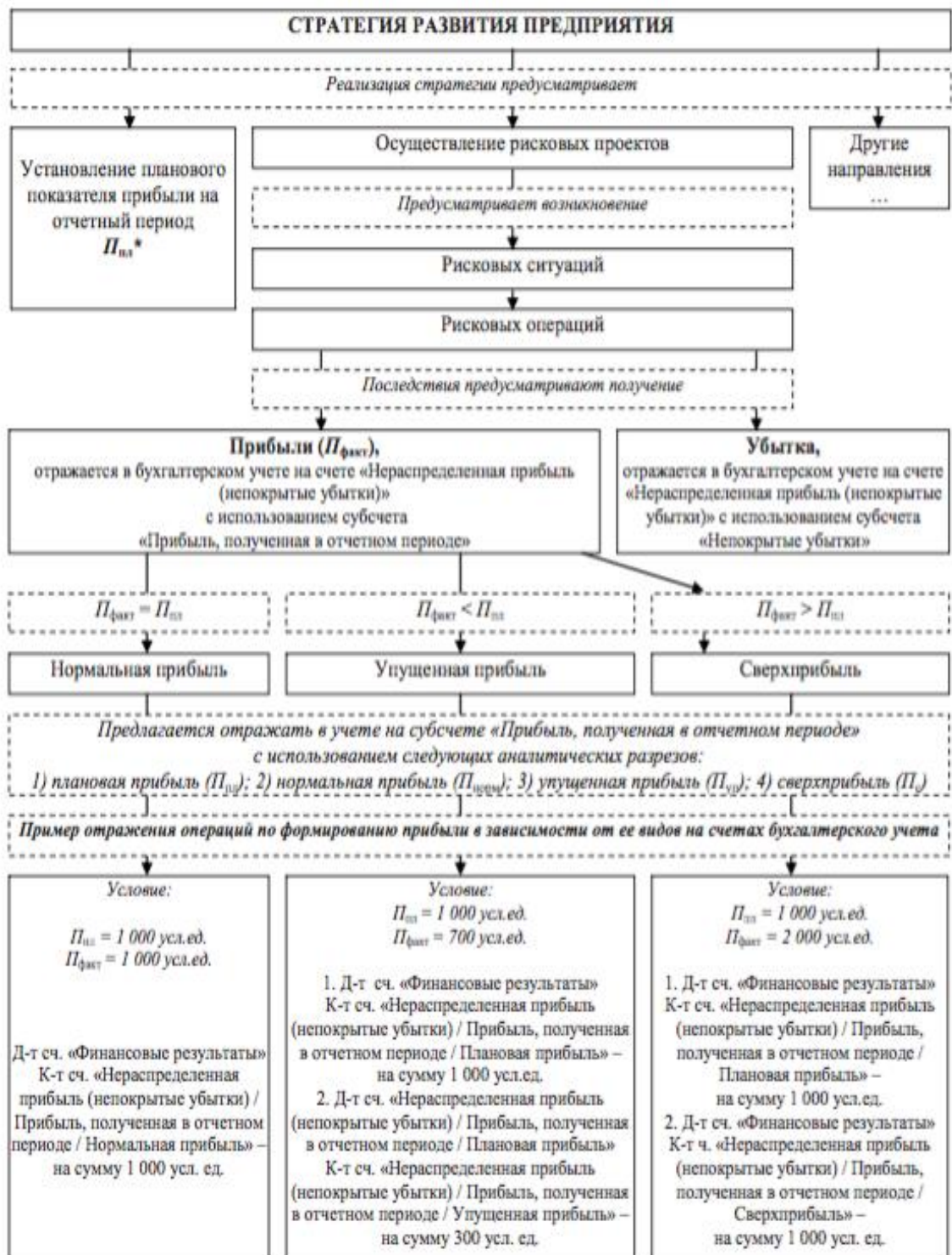
2) упущенная прибыль – размер недополученной в результате неудачного управления негативными последствиями риска прибыли. Полученная прибыль находится на уровне ниже планового показателя;

3) сверхприбыль – прибыль, полученная в следствии успешной реализации операций с высоким уровнем риска благодаря расчету всех возможных негативных факторов. Сверхприбыль рассматривается как вознаграждение за осуществление инновационной деятельности, так как именно инновации содержат в себе самую большую степень риска.

Именно сверхприбыль, представляя часть чистой прибыли, генерированной в результате грамотной реализации рискованных операций или проектов и профессиональных действий управленческого персонала, мы предлагаем использовать для целей материального поощрения сотрудников, принимавших участие в ее создании. Из оставшейся части сверхприбыли должен быть создан рискованный резерв, предназначенный для минимизации нежелательных последствий риска и погашения упущенной прибыли.

В данных условиях целесообразным является ведение отдельного аналитического учета по каждому виду прибыли, осуществляемый для формирования информации о генерированной прибыли в результате реализации рискованных проектов и операций, присущих им. (рисунок 2).

Данная схема не является обязательной к применению, однако ее анализ на предмет эффективности может принести собственнику хозяйствующего субъекта дополнительный доход. Более подробно предложенный подход будет рассмотрен ниже.



*На предприятии может быть использовано как плановое значение показателя прибыли отчетного периода, так и установленная предприятием норма прибыли или среднеотраслевая норма прибыли

Рисунок 2. Порядок формирования и отражения в бухгалтерском учете прибыли в зависимости от успеха рискованных операций

Источник: Боримская, Е.П., Панченко, И.А. Роль прибыли в обеспечении экономической безопасности предприятия: направления усовершенствования бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2013. №35. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-pribyli-v-obespechenii-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya-napravleniya-usovershenstvovaniya-buhgalterskogo-ucheta-dlya> (дата обращения: 10.09.2018).

Исходя из сущности представленных способов отражения в бухгалтерском учете информации о плановой, упущенной и сверхприбыли с использованием аналитического учета, во всех видах отчетности, предоставляемых внешним пользователям, будет отражена информация и о нераспределенной прибыли (непокрытых убытках) по состоянию на начало и конец отчетного периода, равно как и о прибыли (убытке) отчетного периода. Детализированная информация о данных видах прибыли, а также механизме и условиях их формирования найдет свое отражение во внутренней отчетности предприятия. Данный подход позволит обеспечить ориентацию бухгалтерского учета и анализа на осуществление прогнозных расчетов.

Для обеспечения экономической безопасности и реализации эффективного управления прибылью предприятия важное значение приобретают разработка и утверждение формата представления информации. Для управленческого персонала главным информационным ресурсом является внутренняя отчетность. Существует мнение, что для главных лиц компании передовое значение имеют показатели выручки и ее источников. Однако на данный момент информационные потребности пользователей внутренней отчетности не ограничиваются лишь данными об общих объемах деятельности, объемах и структуре доходов и расходов. Интерес представляют также данные о факторах влияния на результативные показатели, в частности о событиях после даты баланса, влияющих на экономические результаты деятельности, влиянии инфляции, рисков и т. д.

Эти данные должны содержаться во внутренней отчетности, пояснительной записке к отчетности и в нефинансовых отчетах предприятий. Их приоритетная роль в системе управления прибылью - необходимость четкого отслеживания факторов влияния на объемы прибыли и направления ее распределения для разработки (корректировки) концепции развития компании, ориентированной на рост ее рыночной стоимости и обеспечение экономической безопасности. Следовательно, если предприятие взяло курс на оптимизацию деятельности благодаря риск-ориентированному подходу, то сфера внутренней документации так же должна быть подвержена изменениям.

Проведенный анализ подходов к раскрытию сущности экономической безопасности указывает на отсутствие единого подхода в ее трактовке. На наш взгляд, на микроуровне экономическую безопасность следует рассматривать как возможность эффективного достижения приоритетной цели деятельности предприятия – получения прибыли – за счет грамотного выполнения функций управления компанией в изменяющихся условиях.

С целью обеспечения безопасности предприятия и понимания фактора риска в производственной деятельности предложен подход к аналитическому учету формирования прибыли в зависимости от того или иного результата рискованной ситуации путем выделения 3 видов прибыли: плановой, упущенной и сверхприбыли. Актуализировано значение внутренней отчетности предприятия в современных экономических условиях.

Данный подход, на наш взгляд, позволит оптимизировать процесс развития хозяйственной деятельности за счет формирования источников для реализации социальной и экологической деятельности. Реализация описанных выше предло-

жений совместно с внедрением риск-ориентированного подхода к управлению для целей обеспечения экономической безопасности предусматривает участие бухгалтера в управленческом процессе на всех его этапах с помощью оценки финансовых последствий управленческих решений и рисков, связанных с их принятием или непринятием. Таким образом косвенно затрагиваются и вопросы подбора кадров на управленческие позиции, что лишний раз доказывает комплексность природы экономической безопасности.

Список использованных источников и литературы:

1. Арефьев С.О. Прибыль как элемент экономической безопасности предприятия / С.О. Арефьев // Бизнес-информ. 2009. №2(3). С. 88-91
2. Боримская, Е.П., Панченко, И.А. Роль прибыли в обеспечении экономической безопасности предприятия: направления усовершенствования бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2013. №35. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-pribyli-v-obespechenii-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya-napravleniya-usovershenstvovaniya-buhgalterskogo-ucheta-dlya> (дата обращения: 10.09.2018).
3. Дарнопых Г. Современные проблемы экономической безопасности Украины // Вестник Академии правовых наук Украины. 1998. №1. С. 142-150
4. Жалило Я. Экономическая стратегия государства: теория, методология, практика: монография / Я. Жалило. К.: НИСД, 2003. 368 с.
5. Илларионов А.И. Критерия экономической безопасности / А.И. Илларионов // Вопросы экономики. 1998. №10.
6. Карпунь И.Н. Управление финансовой санкцией предприятия: учеб. пособие / И.Н. Карпунь. Львов: Магнолия-2009. 418с.
7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм ее обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. К.: Либра, 2003. 280с.
8. Мелихов А.А. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» / А.А. Мелихов, Э.В. Камышникова // Вестник Приазовского государственного технического университета. 2009. Вып. №19. С. 316-319.
9. Национальная экономика России: потенциалы, комплексы, экономическая безопасность: учебник / под общ. ред. В.И. Лисова. М.: Экономика, 2000. С.431.
10. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия / Р.С. Папехин, Москва: РГБ, 2007.
11. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник МГУ. Сер. 6: Экономика. 1995. №3.
12. Тарасюк Г.Н. Экономическая безопасность как критерий эффективности экономической стратегии государства / Г.М. Тарасюк // Вестник ЖГТУ. Сер.: Экономические науки. 2010. №4 (54).
13. Экономическая безопасность: производство, финансы, банки / А. И. Архипов, Р. А. Белоусов и др.; под ред. В.К. Сенчагова. М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998.

14. Экономическая безопасность России: Общий курс / под ред. акад. РА-ЕН В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.

15. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.А. Богомолов и др.; под ред. В. А. Богомолова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.

16. Grebliauskas A. Analysis of Threats to Economic Security of Lithuania. 2007. URL: http://www.vddb.library.lt/fedora/get/LTeLABa0001:J.04~2003~ISSN_16488024.V_2002.PG_277-295/DS.002.1.01.ARTIC (дата обращения: 10.09.2018)

Надеждин В.А.¹

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ

Аннотация: статья ориентирована на анализ текущего состояния текстильной отрасли и факторов, влияющих на её состояние. Отмечены основные проблемы развития отрасли и возможные варианты их решения.

Ключевые слова: текстильная отрасль, факторы, перспективы развития.

На сегодняшний день ситуация в мире складывается таким образом, что основная масса текстильных производств сосредоточена в развивающихся странах, имеющих в достаточном количестве сырье (например, хлопок) и дешевую рабочую силу. Развитые страны, импортируя ткани, изготавливают из них готовые швейные изделия, которые затем экспортируются в развивающиеся страны. При этом, территориально само производство, принадлежащее развитой стране, может находиться в другом государстве.

Текстильная отрасль охватывала все стадии производства – от производства (выращивания) сырья до изготовления швейных изделий. Современная легкая промышленность представляет собой глобальную отрасль индустрии, формирующую значительную долю государственного бюджета и придающую импульс экономическому развитию во многих странах мира. Сегодня отечественная легкая промышленность испытывает серьезные трудности, связанные в первую очередь с неконкурентоспособностью продукции по цене – азиатские страны, использующие дешевую рабочую силу, предлагают значительно более дешевую продукцию. При этом, качество российских тканей зачастую существенно выше. Доля отечественной продукции на сегодняшний день составляет не более 30% рынка страны. Более точно количество определить практически невозможно по причине наличия «серого» импорта. По мнению экспертов, единственным конкурентоспособным сегментом является производство спецодежды, поддерживаемое госзаказами [1].

¹ Надеждин Валерий Алексеевич, студент 4 курса Э-402 АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

В то же время, российские производители испытывают дефицит капитала на развитие и модернизацию предприятий. Спрос в связи с кризисным состоянием экономики существенно снижается. Индексы потребительских настроений и предпринимательской уверенности достигли в последние два года рекордных минимумов. Наихудшие прогнозы связаны с отраслями текстильного и швейного производств.

Некоторые надежды вызывает курс на импортозамещение, однако, большинство предприятий к нему не готовы по причине отсутствия достаточных производственных мощностей, а также по причине высокой доли импортной составляющей в производстве – начиная от сырья и заканчивая оборудованием. На фоне ослабления рубля это становится критичным для отрасли. Некоторые эксперты не видят смысла в размещении полного цикла производства в России и призывают повторять мировую практику, в частности, развития импорта текстиля из КНР, а также размещения там швейных производств.

Тем не менее, Правительство РФ планирует разработать программы развития и субсидирования отрасли. В частности, существует проект программы развития легкой промышленности до 2025 года, согласно которой доля российской продукции должна увеличиться с 25% до 50%. Анализ, проведенный в рамках разработки данной программы показывает, что наибольшим потенциалом обладает сегмент производства синтетических волокон, который может быть основан на уже существующем нефтехимическом комплексе. Это даст в 2,5 раза больший эффект, чем развитие натурального текстильного производства.

По результатам анализа были определены 4 основных стратегических направления развития легкой промышленности, одно из которых касается непосредственно текстильной промышленности: «создание в России производства химических (синтетических и искусственных) волокон с ориентацией на экспорт, прежде всего за счет развития полиэфирных и вискозных волокон и нитей. Переориентация массового текстильного производства на синтетические материалы (включая как текстиль для швейной продукции, так и технический текстиль). Совокупный эффект от реализации направления – 0.19% ВВП, причем 0.12% из них – эффект от развития сегмента технического текстиля».

Преимуществом России при этом является географическая близость к основным рынкам сбыта полиэфирных волокон – странам СНГ, Китаю, Турции и т.д. Наибольшим экспортным потенциалом обладают страны СНГ - 60-70 тыс. тонн экспорта из Российской Федерации к 2025 году и Европы - 100-150 тыс. тонн. Объем производства полиэфирных волокон в России может достичь 950 тыс. тонн, что обеспечит 80% внутренней потребности.

Еще одним перспективным материалом является вискоза, являющаяся более дешевой альтернативой хлопку [4].

Основной спрос на синтетические ткани на внутреннем и внешнем рынках может обеспечить технический текстиль. Мировой рынок технического текстиля оценивается в 130 млрд. долларов и ежегодно растет в среднем на 3%. Объем российского рынка технического текстиля в 2012 году оценивался в натуральном выражении в 320 тыс. тонн, а в денежном – в 77 млрд. рублей.

Технический текстиль имеет массу направлений использования: в одежде, сельском хозяйстве, мебельном производстве, промышленности, строительстве и т.д. Государством планируется разработать ряд мероприятий по особенной поддержке сегмента и защите его от внешних влияний.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в период с 2007 по 2015 гг. наблюдается стабильный тренд роста выручки в отрасли. Так как данные по объемам реализации в натуральном выражении отсутствуют, сделать вывод о том, растет ли выручка только за счет повышения цен, или объемы продаж в единицах продукции также растут, не представляется возможным. При этом, показатели валовой рентабельности и рентабельности продаж также растут. Особенно резкий рост произошел в 2015 году. Эти данные в некоторой степени расходятся с данными независимых источников.

Существенно выросли показатели дебиторской (в 2015 г. + 67% к 2007 г.) и кредиторской (в 2015 г. + 101% к 2007 г.) задолженности, что говорит о проблемах во взаиморасчетах с клиентами и поставщиками. Высокая дебиторская задолженность может свидетельствовать о дефиците оборотных средств, который может быть покрыт с помощью займов. Динамика соотношения заемных и собственных средств подтверждает этот вывод: отношение заемных средств к собственным выросло с 3,66 раз в 2007 году до 5,62 раз в 2015 году.

Необходимо создать эффективную систему сбыта, ведь конкурировать необходимо не только ценой товара и качеством, но и сервисом. И именно поэтому крупные российские текстильные предприятия создают свои сбытовые базы (оптовые базы, розничные магазины) - это дает им возможности такие как:

- управление ценой;
- точное определение объемов продаж;
- дает возможность быть ближе к потребителю;
- ограничивать доступ конкурентов на локальный рынок;
- контролировать финансовые потоки и оперативно реагировать на спрос

[5].

Российская текстильная промышленность находится в состоянии жёсткой конкуренции с зарубежными производителями, и главная задача этой отрасли - повышение качества продукции и снижение её себестоимости. Являясь непосредственным поставщиком сырья для предприятий текстильной промышленности, ООО «ИНФАТЕКС» в полной мере ощутил в своей деятельности все основные проблемы отрасли.

Основным видом деятельности организации является – ВЭД (импорт полиэфирной нити производства Китай, Индия), которая в последствие используется в легкой промышленности для изготовления ткани, искусственного меха, галантерейных изделий. В настоящее время полиэфирная нить не производится на территории Российской Федерации, мы и наши клиенты переориентировались на Азиатский рынок закупок сырья. Основные перспективы развития синтетического направления в лёгкой промышленности представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**ДОЛЯ ИМПОРТА СИНТЕТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ
В ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, %**

Продукт, технология	2015 г. (факт)	2020 г. (прогноз)
Отдельное производство тканей на основе синтетических волокон	70-100	30-60
Изготовление нетканого утеплителя	70-100	30-60
Текстильная продукция медицинского назначения	40	25
Обивочные материалы для автомобильной промышленности	98	70
Нетканые материалы для промышленных предприятий	15	0
Трикотажные флисовые полотна	100	65
Производство трикотажного волокна из ПЭТФ с его последующей отделкой и изготовлением текстильной продукции	90	75
Детская одежда (школьная форма)	70	30
Нитки швейные и нитки для рукоделия	84	70
Нити высокопрочные (ПЭТФ)	100	0
Инновационная рабочая и специальная одежда	90	50-60
Ткани для спецодежды	100	40

Основными поставщиками сырья являются: ООО «Белнефтехим-РОС» (г. Москва), SAANIKA INDUSTRIES PVT. LTD. (Индия), VINEET POLYFAB PVT. LTD (Индия), VALSON INDUSTRIES LTD. (Индия), HANGZHOU TITA INDUSTRY.CO.,LTD (Китай).

Потребителями продукции, реализуемой ООО «ИНФАТЕКС», являются как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица - текстильные предприятия Москвы, Московской области и Европейского региона России. Компания работает по заявкам клиентов.

Анализируя деятельность ООО «ИНФАТЕКС», следует отметить следующее. Выручка от реализации продукции предприятия уменьшилась за

2016-2017 гг. почти в 2 раза, соответственно и общая себестоимость реализации продукции предприятия имеет тенденцию понижения (что соответствует ситуации в текстильной промышленности в целом).

Затраты на 1 рубль реализованной продукции предприятия возросли за период 2016-2017 гг. на 6 руб. или на 18,8%, что оценивается отрицательно в работе ООО «ИНФАТЕКС».

Финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль, только в 2017 году был отмечен убыток. Уменьшение удельного веса себестоимости в 2016 году привело к значительному повышению балансовой прибыли.

Объемы балансовой прибыли ООО «ИНФАТЕКС» в 2017 году увеличились на 14,7% по сравнению с 2016 годом.

Цены на полиэфирную текстильную нить находятся в прямопропорциональной зависимости от уровня цен на нефть.

Одним из важнейших факторов при формировании цен на продукцию текстильной промышленности, которая по своему применению не может быть премиальным и высокомаржинальным продуктом, считается спрос и платежеспособность конечных потребителей. По этой причине производители полиэфирной текстильной нити не могут увеличивать цену на свою продукцию прямо пропорционально росту цены на нефть. Изменение курса валюты в стране получения (импортера) оказывает непосредственное и значительное влияние на формирование цены продукта на внутреннем рынке с учетом оплаты ввозной таможенной пошлины, необходимых сборов и услуг при перемещении товара от порта доставки до склада Покупателя, уплаты НДС на ввозимый товар. Указанная стоимость нити, как основного сырья, формирует последующую цену на готовые изделия текстильной и легкой промышленности, изменяя их себестоимость в зависимости от динамики движения курса.

Наличие низкого спроса на готовую продукцию текстильного назначения заставляет большинство производителей полиэфирной текстильной нити пытаться умеренно повышать свои отпускные цены с целью сохранения уровня продаж, снижения складских запасов, необходимых для поддержания производственных мощностей на уровне безубыточности и общей положительной рентабельности при производстве полиэфирной текстильной нити. Данный фактор также является одним из основных при формировании цены продажи конечного продукта для производителей [8]. С учетом этого формируется объективная себестоимость продажи нити полиэфирной текстильной для свободной реализации на рынке РФ всем заинтересованным покупателям с учетом всех объективно необходимых расходов, подтвержденными соответствующими документами.

В планах у организации расширить бизнес и наладить производства из сырья, которое сейчас мы поставляем, то есть выстроить бизнес процесс от ввоза сырья до его переработки, минуя перекупщиков, тем самым снижая цену единицы товара для конечного потребителя.

Таким образом, текстильная промышленность в России находится в упадочном состоянии по причине низкого уровня конкурентоспособности продукции. Рынок заполнен дешевой продукцией из Юго-Восточной Азии, большую часть которой составляет «серый» импорт.

Некоторые эксперты полагают, что выходом из сложившейся ситуации является принятие опыта развитых стран, импортирующих текстильную продукцию. Правительством РФ, однако, разработаны программы поддержки и развития легкой промышленности, в том числе и текстильной, как ее неотъемлемой части. Предполагается развитие специализированного сегмента полиэфирных тканей.

В целом, даже при успешном процессе санации отрасли, едва ли стоит ожидать ее роста в ближайшие 5-7 лет. Технологии, используемые в отрасли в высшей степени трудо- и капиталоемки.

Список использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 01.01.2016) // Российская газета, № 148-149, 06.08.1998
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.01.2016)// Парламентская газета, № 151-152, 10.08.2000
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. В.М. Гумина, М.: ИНФРА, 2014 г.
4. Балашов Л.А. Экономическая эффективность деятельности коммерческого предприятия. – М.: Высшая школа, 2014 г.
5. Берникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, Учебное пособие. – М.: ИНФРА, 2012 г.
6. Коньков П.А., Морыганов А.П., Стокозенко В.Г., Захаров А.Г. Текстильная промышленность. – М.: Питер, 2015 г.
7. Попов А.А.1, Калмыкова Т.Н. Современные проблемы науки и образования страны. – М.: Питер, 2014 г.
8. Селиванова У.И. Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития страны. – М.: Наука, 2016 г.

Николаев А.С.¹

КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация. Определено понятие человеческого капитала, дана классификация видов человеческого капитала, представлены факторы оценки качества человеческого капитала, дана рекомендация по эффективному повышению качества человеческого капитала в России.

¹ Николаев Александр Сергеевич – студент четвертого курса, направление «Экономика» АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Ключевые слова: человеческий капитал; интеллектуальный капитал; качество человеческого капитала; уровень жизни населения; финансирование; национальный человеческий капитал.

Главным из приоритетных течений формирования социально-экономической политики Российской Федерации в данный период считается качество человеческого капитала (затем ЧК), находящееся в непосредственной связи с качеством жизни жителей государства в целом.

ЧК равно как экономическая группа – общеэкономическое главное понятие, позволяющее изложить и разъяснить посредством призмы людских интересов и операций многочисленные экономические процессы и категории. При использовании этой категории, структура производительных сил и денежных средств, обучение и разделение прибыли, финансовые увеличения и государственное благополучие приобретают абсолютное и адекватное представление.

Таким образом, ЧК в экономике – такой запас знаний, способностей, навыков, физиологического и нравственного самочувствия, существующих у человека, и используемым им с целью извлечения заработка.

Кроме того, ЧК – это не просто совокупность знаний, способностей, которыми обладает человек. Под понятием «человеческий капитал» нужно видеть:

1. приобретенный запас знаний, умений, навыков;
2. использование данного запаса целесообразно в сферах общественной деятельности для роста производительности труда и производства, к росту доходов данного работника в будущем чрез отказ от части текущего потребления;
3. увеличение дохода способствует росту мотивации среди работников, как следствие, это приводит к дополнительному инвестированию в человеческий капитал предприятия;
4. человеческие способности, дарования, знания и т.д. – неотъемлемая часть каждого человека;
5. необходимым элементом для функционирования процесса воспроизводства (формирование, использование, накопление) и формирования завершенного полностью характера ЧК является мотивация.

В составе же национального ЧК имеют значение жизнеспособности нации, кадрово-ценностные характеристики, творчество и предпринимательство, культура, инновации, идеологии, интеллектуальный капитал – все то, что составляет главное достояние каждой нации и обеспечивает ее конкурентные преимущества.

Теория ЧК делает акцент на добавленной стоимости, которую люди могут создать для организации. Она рассматривает людей, как ценный актив и подчеркивает, что инвестиции организации в людей генерируют доходы, которые стоят затраченных средств. Устойчивого конкурентного преимущества можно достичь только тогда, когда у фирмы есть запас человеческих ресурсов, который не смогут имитировать или воспроизвести ее конкуренты, благодаря найму работников с ценными с точки зрения конкуренции знаниями и навыками, многие из которых трудно сформулировать. Для работодателя инвестиции в обуче-

ние и развитие персонала – это средство привлечения и сохранения человеческого капитала, а так же способ получить более высокие доходы от этих инвестиций. Предполагается, что эти доходы станут следствием повышения качества работы, гибкости и способности к введению инноваций в результате повышения уровня знаний и компетенции. Таким образом, теория ЧК позволяет объективно утверждать следующее: Знания, умения и навыки являются ключевыми факторами, определяющими успех отдельной компании и экономики страны в целом.

Классификация видов человеческого капитала осуществляется по разным основаниям и в разных целях. Назначение классификации состоит в обосновании целевых программ как основы формирования и накопления человеческого потенциала. Классификацию человеческого капитала можно представить как структуру его видов по уровням и принадлежности (собственности) (показано в рисунке). Данная классификация видов человеческого капитала позволяет оценивать человеческий капитал на уровне отдельного человека (микроуровень— индивидуальный человеческий капитал), отдельного предприятия или группы предприятий (мезоуровень— человеческий капитал организации, фирмы) и общественного — государства в целом (макроуровень— национальный человеческий капитал). В структуре индивидуального человеческого капитала можно выделить капитал здоровья, культурно-нравственный капитал, трудовой, интеллектуальный и организационно предпринимательский капитал.

Процесс накопления человеческого капитала носит более длительный характер, чем процесс накопления физического капитала. Это процессы: обучения в школе, вузе, на производстве, повышение квалификации, самообразование, то есть непрерывные процессы. Если накопление физического капитала длится, как правило, 1–5 лет, то процесс накопления в человеческий капитал – 12–20 лет. Накопление научно-образовательного потенциала, лежащего в основе ЧК, имеет существенные отличия от накопления материальных ресурсов. На начальном этапе человеческий капитал за счет постепенного накопления производственного опыта имеет низкую ценность, которая не уменьшается, а накапливается (в отличие от физического капитала). Процесс повышения ценности интеллектуального капитала обратен процессу обесценения физического капитала.



Рисунок 1. «Классификация человеческого капитала»

Таким образом, качество структурных компонентов ЧК напрямую зависят от качества жизни в стране.

Идею качества ЧК сформулировал П. Сорокин, при оценке потерь населения в последствии Первой мировой войны и революции. По мнению П. Сорокина, главное – качественный урон, несмотря на огромные человеческие потери. Концепция развития ЧК шире модели экономического развития.

Исходя из вышеизложенного, под качеством ЧК следует понимать такую социально-экономическую категорию, которая отражала бы в себе не только структуру потребностей человека и возможные пути их удовлетворения, но так же и системное понятие, которое определялось бы как совокупность компонентов качества ЧК: человека, как биологического и духовного существа и качества условий его жизнедеятельности. Оценкой качества ЧК занимаются и отечественные и зарубежные ученые.

Самым ярким представителем изучения данной категории является Организация Объединенных Наций. С 1990 года данная организация публикует доклад о качестве ЧК в разных странах мира. При оценке учитываются следующие факторы:

- продолжительность жизни;
- развитость здравоохранения;
- уровень образования;
- уровень преступности;
- социальная защищенность;

- соблюдение прав человека
- экологическая обстановка;
- размер валового национального дохода на единицу населения.

Согласно опубликованному докладу за 2015 год Россия находится на 57-м месте и входит в состав группы стран с высоким уровнем развития.

Особую роль в качестве и производительности ЧК играют ментальность, культура, воспитание, образование и морально-нравственное состояние населения, которое напрямую влияет на производительность и качество труда.

Многие зарубежные (Р. Болдуин), а также правительственные эксперты отмечают, что для России, чтобы подняться в рейтинге необходимо продолжать восстанавливать и наращивать свой ЧК, утраченный в пост советское время, путем опережающего финансирования его составляющих и повышения качества жизни. Модернизация ЧК – должна быть одной из самых приоритетных задач.

Следует субсидировать сферы с академическим и инноваторским отставанием, при этом принимая во внимание их вероятность финансовой эффективности, а также никак не во вред бюджету и формированию ЧК. Но для данной цели необходима результативная и профессиональная административная верхушка, заделы в науке, каковых почти никак не осталось с советских периодов, сильные академические средние учебные заведения фундаментальной науки и венчурного бизнеса и конкурентоспособное качество жизни.

Список использованных источников и литературы:

1. Агаркова, В.А. Сравнительный анализ понятия человеческого капитала в трактовке отечественных и зарубежных авторов, Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – М.: Эксмо, 2015.

2. Шабурова А.В. Качество человеческого капитала организации и его структура, Креативная экономика. – Казань: КРИО, 2014.

3. Тугускина Г. Н. Человеческий капитал как основа построения инновационной экономики, Российский научный мир. - М.: Эксмо, 2013.

4. Корчагин Ю.А. Стоимость национального человеческого капитала. – Воронеж: ЦИРЭ, 2015.

Новикова М.В.¹

ДИСТАНЦИОННЫЙ ТРУД. ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОЙ ЗАНЯТОСТИ

Аннотация. В статье анализируются некоторые особенности дистанционной работы, делаются выводы о ее преимуществах для работников, работодателей, государства и окружающей среды.

¹ Новикова Маргарита Викторовна – кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского процесса и социальных отраслей права АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Ключевые слова: дистанционный труд, дистанционная работа, дистанционный работник, дистанционная занятость, трудовой договор о дистанционной работе, особенности регулирования труда дистанционных работников.

Динамичное развитие экономики, совершенствование информационных технологий обусловили появление в трудовом законодательстве норм, регулирующих труд дистанционных работников. Дополнение ТК РФ главой 49¹ изменило статус работников «вне офисов», дистанционная работа стала предметом регулирования трудового права. Дистанционный труд изменил общепринятую конструкцию трудовых отношений. Работодатель может уже не выступать организатором рабочих мест, не устанавливать режим рабочего времени и времени отдыха. Это делают сами работники, если иное не предусмотрено трудовыми договорами о дистанционной работе. ТК РФ установил, так называемые, «нормы-изъятия» в отношении дистанционных работников¹. На дистанционных работников распространяется действие трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права, с учетом особенностей, установленных гл. 49¹ ТК РФ.

Трудовые отношения постоянно развиваются вслед за развитием рынка труда, совершенствованием научно-технического прогресса. Значительное влияние на динамику трудовых отношений оказывает и стремление работодателей снижать свои издержки. Процессы оптимизации бизнеса бесконечны. Организации и индивидуальные предприниматели пересматривают бюджет, нанимают сотрудников, готовых работать за «меньшие деньги», применяют заемный труд, используют возможности дистанционного труда, сокращают расходы на аренду и эксплуатацию рабочего места, снижают и другие хозяйственные расходы.

Ни одна из областей современной экономики не может избежать влияния компьютеризации, поэтому и работодатели, и работники объективно должны учитывать это в своей деятельности. Технические и технологические аспекты оказывают влияние на содержание трудовой функции работников, что приводит и к изменениям в содержании трудовых договоров².

Принятие в 2013 г. отдельной главы, регулирующей труд дистанционных работников, соответствует Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. и создает нормативную базу для сокращения нелегальной занятости. Уже имеются прогнозы независимых экспертов по масштабам использования в России дистанционного труда. В частности, эксперты указывают, что к 2020 г. Россию ждет взрывной рост дистанционной занятости, каждый 5-й сотрудник компании бу-

¹ Гусов К.Н., Циндяйкина Е.П., Цыпкина И.С. Особенности трудового договора с отдельными категориями работников: Научно-практическое пособие / под ред. К.Н. Гусова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2018. 240 с.

² Костян И.А., Куренной А.М., Хныкин Г.В. Трудовое право и цифровая экономика: сочетаются ли они? // Трудовое право в России и за рубежом. 2017. N 4. С. 10 - 12.

дет работать удаленно. Совокупная экономия от этого перехода составит более 1 трлн. рублей¹.

Дистанционная занятость содержит в себе очевидные преимущества. Как известно, одной из основных задач трудового законодательства является создание необходимых правовых условий для достижения *оптимального согласования интересов* сторон трудовых отношений, интересов государства (ч.2 ст.1 ТК РФ). Согласование интересов работников, работодателей, государства происходит следующим образом. Государство определяет права и обязанности субъектов трудовых отношений, устанавливает минимальный уровень гарантий, предоставляя возможность сторонам регулировать в договорном порядке трудовую деятельность.

Сделав дистанционную занятость предметом регулирования трудового законодательства, государство создало возможности стимулирования занятости женщин и лиц с семейными обязанностями, создало условия для интеграции в трудовую деятельность лиц с ограниченными физическими возможностями, предоставило возможность отдельным работникам старшего возраста продлить период трудовой деятельности за счет использования своего трудового потенциала «вне офиса» (это особо актуально в ключе новой пенсионной реформы, увеличивающей пенсионный возраст).

От дистанционной занятости выигрывают все. *Работники* состоят в трудовых отношениях, имеют гарантии, предоставляемые ТК РФ, трудятся на условиях индивидуального графика работы там, где им удобно (дома, в коворкингах², в кафе, в путешествиях и т.п.), имеют возможность уделять внимание семье и детям, или другим приоритетным для них направлениям деятельности, не тратя при этом время на дорогу в офис и обратно. *Работодатели* экономят на аренде офисного пространства, организации рабочих мест, могут нанимать лучших специалистов из разных городов... *Государство* пополняет свой бюджет за счет установленных для работодателей налогов и взносов в фонды.

В соответствии со ст. 226 НК РФ обязанность по исчислению, удержанию с налогоплательщика и уплате сумм налога возложена на налогового агента (работодателя). Это означает, что с официальной заработной платы («белой зарплаты»), работодатель уплачивает за каждого работника налог на доходы

¹ Васильева Ю.В., Шуралева С.В., Браун Е.А. Правовое регулирование дистанционной работы: проблемы теории и практики: монография / науч. ред. Ю.В. Васильева. Пермь: ПГНИУ, 2016. 128 с.

² Коворкинг (от английского co-working – «совместно работающие») представляет собой специально организованную площадь, (не менее 180 кв. м, средняя площадь коворкинга - примерно 250 кв. м.), на которой устроены функциональные зоны с оборудованными рабочими местами: Интернетом, мебелью, ноутбуками, принтерами, сканерами, проекторами, экранами, системой конференц-связи и др., а также факультативные функциональные зоны- переговорные комнаты, туалетные комнаты, кафе.

В настоящий момент коворкинг-сервисом пользуются не только представители малого и среднего бизнеса, но и люди разных специальностей, как состоящие в трудовых отношениях, так и и фрилансеры. В некоторых коворкингах обустроены детские игровые зоны, где можно оставить ребенка, пока родитель занят работой. В Москве есть как частные коворкинги, так и созданные ГБУ «Малый бизнес Москвы».

Средняя цена аренды рабочего места за час в Москве составляет примерно 190 руб. В коворкингах встречаются и спецпредложения по аренде рабочего места в течение дня за 500 руб. с включенным бизнес-ланчем. Есть выгодные абонементы на месяц, квартал и другие периоды.

физических лиц - НДФЛ (13%)¹, а также делает отчисления в Пенсионный фонд (далее - ПФР), в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (далее – ФФОМС), в Фонд социального страхования (далее – ФСС РФ), а также отдельно уплачивает взносы в Фонд социального страхования на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (далее - ФСС НС и ПЗ)².

К примеру, если заработная плата работника составляет 63682.95 руб.³, то работодатель должен уплатить в бюджет следующие отчисления за **одного** работника:

- НДФЛ = 8279 руб.
- ПФР = 14010,25 руб.
- ФОМС = 3247,83 руб.
- ФСС = 1846,81 руб.
- ФСС НС и ПЗ = 127,37 руб. (если взять 1 класс риска, «минимальный»)

При этом работник получает «на руки» 55403.95 руб., а доля отчислений государству от суммы оклада работника составляет **43,20%**.

Легализация дистанционной работы очень выгодна государству! Это видно на примере с бюджетными отчислениями. Более того, задачей любого демократического правового социального государства является создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие (ст. 1 и 7 Конституции Российской Федерации). Работая на условиях дистанционной занятости при заключенном трудовом договоре предоставляет социальные гарантии, установленные трудовым законодательством. Следовательно, дистанционный работник более защищен в социальных вопросах, чем фрилансер⁴.

Обратим внимание и на экологический аспект при дистанционной работе. Проблема сохранения экологии по-прежнему актуальна и в России, и во всем мире. Интересны данные, которые приводятся компанией IBM в исследовании, посвященном удаленной работе. Компании за год за счет дистанционной работы удалось сэкономить 19 млн литров бензина и предотвратить выбросы в окружающую среду свыше 450 000 т углекислого газа.⁵ Найти статистические данные по данному вопросу в России проблематично. Возможно такое масштабное исследование до сих пор не проводилось.

¹ Выплаты за дистанционную работу облагаются НДФЛ в общем порядке, если сотрудник работает дистанционно на территории РФ (пп. 6 п. 1 ст. 208 НК РФ, п. 1 Письма Минфина России от 22.02.2017 N 03-04-06/10460).

² Размер данных отчислений зависит от класса профессионального риска. Их 32. Каждому классу ежегодно присваивается свой размер страхового тарифа.

³ Согласно данным Мосгорстата средняя заработная плата по Москве в 2017 г составила 63682.95 руб.

⁴ Слово «фрилансер» произошло от слова «фриланс» (от англ. freelance - "свободное копье") так назывались рыцари-наемники, которые служили тому, кто им платил. Сегодня «фрилансер» - это независимый специалист, который не состоит в штате организации и самостоятельно оказывает услуги клиентам, как правило, даже без оформления гражданско-правовых договоров.

⁵ Данные за 2007 г. см. Васильева Ю.В., Шуралева С.В., Браун Е.А. Правовое регулирование дистанционной работы: проблемы теории и практики: монография / науч. ред. Ю.В. Васильева. Пермь: ПГНИУ, 2016. 128 с.

Таким образом, на основе зарубежных данных, можно сделать вывод, выполнение работы вне офисов позволяет экономить топливо и за счет сокращения выбросов в окружающую среду, беречь экологию.

Для того, чтобы разобраться в дистанционной работе, необходимо обратиться к первоисточнику – нормам трудового законодательства. Согласно ст. 312¹ ТК РФ дистанционная работа характеризуется следующими признаками:

1. выполнением трудовой функции, определенной трудовым договором;
2. трудовая функция выполняется вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения;
3. трудовая функция выполняется вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя;
4. при выполнении трудовой функции используются информационно-телекоммуникационные сети общего пользования, в том числе сеть «Интернет»;
5. для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам выполнения трудовой функции используются информационно-телекоммуникационные сети общего пользования, в том числе сеть «Интернет».

Данные признаки позволяют отличать дистанционную работу от труда надомников. Хотя надомники трудятся не на территории работодателя, а удаленно от него, работу они выполняют на дому. Но при этом законодатель акцентирует внимание, что работа надомников носит материальный характер. Работа выполняется из материалов, с использованием инструментов и механизмов, выделяемых работодателем либо приобретаемых надомником за свой счет (ст. 310 ТК РФ). Дистанционные работники выполняют работу на любой удобной для них территории (если иное не оговорено в трудовом договоре), где есть доступ в сеть «Интернет». При этом их труд не носит производственный характер. Можно заключить, что это работники «умственного труда», работа которых носит аналитический, интеллектуальный характер. Работники должны уметь пользоваться компьютерами (планшетами, мобильными телефонами и прочими программно-техническими средствами, используемыми для выполнения работы) и быть в доступе к информационно-телекоммуникационным сетям общего пользования, в том числе сети «Интернет».

Отметим, что нормы главы 49¹ ТК РФ содержат как «Общие положения» (ст. 312¹ ТК РФ), так и «Особенности заключения и изменения условий трудового договора о дистанционной работе» (ст. 312² ТК РФ), «Особенности организации и охраны труда дистанционных работников» (ст. 312³ ТК РФ), «Особенности режима рабочего времени и времени отдыха дистанционного работника» (ст. 312⁴ ТК РФ), «Особенности прекращения трудового договора о дистанционной работе» (ст. 312⁵ ТК РФ).

В Общих положениях представлено понятие дистанционной работы, перечислены ее признаки. Нормы ст. ст. 312², 312³, 312⁴, 312⁵ ТК РФ дополняют

и раскрывают некоторые особенности регулирования труда дистанционных работников.

Законодатель выделяет трудовой договор с работником, работающим дистанционно, в отдельную группу договоров. Согласно ч.2 ст. 312¹ ТК РФ дистанционными работниками считаются лица, заключившие трудовой договор о дистанционной работе. Выделение трудового договора с дистанционным работником в отдельную группу договоров обусловлено объективными факторами дифференциации. В частности, спецификой и характером дистанционной работы. Трудовой договор о дистанционной работе содержит как общие для всех трудовых договоров условия, но с некоторыми ограничениями, так и особые, присущие исключительно дистанционной работе.

Остановимся на этом вопросе подробнее. ч.2 ст. 57 ТК РФ содержит обязательные условия для включения в трудовой договор. К их числу относятся: место работы, трудовая функция, дата начала работы, срок действия трудового договора (если заключается срочный договор), условия оплаты труда, режим рабочего времени и времени отдыха, условия труда на рабочем месте и другие условия. Перечисленные условия являются обязательными для большинства трудовых договоров.

Для дистанционных работников часть условий утрачивает свою значимость. В частности, такие условия как *место работы, условия труда на рабочем месте*. При необходимости в трудовой договор о дистанционной работе может быть включено условие об уточнении места исполнения трудовой функции. В трудовом договоре помимо дополнительных условий, не ухудшающих положение работника по сравнению с установленным трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, может предусматриваться дополнительное условие об обязанности дистанционного работника использовать оборудование, программно-технические средства, средства защиты информации и иные средства, предоставленные или рекомендованные работодателем (ч.8 ст. 312² ТК РФ).

Учитывая специфику дистанционного труда, возможность обмена электронными документами между работником и работодателем, следует подробно рассмотреть вопрос об использовании **усиленной квалифицированной подписи**. ч.4 ст. 312¹ ТК РФ содержит нормы о том, что в случае, если взаимодействие дистанционного работника или лица, поступающего на дистанционную работу, и работодателя устанавливается путем обмена электронными документами, используются усиленные квалифицированные электронные подписи в порядке, установленном федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

В настоящее время в Российской Федерации действует Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ "Об электронной подписи"(с изм. и доп., вступ. в силу с 31.12.2017)¹. Как указывается в ст. 1 Федерального закона «Об электрон-

¹ Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ "Об электронной подписи"(с изм. и доп., вступ. в силу с 31.12.2017) //СЗ РФ. 2011. N 15. Ст. 2036.

ной подписи» (далее- закон) сфера действия данного закона распространяется на отношения в области использования электронных подписей при совершении гражданско-правовых сделок, оказании государственных и муниципальных услуг, исполнении государственных и муниципальных функций, при совершении иных юридически значимых действий, в том числе в случаях, установленных другими федеральными законами. Следуя буквальному толкованию закона, обмен электронными документами между работником и работодателем является юридически значимыми действиями и об этом есть упоминание в ТК РФ.

Согласно ст. 5 закона «Об электронной подписи» электронные подписи подразделяются на два вида: *простую* электронную подпись и *усиленную* электронную подпись. При этом усиленная электронная подпись подразделяется на невалифицированную электронную подпись и усиленную квалифицированную электронную подпись. Проясним разницу между данными видами подписей:

- простая электронная подпись – это подпись, которая осуществляется посредством использования кодов, паролей или иных средств;

- усиленная невалифицированная электронная подпись – это подпись, которая:

- 1) получена в результате криптографического преобразования информации с использованием ключа электронной подписи;

- 2) позволяет определить лицо, подписавшее электронный документ;

- 3) позволяет обнаружить факт внесения изменений в электронный документ после момента его подписания;

- 4) создается с использованием средств электронной подписи.

- усиленная квалифицированная электронная подпись – это подпись, которая соответствует всем признакам невалифицированной электронной подписи и обладает следующими дополнительными признаками:

- 1) ключом проверки электронной подписи в квалифицированном сертификате;

- 2) для создания и проверки электронной подписи используются средства электронной подписи, имеющие подтверждение соответствующим требованиям, установленным в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Анализ действующего законодательства позволяет сделать вывод, что *усиленная квалифицированная электронная подпись* в наибольшей степени защищена. В связи с этим информация в электронной форме, подписанная квалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью (ст. 6 ФЗ «Об электронной подписи»).

Таким образом, современные технологии быстро развиваются и вместе с ними расширяется и сфера дистанционного труда. Сегодня дистанционно работают не только работники ИТ сферы, но и дизайнеры, переводчики, педагоги, медицинские работники, маркетологи и многие другие. Все больше и больше завоевывает популярность комбинированная занятость, когда часть времени работник проводит в офисе, а часть времени трудится «вне офиса».

Дистанционный труд представляет собой довольно интересное явление на рынке труда. Работник и работодатель (его полномочные представители) могут никогда не встретиться за все время выполнения трудовой функции, взаимодействовать лишь путем обмена электронными документами и направляя оригиналы документов по почте заказным письмом с уведомлением. По соглашению сторон трудового договора сведения о дистанционной работе могут не вноситься в трудовую книжку дистанционного работника, а при заключении трудового договора впервые трудовая книжка дистанционному работнику может не оформляться (ч.6 ст. 312² ТК РФ). Работник свободен в планировании своего рабочего времени, сам должен заботиться о безопасности своего труда, если иное не предусмотрено в его трудовом договоре.

Список использованных источников и литературы:

1. Гусов К.Н., Циндяйкина Е.П., Цыпкина И.С. Особенности трудового договора с отдельными категориями работников: Научно-практическое пособие / под ред. К.Н. Гусова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2018. 240 с.

2. Костян И.А., Куренной А.М., Хныкин Г.В. Трудовое право и цифровая экономика: сочетаются ли они? // Трудовое право в России и за рубежом. 2017. N 4. С. 10 - 12.

3. Васильева Ю.В., Шуралева С.В., Браун Е.А. Правовое регулирование дистанционной работы: проблемы теории и практики: монография / науч. ред. Ю.В. Васильева. Пермь: ПГНИУ, 2016. 128 с.

Пеньковский Д. Д.¹

Кузнецов В. И.²

ПРОДАЖА РОССИЕЙ АЛЯСКИ СОЕДИНЕННЫМ ШТАТАМ АМЕРИКИ

Аннотация: в статье рассмотрены некоторые аспекты продажи Россией Аляски Соединенным Штатам Америки и последствия этого акта.

Ключевые слова: Россия, США, Аляска, американо-российские отношения, царь, последствия продажи.

150 лет прошло с момента продажи Русской Америки США и до сих пор продолжают споры и дискуссии по этой проблеме. В данной статье сделана попытка рассмотреть некоторые аспекты заключения русско-американского договора 1867 г. о продаже Аляски, а также последствия данного события.

Продажа Аляски не была одномоментным актом. Это событие стало логическим продолжением экспансионистской политики США, проводившейся в XIX веке. Почти с самого начала своего существования США стремились при-

¹ Пеньковский Дмитрий Дмитриевич – доктор исторических наук, профессор, зав. отделом научных исследований и формирования у обучающихся профессиональных качеств по направления подготовки АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Кузнецов Виктор Иванович – кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

брать к рукам рядом находящиеся территории. Уже с середины XIX века они приступили к реализации этих планов. Для этих целей была сформулирована соответствующая идеологическая база господства США на всем Американском континенте.

На 1840-е годы приходится апогей экспансионистской политики США в Северной Америке. В это десятилетие обострилась борьба за Орегон. Еще раньше, в 1845 г. был аннексирован Техас, а затем началась война с Мексикой (1846—1848), завершившаяся присоединением Калифорнии и установлением границы по Рио-Гранде. Неудивительно, что именно в это время появилась теория «предопределения судьбы», означавшая, что само провидение предназначило Соединенным Штатам господствовать на всем Американском континенте.

Именно конфликт и соперничество, а не дружба привели к тому, что царское правительство продало Русскую Америку Соединенным Штатам. Эта продажа была кульминацией континентальной экспансии, которую не могла остановить и водная преграда.

Уже к середине 1840-х годов воды Тихого океана, омывавшие берега русских владений в Северной Америке и Восточной Азии, стали одним из важнейших, если не главным районом хищнического китобойного промысла предприимчивых американцев. В 1845 г. 263 из 690 китобойных судов Соединенных Штатов промыслили исключительно в водах, находящихся под юрисдикцией Российско-американской компании. Только в Охотском море китобойным промыслом ежегодно занималось около 200 американских судов. На протяжении 14 лет (с 1848 по 1861 г.) они вывезли китового жира и уса на 130 млн. долл., или 200 млн. руб. серебром.

В 1850-е годы экспансия США, хищническая деятельность американских китоловов, протесты РАК против нарушений ее монопольных прав и т. д. — важная, но не единственная сторона русско-американских отношений на Тихоокеанском севере. Не менее важной, а во многие годы даже преобладающей тенденцией в отношениях обеих стран оставались взаимовыгодное деловое сотрудничество, торговые связи, в частности приобретение в Соединенных Штатах продовольствия, судов и других товаров для Русской Америки, Камчатки и Дальнего Востока.

Таким образом, видно, что в начале 20-х и в середине 30-х годов XIX века усилились противоречия и соперничество, грозившие иной раз затронуть и межгосударственные отношения. На середину XIX в. приходится пик китобойного промысла США на севере Тихого океана. С другой стороны, с началом Крымской войны все большее распространение получают деловые контакты и сотрудничество. Американцы доставляли в Русскую Америку, на Камчатку и в Приамурье военное снаряжение, продовольствие, морские суда, различное оборудование и т. д.

Кульминацией русско-американского сближения за всю историю отношений обеих стран стала триумфальная миссия Г. В. Фокса в Россию летом 1866 г. В это же время на Аляске и в Сибири шло совместное строительство телеграфной линии, которая должна была связать Европу и Америку. Именно в это время на «особом совещании» 16(28) декабря 1866 г. с участием Алек-

сандра II, А. М. Горчакова, великого князя Константина, М. Х. Рейтерна, Н. К. Краббе и поверенного в делах России в США Э. А. Стекля было принято решение о продаже русских владений в Америке Соединенным Штатам.

Одним из распространенных мифов причины продажи было мнение, что Россия продала Аляску для решения финансовых проблем государства и РАК. Решить финансовые проблемы России такая небольшая сумма вряд ли могла. Несомненно, экономический фактор был одним из важнейших факторов, обусловивших уступку Русской Америки. Он включал в себя ряд аспектов: тяжелое финансовое положение компании, стремление казны облегчить бремя государственного дефицита и избавиться от крупных ежегодных субсидий РАК. Одной из важнейших причин тяжелого экономического положения РАК усматривалось в истощении пушных ресурсов Аляски в результате хищнического промысла. С этим нельзя согласиться, учитывая комплекс природоохранных мер, проводимых компанией для сохранения поголовья ценных животных, а кроме того, официальная статистика свидетельствует о достаточно стабильном объеме промыслов и в заключительный период существования РАК.

Жизнь обывателей в Русской Америке ухудшалась одновременно с ухудшением положения РАК, от которой зависели колонии. Об этом свидетельствовала и официальная статистика самой РАК: в 1866 г. общая сумма ее доходов составила 706 188 руб., из которых 200 000 были получены в виде дотации из казны. В результате акционеры РАК получили всего по 1 руб. 45 коп. на стопятидесятирублевую акцию. В 1967 г. положение не изменилось к лучшему: компания продала мехов на 578 812 руб. серебром, в то время как ее расходы исчислялись суммой в 848 235 руб. серебром.

Академик Нарочницкий А. Л. полагал, что положение компании было подорвано деятельностью американских купцов и зверопромышленников, расхищавших пушные богатства русских владений, что способствовало банкротству РАК в 1860-х годах.¹ Однако этот тезис верен лишь частично: основную массу пушнины компания получала от зависимых туземцев и внутриматериковых племен, с которыми американские торговцы не имели прямых контактов. Кроме того, несмотря на весьма напряженное состояние финансов РАК в 1860-х годах, ее банкротство все же не произошло. Наконец, не следует забывать, что основу финансового благополучия компании в то время составляли не добыча пушнины, а торговля чаем.

По мнению академика Болховитинова Н. Н. положение РАК в 1860-х годах было трудным, но не критическим, а потому не могло являться важным основанием уступки Аляски США. Более вероятной причиной было то, что руководство РАК не желало что-либо менять в изменившихся условиях хозяйствования и упорно цеплялось за свои монопольные привилегии.²

Гораздо более существенной причиной утраты Русской Америки специалисты считают внешнюю угрозу, указывая на ослабление России после пора-

¹ Нарочницкий А. Л. Экспансия США на Дальнем Востоке в 50-70-х годах XIX в. // Исторические записки. М., 1953. С. 143.

² Болховитинов Н. Н. Русско-американские отношения и продажа Аляски. 1834-1867. М., 1990. С. 315-316.

жения в Крымской войне, нередко цитируя при этом великого князя Константина, Э. А. Стекля о полной незащитности российских колоний в случае войны с морской державой, ссылаясь одновременно на агрессивную политику Великобритании, а особенно США на Тихоокеанском Севере. Тем не менее, совершенно справедливо Н. Н. Болховитинов подчеркивает, что американская экспансия в этом регионе ослабла, так как Соединенные Штаты еще не оправились от потерь Гражданской войны. Кроме того, как раз в этот период дружественные отношения между Петербургом и Вашингтоном достигают своего апогея. Поэтому угроза военного отторжения колоний со стороны США была скорее потенциальной, чем реальной, а, следовательно, не может быть признана решающей причиной продажи Аляски.

Не все современники обратили внимания на то, что Россия вместе с Аляской уступила свои земли, богатые различными полезными ископаемыми. Россия объективно оказалась первой европейской державой, отказавшейся от заморских колоний.

Давняя идея о континентальном, а не морском будущем России, отказ от присоединения далеких заморских территорий и сосредоточение внимания на укреплении позиций на Дальнем Востоке, в Сибири и Средней Азии приобретали все большее значение. В середине 60-х годов XIX в. эта идея нашла выражение в принятии решения о продаже Русской Америки Соединенным Штатам.

Миссия Г. В. Фокса в Россию (лето 1866 г.), а затем продажа Аляски (весна 1867 г.) породили много слухов о необычном русско-американском сближении и даже союзе. Проволочки с выплатой денег несколько охладили пыл слишком восторженных пропагандистов такого союза в России, но вскоре подобные предположения возобновились.

В ходе дебатов в конгрессе было много ссылок на дружественную позицию России в годы гражданской войны в США. В июле 1868 г. почти одновременно с выделением средств для уплаты за покупку Аляски палата приняла решение просить президента ускорить отмену всех препятствий для прохода торговых и военных судов через проливы (это, как известно, было одной из главных целей внешней политики России после Парижского мира 1856 г.).

В свое время (в августе 1867 г.) в С.-Петербурге радостно приветствовали визит американской эскадры под командованием адмирала Дэвида Фаррагута. Через год адмирал Фаррагут на флагманском корабле «Франклин» получил разрешение пройти через черноморские проливы.

Любопытно, что американские моряки с особой симпатией приветствовали русского посла в Константинополе графа Н. И. Игнатьева, который, в свою очередь, устроил в честь знаменитого американского адмирала подчеркнуто радостный прием. Именно эти события - резолюция американской палаты с требованием свободного прохода через Босфор и Дарданеллы и визит адмирала Фаррагута в Константинополь выделил американский консул в Москве Ю. Скайлер, когда отмечал рост дружественных чувств в России в отношении Соединенных Штатов.

В печати вновь появились статьи о русско-американском союзе. Показательно, что газета «Биржевые ведомости» поместила в сентябре 1868 г. обшир-

ную статью о традициях и перспективах русско-американских отношений. Обозревая основные вехи отношений двух стран со времен Крымской войны, влиятельный орган русских деловых кругов приходил к заключению, что «сближение между Россией и северной Америкой, этими двумя колоссами по эту и по ту сторону океана, не только возможно, но и согласно с интересами обеих держав».

«Добровольную уступку» русских владений в Америке Соединенным Штатам газета причисляла к «важнейшим и самым удачным действиям нашего правительства в области внешней политики».

В результате Россия «ни мало не утратила своего политического значения, но сделала первый шаг к русско-американскому союзу», шаг, который устранял всякий повод к будущим столкновениям, которые могли бы возникнуть между Россией и Соединенными Штатами. Мы не знаем во всем мире двух государств, — приходили к выводу «Биржевые ведомости», — которые бы представляли так много данных для жизни между собой в дружбе и союзе, как Россия и Соединенные Штаты Северной Америки, а потому-де послужит этот союз ручательством истинного прогресса цивилизации в каждой из этих держав!».

Сейчас вряд ли необходимо полемизировать с оптимистическими оценками и радужными надеждами редакции «Биржевых ведомостей». Более трезвые суждения высказал в свое время один из немногих принципиальных противников продажи Русской Америки П. П. Головин: «Что касается до упрочения дружественных отношений России с Соединенными Штатами, то можно сказать положительно, что сочувствие к нам американцев будет проявляться до тех пор, пока оно их ни к чему не обязывает или пока это для них выгодно; жертвовать же своими интересами для простых убеждений американцы никогда не будут».

И хотя старый миф о существовании «русско-американского союза» следует решительно отвергнуть, нельзя согласиться и с широко распространенным в литературе мнением о серьезном переломе, который якобы произошел в отношениях России с Соединенными Штатами после 1867 г.

«Отец современных постревизионистов» профессор Гэддис характеризует период после 1867 г. как время усиления противоречий и «расходящихся интересов» в отличие от «гармонического наследия» 1781-1867 гг. Он отмечал, что хорошие отношения первой половины XIX в., определявшиеся отсутствием противоречивых интересов и существованием общего соперника (Великобритании), сменились в эти годы усилением соперничества на Дальнем Востоке, в Маньчжурии. Начали проявляться идеологические разногласия; возник вопрос о том, может и должна ли демократия сохранять дружественные отношения с самой автократической страной в Европе. В том, что в последние десятилетия XIX в. общая расстановка сил на международной арене стала меняться и противоречия между Россией и США начали постепенно усиливаться, сомневаться не приходится. Кстати, период до 1867 г. также характеризовался не только гармонией, но и столкновением интересов, противоречиями и даже конфликтами (в частности, на северо-западе Америки). Сама продажа Аляски отчасти яви-

лась результатом этих противоречий. На некоторое время она, однако, их ликвидировала или (если иметь в виду весь Тихоокеанский север) смягчила. Во всяком случае, никак нельзя утверждать, что после 1867 г. эти противоречия возросли. Что касается идеологии, то и в этой области противоречия существовали задолго до 1867 г.¹

Руководство царской России вместо перестройки системы управления деятельностью и поддержки Аляски всячески открещивалось от ее проблем. Вводило экономические санкции, идущие вразрез с ее интересами, и финансово слабо поддерживало Русскую Америку. Вместо того, чтобы развивать геологоразведку и добычу золота, серебра, угля, цинка, дерева, развивать инфраструктуру, царское руководство продолжало вести хозяйство прежними методами, торговлей и выжидательно смотрело на экономическую ситуацию. В России не нашлось квалифицированных менеджеров-организаторов для перестройки системы управления работой РАК для сохранения Аляски в составе России.

Необходимо отметить, что незадолго до продажи Русской Америки правительственный Комитет по устройству русских американских колоний прямо указывал на необходимость их сохранения в составе империи именно по политическим и военно-стратегическим мотивам, отмечая: «Но, несмотря на малополезность, для нас Американских владений, в отношениях промышленном и торговом, есть, однако, политические причины, обуславливающие необходимость их прочного за нами удержания. Только при укреплении за нами севера Америки, мы можем считаться хозяевами в северных частях Тихого океана, обладание которым представляет, во многих отношениях, весьма выгодные условия для могущества государства»².

Продажа Аляски негативным образом повлияла на судьбу многих жителей Аляски. Трагично сложилась судьба тех жителей Аляски, которые не смогли вовремя решить свои проблемы. «Не все русские, пожелавшие выехать в Россию до истечения трехлетнего срока, – пишет советская исследовательница С. Г. Федорова, – смогли использовать это свое право: Российско-американская компания утратила к 1869 г. свои полномочия, а русское правительство оставило этих людей без всякой поддержки... Не менее трагична и судьба тех из алеутов, которые поддались на посулы петропавловского купца Павла Леташевского и были переселены в 1869 г. с Аляски на Курильские острова, оттуда – на Сахалин, а затем вновь на Курилы и, в конце концов, по-видимому, снова возвратились на Аляску. Оставшиеся по своей воле или в силу сложившихся обстоятельств русские в дальнейшем расселились по всему тихоокеанскому побережью Соединенных Штатов, включая Калифорнию». Имущество многих компаний и частных лиц в Русской Америке было продано по дешевке. В подробной записке, сохранившейся в бумагах, представитель министерства финансов, П. П. Гагарин подчеркивал, что «правительство продало частное имущество без всякой оценки и без всякого согласия со стороны законного владельца»³.

¹ [Url.http://america-xix.org.ru/library/grinev-alaska-sale/historiography.html](http://america-xix.org.ru/library/grinev-alaska-sale/historiography.html).

² Государственный совет. Департамент экономики. Материалы. СПб., 1865. Т. 24. С. 29.

³ [Url.http://america-xix.org.ru/library/grinev-alaska-sale/historiography.html](http://america-xix.org.ru/library/grinev-alaska-sale/historiography.html).

В 1870-1880-х гг. началась другая фаза, когда развитие русско-американских отношений в большей степени определялось новыми общественными силами двух буржуазных государств, постепенно превращающихся в империалистические державы. Вполне же определенно возросшие противоречия между Россией и США на Дальнем Востоке и в первую очередь в Маньчжурии проявились лишь в конце XIX – начале XX в.

Но даже в эти годы в отношениях между обеими странами сохраняется и другая тенденция. Продолжали успешно развиваться общественно-политические, торговые, научные и культурные контакты. В последние десятилетия XIX – начале XX в. резко усилилась трудовая эмиграция из России в США. Процесс эмиграции российского населения в США активно шал после Гражданской войны.

Что касается договора 1867 г., то его историческое значение состояло в первую очередь в том, что он был одним из соглашений, на основе которых в то время происходило формирование азиатско-тихоокеанской границы России, остающейся в общих чертах неизменной вплоть до настоящего времени. Договор ликвидировал основания для взаимных претензий и противоречий по территориальным вопросам, и создал предпосылки для того, чтобы Тихоокеанский север стал местом сотрудничества, а не конфронтации.¹

Позорной процедуре продажи Аляски предшествовала определенная политическая операция, в которой главным действующим лицом был царь. Александр II не понял геополитического и стратегического значения Аляски. Царь активно поддержал идею своего младшего брата Константина о продаже Русской Америки. Александр II фактически проявил отсутствие стратегического мышления и актом продажи предал интересы русских первопроходцев, которые своим трудом и умением осваивали этот северный край, основали Ново-Архангельск и ряд других населенных пунктов, построили верфи, причалы, корабли.

При проведении процедуры продажи Аляски большую роль сыграл младший брат царя - великий князь Константин, который всячески проталкивал идею ее продажи. Сегодня трудно понять мотивацию его действий, однако ясно одно – он стал одним из главных инициаторов продажи Русской Америки. Будучи морским министром Российской империи, он не захотел заниматься проблемами охраны Аляски, ее морских границ, защиты от браконьеров, спекулянтов всех мастей спаивавших индейцев и алеутов спиртными напитками и затем по дешевке скупавшим пушнину. Когда было принято решение о продаже Аляски, он активно спекулировал акциями РАК, так как был одним из крупных держателей этих акций. Владея информацией о подготовке продажи, он, то скупал, то продавал акции РАК. Возможно, он стремился таким образом заработать побольше денег на свои похождения, которые стоили больших денег.

Из истории продажи Аляски видно, что Э. А. Стекло был одной из главных действующих фигур. Человек, сумевший выдвинуться в России, фактиче-

¹ См.: Куропятник Г. П. Россия и США: экономические, культурные и дипломатические связи, 1867-1881. М., 1981. С. 192 -331.

ски сдал ее интересы. Ловко лавируя между великим князем Константином, Горчаковым и другими чиновниками Российской империи он сумел добиться своего – протащить идею продажи Русской Америки.

Пользуясь поддержкой младшего брата царя - великого князя Константина, он помог американцам купить у России Аляску. При этом за счет своих возможностей еще и создал ореол главного помощника в этом деле. За свои «великие» труды был награжден царем, Александром II – орденом и поощрен деньгами. Результаты научных исследований позволяют сделать вывод, что Стекло также погрел руки на, якобы взятках, которые он раздавал в США при проведении процедур по подготовке и утверждению договора о продаже Аляски, а также за получение денег Россией за этот акт продажи. Из всего этого следует вывод, что Стекло погрел руки на всех этих манипуляциях. После всех этих акций Стекло со своей семьей уехал из России во Францию.

Необходимо отметить, что некоторые аспекты этой сделки долгие годы тщательно скрывались от общественности. После продажи Русской Америки многие документы в России были подчищены или вообще исчезли. Это было сделано для того, чтобы не бросать тень за позорную сделку на царя и его брата великого князя Константина. Все просчеты царя и его помощников в этом вопросе тщательно маскировались.

В Соединенных Штатах Америки не сделали тщательной проверки информации о получении взяток некоторыми американскими политиками за продажу Аляски. Американцы формально провели парламентское расследование и все спустили на тормозах. А в России вообще никаких расследований не проводили по этой проблеме.

Царское руководство так и не поняло важности Русской Америки и продало ее США. В результате были проигнорированы интересы населения колоний, Российско-американской компании и общественного мнения самой России.

На основании выше приведенных примеров можно отметить, что реальными причинами продажи Россией Аляски стало роковое сочетание разноплановых аспектов сложившейся обстановки:

1. Сложная международная обстановка в результате невыгодного для Российской империи Парижского мирного договора, заключенного в 1856 г. после поражения России в Крымской войне. Желание царского руководства за счет продажи Аляски создать союз двух стран и поставить в сложное положение английские колонии в Северной Америке.

2. Экспансионистская политика США, направленная на ее гегемонию в Тихоокеанском регионе.

3. Резкое ослабление Китая в результате «Опиумной войны» 1840 г., чем спешило воспользоваться царское правительство для укрепления своих позиций в Приамурье, Приморье и в Азии в ущерб поддержки Аляски.

4. Удаленность коммуникаций и транспортные проблемы с доставкой продуктов, одежды, оружия, боеприпасов на Аляску.

5. Недалековидная и непродуманная политика царского руководства допустившего продажу такого стратегически важного региона.

6. Предательского поведение брата царя великого князя Константина, и поверенного в делах России в США Э. Стекля, которым были чужды героические свершения нескольких поколений русских людей, создавших Русскую Америку.

7. Неполное знание о наличии золота, серебра, меди, олова, каменного угля, цинка и других полезных ископаемых на территории Аляски.

Были и более общие причины, закрывшие перед Русской Америкой будущее, – отсталый крепостной строй, малочисленность русского населения в колониях, державшегося на уровне 600—00 человек, индейский фактор (независимость и сопротивление индейцев. Известно, что индейцы «зарыли топор войны» только в начале XXI веке) и т. д. Эти общие причины, однако, прямого отражения в документах «особого совещания» не получили.

Россия понесла геополитические потери в стратегически и экономически важном регионе Тихого океана, потеряла обширные и богатые территории. Русскую Америку продали за 7,2 млн. долларов, а США впоследствии получили миллиарды долларов за 150 лет от добычи золота, угля, цинка, нефти и газа. Американцы стали доминировать в тихоокеанском регионе и начали активно вмешиваться в дела стран Азии. США поддержали Японию во время русско-японской войны 1905 г., оккупировали ряд районов Сибири и Дальнего Востока во время гражданской войны в России, нанесли в 1945 г. по Японии ядерные удары по Хиросиме и Нагасаке. После Второй мировой войны они активно вмешивались в события в Корее, Вьетнаме, Кампучии, Лаосе и других стран.

Планы России по созданию союза с США за счет продажи Аляски обернулись для нас утратой обширных и богатейших территорий Русской Америки. Наша страна понесла геополитические и экономические потери в стратегически важном для нас районе Тихого океана. А США уже разместили в этом регионе, целую группу военных баз, нацеленных сегодня на Россию. На Аляске в настоящее время расположены следующие военные базы США: в Элмендорфе штаб-квартира ВВС, в Шемайя-16-я наблюдательная эскадрилья ВВС, в Кодьяке-ракетная база, в Форте-Грили - база ПРО, в Гакхона – разведбаза, базы военно-воздушных сил в Фэрбенксе, Лэдде, Эйемоне, Айельсоне, базы военно-морских сил в Колд-Бэй, Датч-Харборе, бухте Холодная.

В последние годы в России появилась информация о том, что под прикрытием создания системы противоракетной обороны американцы, на самом деле, создают не что иное, как климатическое оружие космического базирования.

В январе 2017 г. года депутат Госдумы Т. Астраханкина обратила внимание думского Комитета по обороне на подозрительный интерес Пентагона к геофизическим свойствам верхних слоев атмосферы. По данным депутата, военное ведомство США возводит "замкнутый контур" из трех систем в Норвегии, на Аляске и в Гренландии. Это не что иное, как новое стратегическое оружие. В ответ на ее обращение первый заместитель командующего Космическими войсками Владимир Поповкин признал, что при неаккуратном разогреве верхнего слоя атмосферы (ионосферы) вполне могут наступать катастрофические последствия планетарного характера.

По данным военных исследователи из ВВС США с 1990 по 1997 год развернули грандиозный комплекс ионосферных исследований на Аляске – КИИ под эгидой американских военно-воздушных сил, в рамках ХААРП – программы высокочастотных активных авроральных исследований.

На территории в 60 квадратных километров развернута громадная фазированная решетка антенны, фактически - сеть из трехсот шестидесяти антенн, которые вместе составляют исполинский излучатель сверхвысоких частот. Они посылают радиоволны в частоте 2,8-10 мегагерц и мощностью в 1,7 миллиарда ватт. Тут есть радар некогерентного излучения с антенной двадцатиметрового диаметра, лазерные локаторы, магнитометры, мощные компьютеры для обработки сигналов и управления антенным полем.

По данным спецслужб, монстр на Аляске предназначен для воздействия на глобальные и локальные механизмы природы в районах расположения противников США в любой точке Северного полушария планеты.¹

Таковы военные последствия продажи Аляски, которые сказываются и на современном этапе.

Список использованных источников и литературы:

1. Болховитинов Н. Н. Русско-американские отношения и продажа Аляски. 1834-1867. М., 1990.
2. Государственный совет. Департамент экономии. Материалы. СПб., 1865. Т. 24.
3. Куропятник Г. П. Россия и США: экономические, культурные и дипломатические связи, 1867-1881. М., 1981.
4. Нарочницкий А. Л. Экспансия США на Дальнем Востоке в 50-70-х годах XIX в. // Исторические записки. М., 1953.
5. [Url.http: //america - xix. Org. ru/library/grinev - alaska - sale/historiography. html](http://america - xix. Org. ru/library/grinev - alaska - sale/historiography. html).

¹ <http://forum.kpe.ru/showthread.php?t=9698>

ПОТЕНЦИАЛ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В статье обосновывается актуальность использования бизнес-модели промышленного предприятия для научного обоснования принятия решений по выбору объектов инвестирования, способных освоить выделенные средства. Необходимость подобного подхода иллюстрируется фактическими данными о просроченной задолженности по банковским кредитам, представленным юридическим лицам и индивидуальным предприятиям среднего и крупного бизнеса за период 2010-2017 гг. Обосновывается постановка задачи по разработке методических положений оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия на основе анализа его бизнес-модели. Ее решение в конечном итоге по мнению авторов окажет влияние на повышение конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: промышленность, предприятие, бизнес-модель, интегрированные структуры в промышленности, кредиты, инвестиции.

Переход к рыночной экономике имел следствием упразднение координирующей роли государственного управления предприятиями, отраслями и комплексами. Стремительное и масштабное укрупнение органов, осуществляющих координацию в той или иной сфере хозяйственной деятельности крайне затруднило эффективное балансирование производства и распределения продукции между добывающими и перерабатывающими отраслями, а также решение вопросов промышленной кооперации. После окончания острой фазы периода первоначального накопления капитала, проведенного с многочисленными нарушениями правовых и моральных норм, процессы преобразования собственности переходят в русло легальных экономических отношений. По тем или иным мотивам происходят слияния, поглощения, разделение и объединение предприятий. Формируются региональные и межрегиональные кластеры. Выстраиваются отношения вертикальной интеграции компаний. В результате конкурентной борьбы одни предприятия теряют устойчивость и выставляются на продажу, другие, более успешные, расширяют свой бизнес путем реализации инвестиционных проектов и приобретения дополнительных активов, формирования интегрированных структур и холдингов. Наиболее полное определение данного понятия приведено в Законе о промышленной политике: «интегрированная структура оборонно-промышленного комплекса – объединение ведущих совместную деятельность юридических лиц, которое не является юридическим лицом, создается в соответствии с решениями Президента Российской Федера-

¹ Пирогов Николай Леонидович, док. экон. наук., профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Хайдуков Виктор Петрович - начальник правового отдела Конструкторского бюро промышленной автоматики.

ции или Правительства Российской Федерации и в котором одно юридическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые остальными юридическими лицами [1].

Одним из основных мотивов создания холдинговых компаний на базе или с участием оборонных предприятий послужило стремление последних к повышению устойчивости собственного развития в составе более крупной организационно-экономической структуры, обладающей представительными активами, имиджем и, соответственно, способной привлечь инвестиции для технического перевооружения своих дочерних компаний. А эта задача – одна из ключевых в условиях современной международной конкуренции, в которой непосредственным образом участвуют предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России. В качестве иллюстрации можно указать на тот факт, что за 2015 г. ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс» заключила 39 договоров поручительства в отношении кредитов, выданных его дочерним предприятиям. В том числе, по кредитам, выданным ОАО «Зеленодольский завод им. А.М. Горького», – 6 договоров с лимитом 43,9 млрд. рублей [2, с. 26-31].

Какими соображениями руководствуются интегрированные структуры при принятии подобного рода затратных и ответственных решений? Очевидно, соображениями экономической целесообразности, обоснованными заемщиками (дочерними предприятиями холдинга) в бизнес-планах своей деятельности или инвестиционными проектами, которые они намерены осуществить. Между тем, отечественная практика кредитования реального сектора свидетельствует о том, что «задолженность по банковским кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предприятиям среднего и крупного бизнеса, выросла за 2010-2017 гг. более чем в два раза – с 12,7 трлн. рублей до 39,8 трлн. Рублей.

Кредиты больше всего востребованы в обрабатывающей промышленности (задолженность на 1.02.2017 составила 6,3 трлн. рублей). А уровень просроченной задолженности здесь – 5%» [3]. То есть, в одном из двадцати случаев инвестиции или финансовые ресурсы, направляемые на пополнение оборотных средств предприятий и организаций, не приносят ожидаемых результатов и своевременно не возвращаются кредиторам. Соответственно, если под выдачу кредита была предоставлена гарантия третьего лица, субсидиарная ответственность ложится на этого поручителя.

В этих условиях остро встает вопрос о научном обосновании новых современных методов принятия взвешенных решений по выбору объектов инвестирования в промышленности, реально способных освоить выделяемые средства с гарантированным результатом, что определяет актуальность настоящего исследования.

Как показывает практика, приобретение того или иного бизнеса, равно как и финансирование инвестиционного проекта, далеко не всегда оказывается целесообразным и выгодным в долгосрочной перспективе из-за неполного учета особенностей бизнеса или проекта, реализуемого промышленным предприятием, еще на стадии подготовки сделки. В экономической науке накоплен значительный опыт проведения оценки предприятий и инвестиционных проектов, отвечающий на вопросы различных заинтересованных лиц, разработан соответ-

ствующий методический аппарат. Это и анализ финансово-хозяйственной деятельности, и определение стоимости предприятия, и проведение процедуры проверки бизнеса в режиме «due diligence», и различные экспертные методики, применяемые арбитражными управляющими на несостоятельных предприятиях. Вместе с тем, все эти методы и подходы до настоящего времени не позволяют с высокой долей определенности заявить о том, обладает ли объект реальными перспективами дальнейшего устойчивого развития, является ли гарантированно инвестиционно привлекательным, либо кредитор финансирует приобретение «мертвых» нежизнеспособных активов и продлевает агонию угасающего предприятия?

Начиная с 90-х годов прошлого столетия набирает популярность современная управленческая концепция, возможности которой еще только изучаются и оцениваются, – концепция бизнес-моделирования. В международной практике под бизнес-моделью понимается логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха предприятия. Данная модель применяется для анализа и определения направлений реформирования бизнеса, для построения стратегии его развития, создания предпосылок к повышению лояльности персонала и решения некоторых других задач. Между тем, как представляется, концепция бизнес-моделирования с успехом может быть использована и для целей обоснования принятия решений об инвестировании проектов, реализуемых в промышленности, в силу того факта, что она наиболее полно и всесторонне характеризует состояние самого предприятия и его перспективы в рыночном окружении.

Исследованию различных аспектов инвестиционной деятельности и вопросам оценки инвестиционной привлекательности предприятий и проектов, а также разработке теоретических основ концепции бизнес-моделирования посвящены труды ряда зарубежных и отечественных ученых. Затруднительно перечислить всех из них. Укажем тех авторов, которые по нашему мнению, внесли наибольший вклад в исследование обозначенной проблемы. Зарубежные: Г. Александер, Б. Грэхем, У. Баффет, У. Шарп и др. Отечественные: В. Ивантер, Г. Клейнер, Н. Комков, И. Антонова, В. Терехова, А. Бобрышев, Р. Розенблюм и др. В трудах этих ученых всесторонне раскрыты методы и технологии оценки и отбора предприятий и проектов, привлекательных для инвесторов. Вместе с тем, вопрос о применимости концепции бизнес-моделирования для обозначенных выше целей до настоящего времени исследован недостаточно.

Поэтому актуальной задачей остается разработка методических положений оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия в составе интегрированной структуры на основе анализа потенциала его бизнес-модели. В этой связи перед теорией и практикой стоят конкретные вопросы по:

- исследованию мотивов создания интегрированных структур в промышленности и обоснованию приоритета цели развития и модернизации производственных систем входящих в них предприятий;
- доказательству целесообразности и результативности применения концепции бизнес-моделирования для оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий в составе интегрированных структур;

- формированию представления об «идеальной бизнес-модели» промышленного предприятия, используемой в качестве эталона при принятии инвестиционных решений;
- дополнению понятийного аппарата бизнес-моделирования формулировкой категории «потенциал бизнес-модели»;
- разработке методических положений по анализу потенциала бизнес-модели при обосновании инвестиционных планов.

Практическая значимость решения перечисленных вопросов состоит в создании условий для обоснования инвестиционных решений в интегрированных структурах промышленности. Разработанные рекомендации позволят также составить основу для совершенствования исследований в области управления, экономики и организации производства, сконцентрировав и нацелив их на решение задач обновления производственного аппарата и улучшения его деятельности для повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

Список использованных источников и литературы:

1. О промышленной политике в Российской Федерации. – Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 13.07.2015 и 3.06.2016), п. 16 ст. 3.
2. Годовой отчет ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс» за 2015 г. URL: <http://www.edisclosure.ru/portal/files.aspx?id=10878&type=2> (дата обращения 9.08.2017), с. 26-31.
3. Кредитование в России, просроченные долги, задолженность. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Кредитование_в_России_\(просроченные_долги,_зadolженность\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Кредитование_в_России_(просроченные_долги,_зadolженность)) (дата обращения 11.09.20)
4. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. с. 5-40
5. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. Том 9. № 3. С. 2-28
6. Бобрышев А.Д., Пирогов Н.Л., Тарабрин Ф.М. Бизнес-модель – эффективный инструмент антикризисного управления промышленным предприятием. МИР (Модернизация, Инновации, Развитие), Том 8, №4, 2017. С. 478-491.
7. Лобуков В.Г. Бизнес-модель – начало начал. URL: <http://www.nptpp.ru/publikacii/statabiznes-model-nacalonacal/biznes-model> (дата обращения: 2.12.13)
8. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. Перевод с англ. Кульневой М. М.: Альпина Паблишер, 2013. 288 с.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТАМОЖЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Аннотация. Проанализированы проблемы таможенного сотрудничества в рамках региональных торговых соглашений и интеграционных объединений. Рассмотрены направления деятельности ФТС России с ЕАЭС, ЕС, АТЭС, БРИКС, ШОС и проекты с другими зарубежными странами.

Ключевые слова: международное таможенное сотрудничество, региональные торговые соглашения, международная экономическая интеграция, интеграционные объединения.

Экономическое сближение государств и постепенное переплетение структур их экономик приводит к формированию сначала торговых, а затем и экономических объединений и союзов. Региональные торговые соглашения (РТС) подразумевают договоренность между несколькими странами о либерализации торговли. В рамках этих соглашений устанавливаются взаимные дополнительные преференции по сравнению с теми, которые дает членство в ВТО.

В научной литературе нет единого мнения о времени и причинах возникновения международного таможенного сотрудничества. Одни из авторов (Л.Г. Борисов, К.К. Сандровский, В.В. Мицик) связывают начало международного таможенного сотрудничества с возникновением международных организаций в конце XIX – начале XX века, уставная деятельность которых предусматривала такое сотрудничество. Другие авторы считают, что оно возникло значительно раньше и зависело от развития торговли между странами и сотрудничества государств по торговым вопросам. Таким образом, можно утверждать, что торговые договоры стали основой развития международных таможенных отношений, что позволило им регламентировать таможенные вопросы относительно таможенных тарифов, пошлин, регулирования ввоза, вывоза товаров и т.д.

Особую роль в развитии таможенных отношений сыграл Ганзейский союз, объединивший купеческие дома североевропейских стран в XIII-XVI вв. В рамках Ганзейского союза торговые отношения охватывали просторы Европы от Португалии до России и от Скандинавии до Италии. Новгород входил в состав Ганзы. Отличительной особенностью этого объединения являлось то, что оно стало самым долговечным международным торгово-экономическим союзом, и внутри его устанавливался торгово-таможенный режим, который не применялся к другим городам, не членам Ганзы.

Развитие торговых отношений между странами требовало применения общей практики применения таможенных правил, что привело к образованию в

¹ Подсветова Татьяна Валентиновна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры экономических и финансовых дисциплин АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

1834 г. Германского таможенного союза. Он интересен прежде всего тем, что впервые в истории появилась новая форма экономического объединения и, следовательно, таможенного сотрудничества.

Образование таможенных союзов, зон свободной торговли и других форм международного таможенного сотрудничества породило необходимость в создании новой отрасли международного права, которой стало международное экономическое право [4].

Вторая половина XX века характеризуется активным образованием различных региональных объединений, союзов, группировок. Процесс такого рода интенсивного экономического сближения получил название международной экономической интеграции.

Причина стремительного роста интеграционных структур, по мнению главного научного сотрудника ИМЭМО РАН В.В. Оболенского, состоит в «изменении характера международной торговли, 40% которой в современных условиях представляет собой торговлю внутрифирменную, перемещение товаров в «цепочках добавленной стоимости» [3]. Следовательно, быстрота и ритмичность трансграничных поставок товаров во многом зависит от торгово-политических режимов, от тарифных и нетарифных барьеров в разных странах. Данное обстоятельство подталкивало страны к дальнейшей либерализации торговых режимов и унификации национальных мер регулирования торговли.

Практически все страны участвуют в региональных соглашениях, каждая страна имеет в среднем 13 соглашений, целью которых является либерализация торговли с предоставлением взаимных преференций в трансграничном перемещении товаров, услуг и факторов производства.

Многолетняя практика показала, что наивысший результат в таможенном сотрудничестве достигается в условиях экономической интеграции, включающей весь функционал таможенного регулирования:

- согласование правил классификации и кодирования товаров в таможенных целях;
- упрощение и гармонизация таможенных процедур и иных таможенных формальностей;
- унификацию правил определения таможенной стоимости товаров;
- согласование правил страны происхождения товаров в целях применения таможенных льгот и преференций;
- борьбу с таможенными правонарушениями;
- охрану объектов интеллектуальной собственности и защиту прав правообладателей;
- обмен внешнеторговыми данными с применением современных телекоммуникационных технологий [2].

Региональные соглашения можно условно разделить на две группы. К первой группе относят соглашения, которые регламентируются правилами ВТО в отношении антидемпинговых и компенсационных мер, субсидий, защитных мер, технических барьеров, санитарных, фитосанитарных и ветеринарных мер и т.д.

Во вторую группу входят соглашения, выходящие за рамки мировой торговой системы, например, подписанное в феврале 2016 г. Соглашение о создании Транс-Тихоокеанского партнерства (ТТП). Правда, перспективы его дальнейшего развития не ясны, так как США приняли решение о выходе из ТТП с целью улучшения ситуации на внутреннем рынке рабочей силы.

Интеграционные процессы в своем развитии проходят несколько этапов, каждый из которых приводит к дальнейшему экономическому сближению и проведению единой таможенной политики стран участниц:

1. Создание зоны свободной торговли
2. Создание таможенного союза
3. Формирование общего рынка
4. Создание экономического и валютного союза
5. Полная экономическая и политическая интеграция

Российская Федерация таможенное сотрудничество осуществляет в соответствии с «Положением об организации и порядке осуществления международной деятельности ФТС России» [1].

В настоящее время ФТС России на постоянной основе участвует в таких организациях как:

- Всемирная таможенная организация (ВТамО);
- Комитет сотрудничества Россия – ЕС;
- Форум АТЭС;
- Группа по таможенному сотрудничеству ШОС;
- Московский международный клуб таможенных атташе и др.

Текущие проекты ФТС осуществляются в следующих направлениях:

- Экономический пояс Шелкового пути, предполагающий поставку грузов из Юго-Восточной Азии в Европу и обратно;

- Международный транспортный коридор Север-Юг. Интерес к проекту проявили достаточно большое количество стран, в том числе страны Евразийского экономического союза: Казахстан, Белоруссия, Армения, а также Финляндия, Болгария, Азербайджан, Турция, Сирия, Оман, Таджикистан, Туркменистан, Индонезия, Малайзия, Шри-Ланка;

- Установление «зеленого коридора» со странами Китай, Италия, Тунис, Иран, Сирия, Марокко, Финляндия, Израиль, пилотный проект с ЕС;

- Взаимное признание результатов таможенного контроля;
- Обмен снимками инспекционно-досмотровых комплексов.

В рамках ЕАЭС Россия принимает участие в работе Объединенной коллегии таможенных служб государств- членов таможенного союза. В 2017 г. было проведено 4 заседания Объединенной коллегии, по итогам которых принято 99 решений по вопросам практического взаимодействия между таможенными службами государств – членов ЕАЭС, упрощения таможенного администрирования и единства правоприменительной практики.

Осуществляется таможенное сотрудничество со странами СНГ, в частности по созданию «упрощенного таможенного коридора». Совместно с Европейским союзом разрабатывается дорожная карта по параметрам сопряжения транзитных систем.

В сентябре 2017г. руководителями таможенных служб БРИКС была подписана Стратегическая программа таможенного сотрудничества, направленная на упрощение таможенных процедур во взаимной торговле. В ее основе заложен принцип «3В»:

- взаимный обмен информацией;
- взаимное признание результатов таможенного контроля;
- взаимопомощь в правоохранительной сфере.

ФТС России активно участвует в интеграционных процессах государств – членов ШОС в рамках Специальной рабочей группы по таможенному сотрудничеству (СРГ ШОС), которая была создана в сентябре 2004 года и на сегодняшний день насчитывает более 30 заседаний, планируется переход в стадию практического применения ранее достигнутых договоренностей.

В рамках АТЭС самыми актуальными вопросами на сегодняшний день являются сотрудничество таможенных служб в области управления рисками, защиты прав интеллектуальной собственности, а также трансграничной электронной коммерции и проектов по развитию уполномоченных экономических представителей.

Таким образом, Россия является одним из лидеров международного таможенного сотрудничества. Но в то же время необходимо учитывать, что таможня неизменно связана с торговлей. Условия функционирования экономических субъектов стремительно меняются. В ближайшее время может измениться институциональная парадигма мирового экономического пространства в связи с формированием суперблоков интеграционного типа, в рамках которых могут подписываться многосторонние соглашения, выходящие за рамки ВТО. При разработке концепции международного таможенного сотрудничества надо учитывать складывающуюся двухуровневую структуру функционирования международной торговли и определиться с выбором оптимального варианта интеграционного взаимодействия.

Список использованных источников и литературы:

1. Приказ ФТС России от 27.09.2012г. №1948 (с изменениями на 2 декабря 2013 года) «Об утверждении Положения об организации и порядке осуществления международной деятельности ФТС России».
2. Международное таможенное сотрудничество: экономико-правовые аспекты: коллективная монография / А.А. Бишенова, А.В. Власов, А.А. Галушкин и др. – М.: Прометей, 2017.
3. Оболенский В.П. Глобализация регионализма: вызовы и риски для России // Мировая экономика и международные отношения. 2015. №9. С 6-13.
4. Рыбак С.В. Международное таможенное сотрудничество: учебное пособие.- СПб, 2014.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Аннотация: В статье приведены данные по количеству высших образовательных учреждений и численности студентов а них в динамике. Значения этих показателей сокращаются на протяжении нескольких лет. Конечно, происходит и сокращение численности аспирантов и особенно докторантов, хотя количество учреждений, осуществляющих подготовку аспирантов остается практически неизменным. Если рассматривать показатели выпуска их аспирантуры и докторантуры по отраслям наук, то наибольшее количество кандидатов и докторов наук занимают технические, физико-математическими, экономическими и медицинскими науками. Сельскохозяйственные науки сильно отстают., что подтверждается данными по затратам на научные исследования на исследования и разработки в области сельского хозяйства выделено всего 2,% от затрат на все научные разработки, :и рост затрат невысок. Также низкий рост затрат на общее развитие науки.

Ключевые слова: подготовка кадров, аспирантура, докторантура, сельскохозяйственные науки.

Вопрос подготовки кадров является очень актуальным, так как реформы в системе образования не принесли положительного результата, как показывают данные следующих таблиц.

Таблица 1 - на начало учебного года (1)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОГРАММАМ БАКАЛАВРИАТА, СПЕЦИАЛИТЕТА, МАГИСТРАТУРЫ

Годы	Число организаций	Численность студентов – всего, тыс. человек	На 10 000 человек населения приходилось студентов
1940/1941	481	478,1	43
1950/1951	516	796,7	77
1960/1961	430	1496,7	124
1970/1971	457	2671,7	204
1980/1981	494	3045,7	219

¹ Соскиева Е. А., к. э. н., научный сотрудник ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ филиал Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова.

1990/1991	514	2824,5	190
2000/2001	965	4741,4	324
2010/2011	1115	7049,8	493
2011/2012	1080	6490,0	454
2012/2013	1046	6075,4	424
2013/2014	969	5646,7	393
2014/2015	950	5209,0	356
2015/2016	896	4766,5	325
2016/2017	818	4399,5	300

1) До 2012/2013 учебного года – включая экстернат.

Данные таблицы 1 показывают, что увеличение числа образовательных учреждений происходило до 2010/2011 учебного года, после началось сокращение. В 2016/2017 учебном году осталось всего 73,4% от того, что было в 2010/2011 г. Еще хуже положение по численности студентов. В 2016/2017 гг. численность студентов сократилась на 37,6% по сравнению с 2010/2011 учебным годом. Одной из основных причин такого положения является высокий показатель естественной убыли населения в конце 90-х гг. XX в. и начале XXI в.: показатель естественного прироста населения в 1995 и 2000 гг. составил -5,7 и -6,6 соответственно против 2,2 в 1990 г. (2) Кроме того, стремительно сокращается численность студентов на 10000 тысяч человек населения: с 2010/2011 учебного года по 2016/2017 почти на 200 человек. Рассмотрим показатели приема в ВУЗы по формам обучения (табл. 2)

Таблица 2

**ПРИЕМ НА ОБУЧЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ
ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
ПО ПРОГРАММАМ БАКАЛАВРИАТА, СПЕЦИАЛИТЕТА,
МАГИСТРАТУРЫ ПО ФОРМАМ ОБУЧЕНИЯ (ТЫС. ЧЕЛОВЕК) (1)**

Наименование	Принято студентов, всего	В том числе по формам обучения		
		очная	очно-заочная	заочная
Организации, осуществляющие образовательную деятельность, по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, всего				
1940	154,5	91,5	3,0	60,0
1950	223,3

1960	377,3	157,6	52,3	167,4
1970	536,6	287,6	76,5	172,5
1980	613,5	359,8	86,1	167,6
1990	583,9	360,8	62,4	160,7
2000	1292,5	687,5	81,9	503,4
2010	1399,5	659,6	52,4	672,1
2011	1207,4	628,0	40,4	532,7
2012	1298,2	673,4	40,8	578,4
2013	1246,5	664,5	34,6	547,4
2014	1191,7	653,7	32,4	505,6
2015	1221,8	676,2	36,3	509,3
2016	1157,8	674,3	34,4	449,1
Из них государственные и муниципальные				
1940	154,5	91,5	3,0	60,0
1950	223,3
1960	377,3	157,6	52,3	167,4
1970	536,6	287,6	76,5	172,5
1980	613,5	359,8	86,1	167,6
1990	583,9	360,8	62,4	160,7
2000	1140,3	621,9	69,1	429,8
2010	1195,4	628,1	41,1	515,6
2011	1057,7	604,2	32,9	418,0
2012	1111,6	642,5	33,1	433,2
2013	1066,8	631,2	28,9	406,7
2014	1020,8	620,1	26,9	373,8
2015	1049,6	647,0	30,7	371,8
2016	1038,2	650,1	31,4	356,7

Показатели таблицы 2 подтверждают данные таблицы 1. Рост приема на обучение студентов растет до 2012 г. В 2016, г. по сравнению с 2010г. этот по-

казатель снизился на 17,3%. Причем, прием на очное отделение остается примерно на одном уровне, даже произошло небольшое увеличение – на 2,2%. Сокращается прием на очно-заочное отделение – на 34,4% и на заочное – на 33,2% в 2016 г. по сравнению с 2012 г. С 90-х гг. прошлого века начали появляться частные образовательные учреждения. Большинство студентов обучается в государственных и муниципальных образовательных учреждениях. Причем, их популярность немного растет. Если в 2010 г. туда было принято 85,4% студентов, то в 2016 г. – 89,7%. Для сравнения очников 95,2% и 96,4% соответственно.

Сокращение числа студентов а, следовательно, и численности человек с высшим образованием, не могло не отразиться на деятельности аспирантуры и докторантуры, что и видно из показателей таблицы 3.

Таблица 3

ОСНОВАННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АСПИРАНТУРЫ
И ДОКТОРАНТУРЫ (1)

Годы	Число организаций, ведущих подготовку	Численность, человек	Прием, человек	Выпуск, человек	в том числе с защитой диссертации
Аспирантура					
2000	1362	117714	43100	24828	7503
2010	1568	157437	54558	33763	9611
2014	1519	119868	32981	28273	5189
2015	1446	109936	31647	25826	4651
2016	1359	98352	26421	25992	3730
Докторантура					
2000	492	4213	1637	1251	486
2010	602	4418	1650	1259	336
2014	478	3204	166	1359	231
2015	437	2007	419	1386	181
2016	385	921	397	1346	151

Сокращается не только количество ВУЗов, но и число организаций, ведущих подготовку аспирантов (с 2010 г. по 2016 г. на 13,3%), и особенно быстрое сокращение наблюдается по организациям, ведущим подготовку докторантов (с 2010 г. по 2016 г. -на 36%). Еще хуже показатели по численности аспирантов и докторантов. Численность аспирантов снизилась на 37,5%, в 2016 г. по сравнению с 2010 г., а докторантов – почти в 5 раз. Резко снизился прием в аспирантуру и докторантуру с 2010 по 2016 г.: принята половина аспирантов и всего 1/4 докторантов. А выпуск докторантов немного увеличился. Причиной вероятно стала благоприятная демографическая ситуация в 60е-70е годы прошлого века. А выпуск с защитой диссертации резко сократился. Причем, если по аспирантам сокращение началось после 2010 г., то по докторантам резкое

сокращение произошло в 2010 г. по сравнению с 2000 г. Кроме того, выпуск из аспирантуры и докторантуры с защитой диссертации резко снизился относительно выпуска вообще. Особенно негативное положение по выпуску из докторантуры (11,2% в 2016 г. против 38,8% в 2000 г.)

Возможно, что неблагоприятная демографическая ситуация не единственная причина сокращения аспирантов и докторантов. Может быть, негативную роль сыграл ЕГЭ. Выпускники школ поступают не в те ВУЗы, где хотели бы обучаться, а в те, в которые могут поступить с набранным количеством баллов. В результате, нелюбимая профессия и нежелание учиться дальше в аспирантуре и, тем более, в докторантуре.

Рассмотрим показатели выпуска из аспирантуры и докторантуры по отраслям наук в 2016 г. (табл. 4). Всего представлено 20 отраслей науки, включая прочие.

Таблица 4

**ВЫПУСК ИЗ АСПИРАНТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ
ПО ОТРАСЛЯМ НАУК ЗА 2016 Г. (ЧЕЛОВЕК)**

	Выпуск из аспирантуры	в том числе с защитой диссертации	Выпуск из докторантуры	в том числе с защитой диссертации
Всего	25992	3730	1346	151
в том числе по отраслям наук:				
физико-математические	1677	318	111	15
химические	658	153	49	8
биологические	1437	173	42	5
технические	7286	1030	366	49
сельскохозяйственные	954	223	40	4
исторические и археология	823	112	61	3
филологические	1204	241	85	9
философские	475	53	47	10
искусствоведение	287	26	15	5
культурология	165	27	14	-
документальная информация	77	11	3	-
психологические	504	32	32	1
экономические	3206	275	156	10
педагогические	1437	190	119	10
социологические	387	47	33	2
юридические	1371	148	28	4
политология	385	27	24	-
медицинские	2577	490	73	15
науки о Земле	1050	152	47	1
прочие	32	2	1	-

Как видно из данных таблицы 4, наибольшей популярностью пользуются технические науки. Выпускники из аспирантуры и докторантуры от общего числа выпускников составили 28% и 27,2% соответственно. На втором месте экономические науки, хотя количество выпускников почти в 2,5 раза меньше, чем по техническим наукам. На третьем месте аспиранты-медики, но по выпускникам из докторантуры они занимают всего лишь шестое место. Количе-

ство выпускников, занимающихся сельскохозяйственными науками, на десятом и двенадцатом местах соответственно. Кроме того, с защитой диссертации из аспирантуры выпускается всего 14,3%. Еще хуже положение с выпускниками докторантуры, которых с защитой диссертации выпускается 11,2%. С защитой диссертации аспирантов и докторантов, занимающихся экономикой, выпускается всего лишь 8,6 и 6,4% соответственно, что значительно меньше, чем в среднем по всем отраслям науки. А аспирантов, занимающихся изучением сельского хозяйства, с защитой диссертации выпускается, наоборот, довольно много (23,4%). По докторантам положение гораздо хуже (всего 10%).

Следует рассмотреть показатели по затратам на научные исследования и разработки в динамике (табл. 5).

Таблица 5

**ВНУТРЕННИЕ ЗАТРАТЫ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ
ПО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЦЕЛЯМ (МЛРД. РУБ.)**

	2010	2014	2015	2016
Внутренние затраты на исследования и разработки	523,4	847,5	914,7	943,8
в том числе по социально-экономическим целям:				
Развитие экономики	183,1	319,9	335,5	356,7
Сельское хозяйство, лесоводство, рыболовство	12,1	19,4	20,5	19,8
Производство, распределение и рациональное использование энергии	19,2	30,0	28,2	28,0
Промышленное производство	126,1	226,0	247,2	267,2
Строительство	5,5	7,3	4,1	4,5
Транспорт	12,7	25,1	28,9	28,9
Связь	6,7	10,8	5,1	6,8
Инфраструктура и планировка городских и сельских населенных пунктов	0,4	0,8	0,7	0,8
Сфера услуг	0,6	0,7	0,7	0,7
Социальные цели	25,0	45,3	47,5	53,1
в том числе:				
охрана окружающей среды	6,0	7,7	7,7	7,0
охрана здоровья населения	14,4	27,2	27,8	33,6
социальное развитие и общественные структуры	4,6	10,4	12,0	12,6
Общее развитие науки	104,3	136,4	145,2	139,6
Исследование и использование Земли и атмосферы	19,8	39,0	43,2	35,3
Использование космоса в мирных целях	27,5	49,0	57,4	46,4
Другие цели	163,7	257,8	285,8	312,8

Конечно, из года в год затраты на исследования и разработки растут, как и показывают данные таблицы 5. Лишь по строительству в 2010 г. было

затрачено больше, чем в 2016 г. Внутренние затраты на все исследования и разработки в 2016 г. по сравнению с 2010 г. возросли на 80,3%. Значительный рост наблюдается по социальным целям (на 112,4%), а именно на социальное развитие и общественные структуры (173,9%) и охрану здоровья (на 133,3%). Наибольший удельный вес во всех внутренних затратах на исследования и раз-

работки занимает развитие экономики (37,8% в 2016 г.), причем рост затрат по сравнению с 2010 г. составил 94,8%, что выше, чем в целом по всем исследованиям. На втором месте другие цели, а на третьем промышленное производство. На исследования в области сельского хозяйства в 2016 г. затрачено всего лишь 2,1% и рост по сравнению с 2010 г. небольшой (63,6%). Есть, конечно, такие области, где удельный вес в затратах на все исследования еще ниже, чем в сельском хозяйстве. Сюда относятся социальное развитие и общественные структуры (1,3%), несмотря на наибольший рост, связь, а также охрана окружающей среды (по 0,7%), строительство (0,5%), сфера услуг (0,07%), инфраструктура и планирование сельских населенных пунктов (0,08%). Хотя известно, что инфраструктура сельских населенных пунктов сильно отстает от города. Но самое главное, что затраты, направленные на общее развитие науки, растут очень медленно (с 2010 г. по 2016 г. всего на 33,8%), хотя и занимают довольно высокий удельный вес в затратах на все исследования (14,8% в 2016 г.).

Опираясь на все вышеизложенное, можно сделать вывод, что подготовка кадров в последнее время оставляет желать лучшего: сокращается и число ВУЗов, и число организаций, ведущих подготовку аспирантов и докторантов, а что хуже всего еще сильнее сокращается количество учащихся. Хотя по данным таблицы 3 видно, что немного возрос выпуск докторантов, но судя по резкому сокращению студентов и аспирантов, такое положение сохранится недолго. В самое ближайшее время должен также, снизиться, и выпуск из докторантуры, тем более, что по численности докторантов наблюдается резкое сокращение.

Список использованных источников и литературы:

1. Российский статистический ежегодник, 2017 г.
2. Российский статистический ежегодник, 2012 г.

Селезнев В.Н.¹

Решетов К.Ю.²

**ПРАКТИЧЕСКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ УПРАВЛЕНЦА:
КОНЦЕПЦИЯ И МОДЕЛИ**

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 жесткости – ответственности, обязательности, требовательности. Успешность управленческой деятельности во многом определяется профессиональными и личностными качествами руководителя. Гипотетически доказывается приоритетность развития специфического

¹ Селезнев Владимир Николаевич – доктор психологических наук, профессор, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Решетов Константин Юрьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

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 управленца.

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 [1].

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, 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.* 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 [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 1960-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 управленческой деятельности.

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.

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 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 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.*

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 дает 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. Одинцова В.В. Психометрический анализ методики «Эмоциональный интеллект-2» [Электронный ресурс]. – 2006.
2. Андреева И.Н. Понятие и структура эмоционального интеллекта // 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. Борисенко В.П. Основные методы системы управления подготовкой и реализацией стратегических решений // Известия СГУ. Серия ЭУП. №1. 2012. С. 93-97.
4. Борисенко В.П. Оценка качества системы стратегического управления предприятия // Вестник СГТУ. 4. 2013. С. 296-301.
5. Борисенко В.П. Оценка качества управления стратегическими изменениями // Аудит и финансовый анализ, 2016.
6. Борисенко В.П. Технологии управления знаниями в промышленных системах. Управление знаниями в условиях инновационной экономики: сб. науч. ст. / под ред. Царегородцев Ю.Н, Борисенко В.П. — М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2008. С.79-89.
7. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: искусство управлять людьми на основе эмоционального интеллекта. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
8. Дивненко О.В., Пирогов Н.Л. Управление человеческими ресурсами. - М., 2013.
9. Миронова Н.Н. Экономическая оценка эффективности управления персоналом // Вестник Национального института бизнеса. 2009. № 11. С. 472-479.
10. Миронова Н.Н., Хмельченко Е.Г. Управление организационно-экономическими отношениями и планированием // Вестник Национального института бизнеса. 2017. № 28. С. 333-338.
11. Морозюк Ю.В., Гнездова Ю.В., Костин А.А. и др. Повышение инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография. - М.: Научный консультант, 2018.
12. Пирогов Н.Л. Оценка эффективности деятельности персонала // В сборнике «Проблемы управления национальной экономикой материалы Всероссийской научно-практической конференции». 2006. С. 51-55.

13. Пирогов Н.Л. Роль человеческого капитала в развитии инновационного потенциала российских компаний // Инновации и инвестиции. 2014. № 6. С. 183-187.
14. Пирогов Н.Л. Современная экономика труда - М., 2015.
15. Пирогов Н.Л., Дивненко О.В. Управление персоналом. - М., 2013.
16. Пирогов Н.Л., Рязанов А.А. Трудовая мотивация в современных условиях: теория и практика // Вестник Национального института бизнеса. 2015. № 22. С. 46-52.
17. Пирогов Н.Л., Федорчукова С.Г. Карьера менеджера // В сборнике «Проблемы управления национальной экономикой материалы Всероссийской научно-практической конференции». 2006. С. 4-9.
18. Пирогов Н.Л., Федорчукова С.Г. Основы предпринимательства. – М., 2007. Часть 1.
19. Репина Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие. - М.: Академцентр, 2013.
20. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183–187.
21. Романова Ю.А., Павлова И.В., Погодина Т.В. и др. Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности в условиях инновационного подъема: Коллективная монография. - М.: Научный консультант, 2018.
22. Селезнев В.Н. Модели компетенций успешной управленческой деятельности руководителей. – М.: Национальный институт бизнеса, 2014.
23. Селезнев В.Н. Управление организацией в условиях внешних ограничений: от компетенций менеджмента к развитию профессиональных сетевых структур: научная монография. – М., 2013.
24. Селезнев В.Н. Менеджмент. - М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
25. Селезнев В.Н. Организационная культура как модель управленческих изменений в организации на основе качеств ее руководителя // Вестник Национального института бизнеса. 2016. № 24. С. 136-155.
26. Селезнев В.Н. Основы менеджмента: учебник для студентов вузов. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
27. Селезнев В.Н. Теория менеджмента. - М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
28. Селезнев В.Н. Управление организацией в условиях кризисной неопределенности на основе технологий активизации человеческого капитала: научная монография. – М.: ООО «НИКПЦ Восход-А» , 2013.
29. Селезнев В.Н., Петрикеева А.Е., Вострухина Ю.Г. Современное управление: психологическое сопровождение в менеджменте: научная монография. – М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
30. Смирнов Э.А., Селезнев В.Н. Управленческие решения: учебник для студентов вузов. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.

31. Тимофеев М.И., Гусев А.К. Мотив, стимул и роль потребности в социальном статусе // Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 29. С. 181-185.

32. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И. Критическая оценка теории А. Маслоу о мотивации и личности // Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 29. С. 174-180.

33. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И. Жеребцов В.И. Бессилие «Пяти сил М. Портера». Ценности и интересы современного общества // Материалы 4-ой международной научно-практической конференции. Москва. 17-21 октября 2016 г., в 2-х томах. Том 1. С. 173-180.

34. Фомина В.П., Пирогов Н.Л., Попова Е.Н. Экономическая теория. – М., 2001.

Селезнев В.Н.¹

Хамбазаров Ш.Б.²

К ВОПРОСУ О ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье раскрываются возможности стратегии, направленной на обеспечение для компании широкого рыночного сегмента по видам продукции

Ключевые слова: стратегия дифференциации, стратегия вертикальной интеграции, стратегия горизонтальной интеграции, стратегия инвестирования, планирование процесса реализации стратегии.

Объектом данного научного исследования выбрано типовое коммерческое предприятие, занимающееся *инновационной деятельностью в виде производства эксклюзивной продукции*. В данном случае это предприятие, занимающееся производством российских моторных масел, специальных автожидкостей, автокосметики и автоаксессуаров (ООО «НПО Нордикс»).

Каждая конкретная стратегия компании – это принятые ее высшим руководством направления или способы деятельности для достижения важного результата, имеющего долгосрочные последствия. Формирование стратегии становится жизненно необходимым в тех случаях, когда возникают изменения во внешней среде компании и наступает резкая необходимость заниматься инновационной деятельностью. Причинами таких изменений являются: насыщение спроса, крупные изменения в технологии, неожиданное появление новых конкурентов, изменение социальных и экономических условий и т.д. [1].

¹ Селезнев Владимир Николаевич – доктор психологических наук, профессор, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Хамбазаров Шамиль Бесланович – аспирант факультета «Институт менеджмента и маркетинга», ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

В качестве основной конкурентной стратегии в исследуемой организации была выбрана стратегия дифференциации. *Стратегия дифференциации* – стратегия, направленная на обеспечение для компании широкого рыночного сегмента по видам продукции, придание выпускаемым продуктам отличительных инновационных качеств (черт), способствующих получению конкурентных преимуществ и привлечению устойчивого контингента потребителей в планируемом периоде. Также в рамках этой стратегии предусматриваются наступательные и защитные действия по отношению к тем или иным конкурентам и отдельным видам продукции. Разработанная стратегия исследуемого предприятия направлена на защиту своего положения посредством дополнительного инвестирования в инновационную составляющую производства и сбыта [2].

Для решения амбициозных задач обычно задействуют следующие стратегии. *Стратегия вертикальной интеграции* выражается в росте исследуемой организации за счет приобретения или усиления контроля за поставщиками сырья, т.е. необходимы инвестиции компании в развитие производства. *Стратегию горизонтальной интеграции* следует избрать на рынках, где уже существуют достаточно крупные предприятия. *Стратегия инвестирования* определяется с помощью матрицы МакКинзи. Согласно данной матрице исследуемая организация занимает одну из лидирующих позиций на российском рынке. Основная угроза для анализируемой компании - усиление позиций отдельных конкурентов.

В анализируемой компании была разработана инвестиционная программа реализации стратегии, также в соответствии с выбранными стратегиями роста и конкуренции были сформированы специальные программы инновационного развития и финансирования на долгосрочную перспективу [3].

Созданная на предприятии служба качества, оборудованная по последнему слову техники, позволяет оперативно вести входной контроль компонентов, оперативный контроль технологических процессов и контроль качества готовой продукции. Паспортизация и сертификация выпускаемой предприятием продукции, а также разработка и внедрение ТУ в соответствии с требованиями ведущих мировых автопроизводителей, организация системы независимого контроля продукции в специализированных лабораториях позволяют быть уверенными в качестве всей выпускаемой продукции [4].

Основным направлением исследуемой компании является производство высококачественных инновационных автомасел и охлаждающих жидкостей. На данный момент существует широкая гамма синтетических, полусинтетических и минеральных автомасел «НОРДИКС», применяемых как для бензиновых, так и для дизельных двигателей российского и иностранного производства.

Кроме моторных масел в ассортименте компании есть полусинтетические и минеральные автомасла для использования в трансмиссиях автомобилей. Все автомасла «НОРДИКС» выполнены с применением только зарубежных присадок компаний INFINEUM и CHEVRON в эксклюзивной упаковке объемом 1 л, 4 л, 5 л, 10 л, 50 л, 100 л, 210 л.

Охлаждающая жидкость «НОРДИКС АНТИФРИЗ» обеспечивает автомобилю не только комфортный температурный режим, но и благодаря уникаль-

ному комплексу присадок предотвращает коррозию системы охлаждения, препятствует образованию накипи и разбуханию резины уплотнителя. «НОРДИКС АНТИФРИЗ» марки ОЖ 40 выдерживает температуру до -40°C , ОЖ 65 — до -65°C , изготавливается в фасовке 1 л, 5 л, 10 л, 50 л, 100 л, 210 л.

Анализируемая компания большое значение уделяет защите своей инновационной продукции от подделок, поэтому очень тесно сотрудничает с частными охраняемыми предприятиями и другими специальными структурами, защищающие авторские и патентные права. Кроме того, качество всей инновационной продукции исследуемой организации застраховано в страховой компании.

Значимую роль в компании уделяют развитию сверхновых продуктов. За весь период существования компании в продажу было запущено множество различных инновационных продуктов из автомобильной тематики. Одними из них являются масляные, воздушные, топливные фильтры, а также ассортимент технических смазок. В качестве фильтрующего элемента фильтров применена фильтровальная бумага фирмы Hollingsworth & Vose Company (Германия), пропитанная специальными составами, которая обеспечивает высокую пропускную способность при сохранении необходимого качества фильтрации. За счет увеличенной площади фильтрующей шторы увеличен ресурс эксплуатации фильтрующего элемента. Масляные фильтры изготовлены с применением в конструкции двух клапанов: перепускного клапана, который с увеличенным давлением открытия предотвращает прорыв грязного масла в двигатель при холодном пуске и при резком наборе оборотов, и противодренажного клапана с улучшенными характеристиками, который защищает двигатель от масляного голодания при пуске, исключая стекание масла в картер.

Исследуемая инновационная компания, как было указано выше, также производит смазки. В качестве смазок представлены такие смазки, как «НОРДИКС Литол», «НОРДИКС Графитная смазка» и «НОРДИКС ШРУС 4». Все виды смазок продаются в эксклюзивной удобной для использования таре в фасовке 200 г, 450 г, 800 г и 35 кг.

Имеется в анализируемой организации и широкий ассортимент специальной автокосметики. Например, в линейке компании появилась автокосметика в виде трех разных автошампуней в фасовке 500 мл. Автошампунь «НОРДИКС Сосновый бор» - концентрированный автошампунь с запахом лесной свежести, обладающий антикоррозионными свойствами. Автошампунь «НОРДИКС Букет цветов» - концентрированный автошампунь с силиконом, благодаря которому он обладает повышенными водоотталкивающими, антистатическими и антикоррозионными свойствами, возвращает первоначальный блеск, совместим с любыми видами лакокрасочного покрытия, не повреждает полировку. Автошампунь «НОРДИКС Морской бриз» - концентрированный автошампунь с натуральным воском карнаубы, который способствует великолепному полирующему эффекту любых типов лакокрасочных покрытий, а также обладает водоотталкивающими, антистатическими и антикоррозионными свойствами.

Исследуемая организация также производит и продает тормозную жидкость. Проанализировав рынок автопродукции, изучаемая компания совместно

с ОАО «Сибур-Нефтехим» разработали следующий инновационный продукт - тормозная жидкость «НОРДИКС Капрос-ДОТ». Это синтетическая высокотемпературная тормозная жидкость, предназначенная для использования во всех тормозных системах и гидроприводах легковых и грузовых автомобилей российских и зарубежных марок, которая превышает требования международных стандартов FWVSS № 16 и SAE J1703 по классу DOT-4. Она совместима с отечественными и импортными тормозными жидкостями классов DOT-4 и DOT-3 на гликолевой основе. Тормозная жидкость «НОРДИКС Капрос-ДОТ» выпускается в эксклюзивной таре с повышенным уровнем защиты от подделок в фасовках 330 мл и 1 л.

Анализируемая компания активна и на рынке обычных и инновационных стеклоочистителей. Например, в апреле 2016 года бренд исследуемой организации пополнился еще одним новым продуктом из раздела автоаксессуары – это щетки стеклоочистителя высокого качества с графитовым напылением, специальным профилем в эксклюзивной упаковке, 5 размеров: 13”, 15”, 16”, 20” и 21”. Резиновая лента щеток изготовлена из высококачественного композитного материала на основе натурального каучука и других неорганических веществ с добавлением графита.

В июне 2016 года на прилавках магазинов появился еще один инновационный продукт от исследуемой компании – «НОРДИКС Пятиминутка» — это новейшее высокоэффективное промывочное средство для масляной системы, которое применяется для удаления нагара продуктов окисления и других загрязнений из цилиндра-поршневой группы и каналов масляной системы бензиновых и дизельных двигателей внутреннего сгорания. Промывочное средство представлено в двух видах фасовки 330 мл и 1 л.

Благодаря реализации инвестиционной программы по расширению линейки инновационных продуктов вышел в продажу «НОРДИКС Преобразователь ржавчины с цинком» в фасовке 500 мл - это высокоэффективное средство для обезжиривания, удаления ржавчины и защиты от коррозии металлических поверхностей, которое, вступая в реакцию с продуктами ржавчины, модифицирует их и образует защитный слой. Поверхность покрытия позволяет нанести любую органическую краску. Одновременно с преобразователем ржавчины в разделе автохимии появляются еще два продукта в фасовке аэрозольным баллоном объемом 650 мл - это «НОРДИКС Очиститель карбюратора» и «НОРДИКС Мовиль».

В результате реализации указанных стратегий финансовая прибыль исследуемой инновационной компании по итогам 2017 года составила около 20 млн. руб.

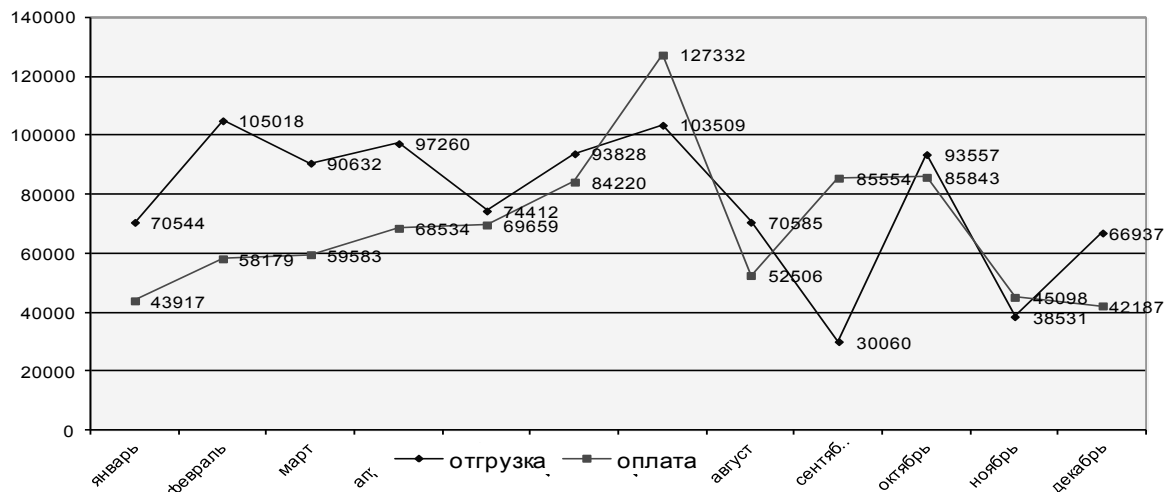


Рисунок 1. Динамика отгрузки и оплаты за 2017 год, тыс. руб.

Наибольший отрицательный баланс между суммой отгрузки и оплаты был допущен в 1 квартале, что связано с ростом дебиторской задолженности в этот период. Проведенная оценка результатов выполнения стратегии [5] показала возможности укрепления позиций лидера на российском рынке (см. рис. 2).



Рисунок 2. «Звезда проблем» исследуемого инновационного предприятия после выполнения инвестиционной программы

Итак, для инновационного предприятия любой формы собственности и любых масштабов хозяйственной деятельности существенно управление хозяйственной деятельностью, определение стратегии, а также планирование процесса её реализации. Но единой для всех инновационных предприятий стратегии не существует. Поэтому каждое предприятие, желающее выжить в жестких условиях рынка, вырабатывает свою собственную стратегию на основе анализа внешней среды, собственного потенциала, основываясь на целях и миссии организации [6].

Список использованных источников и литературы:

1. Виханский О.И. Стратегическое управление. - М., 2000.
2. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: учебное пособие. – М.: Информ-центр «Маркетинг», 2010.
3. Решетов К.Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2014. № 4. С. 144–147.
4. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75–78.
5. Селезнев В.Н. Управление организацией в условиях кризисной неопределенности на основе технологий активизации человеческого капитала: научная монография. – М.: ООО «НИКПЦ Восход-А», 2013.
6. Селезнев В.Н. Модели компетенций успешной управленческой деятельности руководителей. – М.: Национальный институт бизнеса, 2014.
7. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Dzhurabaeva G. K., Dzhurabaev K.T. etc. Improving the innovative strategy of interaction of large industrial enterprises and small entrepreneurship in the agro-industrial sector // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 159–167.
8. Решетов К.Ю. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на макро-, мезо- и микроуровнях // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 213–216.
9. Романова Ю.А., Павлова И.В., Погодина Т.В. и др. Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности в условиях инновационного подъема: Коллективная монография. - М.: Научный консультант, 2018.
10. Селезнев В.Н. Менеджмент. - М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
11. Решетов К.Ю. Уровни формирования концепции экономической политики обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 79–84.
12. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Leont'eva L.S., Sidorenko V.N. etc. Business Model Canvas as a Basis for the Competitive Advantage of Enterprise structures in the Industrial Agriculture // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12(1). P. 887–894.
13. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
14. Селезнев В.Н. Теория менеджмента. - М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
15. Веселовский М.Я., Федотов А.В., Вилисов В.Я. и др. Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности: Коллективная монография / Под ред. М.Я Веселовского, И.В. Кировой. - М.: Научный консультант, 2017.

16. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183–187.
17. Дудин М.Н., Лясников Н.В. и др. Использование методов анализа и оценки рисков в обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 37-45.
18. Селезнев В.Н. Основы менеджмента: учебник для студентов вузов. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
19. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение / под общ. ред. О. И. Кирикова. Воронеж, 2004. Том Книга 8.
20. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
21. Морозюк Ю.В., Гнездова Ю.В., Костин А.А. и др. Повышение инновационной активности промышленных предприятий: Коллективная монография. - М.: Научный консультант, 2018.
22. Селезнев В.Н. Управление организацией в условиях кризисной неопределенности на основе технологий активизации человеческого капитала. – М., 2013.
23. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
24. Пирогов Н.Л., Федорчукова С.Г. Основы предпринимательства. – М., 2007. Часть 1.
25. 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.
26. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
27. Селезнев В.Н. Организационная культура как модель управленческих изменений в организации на основе качеств ее руководителя // Вестник национального института бизнеса. 2016. № 24. С. 136-155.
28. Пирогов Н.Л., Рязанов А.А. Трудовая мотивация в современных условиях: теория и практика // Вестник национального института бизнеса. 2015. № 22. С. 46-52.
29. Dudin M.N., Mysachenko V.I., Mironova N.N. etc. Green technology and renewable energy in the system of the steel industry in Europe // International Journal of Energy Economics and Policy. 2017. Т. 7. № 2. С. 310-315.
30. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
31. Жеребцов В.И., Шматова Н.И., Бобрышев А.Д., Царегородцев Ю.Н. и др. Инновационный янтарный кластер – прогрессивная форма организации бизнеса: Коллективная монография. – М., 2018.
32. Смирнов Э.А., Селезнев В.Н. Управленческие решения: учебник для студентов вузов. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
33. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
34. Фомина В.П., Пирогов Н.Л., Попова Е.Н. Экономическая теория. – М., 2001.

35. Мысаченко В.И., Тимофеев М.И., Жеребцов В.И., Комаров В.Ю. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491-494.

36. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сенин А.С., Сепиашвили Е.Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. - М., 2015.

37. Решетов К.Ю. Роль кластерного подхода в обеспечении конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур в условиях ВТО // Креативная экономика. – 2014. № 12. С. 13–22.

38. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Smirnova O.O., Vysotskaya N.V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. T. 21. № 1. С. 468-479.

Селезнёв В.Н.¹

Шматова Н.И.²

ИНТЕГРАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ КАК ПРОЦЕСС ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЁ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ

В структурном аспекте организации делятся на подразделения по видам специализации, Подобная специализация в рамках организационной структуры резко увеличивает потенциальную эффективность организации. Чтобы реализовать такой потенциал, руководству организации необходимо ввести в организационную структуру *механизм интеграции* всех этих подразделений и задействовать его возможности.

Интеграция в управлении организацией есть процесс достижения единства усилий всех подсистем (подразделений) организации для эффективной реализации ее задач и целей. Назначение интеграции состоит в том, чтобы процессы сбора, обработки и поиска информации, необходимой для разных звеньев управления использовались менеджментом рационально, то есть с наименьшими потерями³.

Для того чтобы в какой-либо степени интегрировать организацию, *руководство должно постоянно иметь в виду общие цели организации и столь же постоянно напоминать всем сотрудникам о необходимости концентрировать свои усилия именно на общих целях*, а также обеспечить в разумной мере централизованность организации в целом или по подразделениям. Поэтому на практике не встречается полностью централизованных или децентрализованных организаций⁴.

Понять, насколько данная организация централизованна и насколько в ней эффективны интеграционные процессы можно лишь определив ее некоторые характеристики.

¹ Селезнёв Владимир Николаевич, доктор психологических наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, профессор АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Шматова Наталья Ивановна, кандидат исторических наук, доцент, декан факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

³ Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.187-189.

⁴Иванов А.П. Менеджмент. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002 г, с.104-107.

1. *Количество решений, принимаемых на делегируемых нижестоящих уровнях управления.* Чем больше количество решений, которые принимают руководители нижнего уровня, тем большая степень децентрализации.

2. *Важность решений, принимаемых на нижних уровнях.* В децентрализованной организации руководители нижнего звена могут принимать решения, связанные с затратами материальных и трудовых ресурсов.

3. *Последствия решений, принимаемых на нижних уровнях.* Если руководители нижнего звена могут принимать решения, затрагивающие несколько функций, то организация, считается децентрализованной.

4. *Количество контроля за работой подчиненных.* В децентрализованной организации руководство лишь от случая к случаю проверяет повседневные решения подчиненных ему руководителей, считая, что все эти решения правильные. Оценка действий подчиненного руководства делается на основании уровня прибыльности и роста организации¹.

Та или иная *степень* централизации или децентрализации организации, определяется степенью ее *интегрированности* через *делегирование* руководством *нижестоящим уровням управления своих полномочий по принятию важнейших решений* в разных областях. В организационном аспекте выделяют *три* направления интеграции². Интеграция в организации обеспечивается, во-первых, *горизонтальной интеграцией* – сопряжением задач управления между технологическими и функциональными подразделениями, во-вторых, *вертикальной интеграцией*, то есть вертикальным взаимодействием подсистем и элементов организации, в-третьих, *интеграция «включения» новых подразделений* в структуру организации, которая актуальна в современных условиях. Здесь следует учесть ряд проблем, которые необходимо будет решать менеджеру³.

а) *Интеграция как организационно-структурная проблема* включает развитие управленческих связей между новым подразделением и основной структурой; согласование управленческого инструментария, определение роли, задач, компетентности и ответственности персонала; консолидацию отдельных функциональных областей; прогноз, предупреждение и разрешение конфликтов.

б) *Интеграция как проблема управления персоналом*, проявляется как потеря доверия персонала к руководству предприятия, его деструктивным поведением, осложнением коммуникаций, снижением производительности труда и увольнением работников.

в) *Интеграция как культурная проблема*, чаще всего проявляется в активном *сопротивлении персонала* мероприятиям по реализации стратегических и структурных изменений.

Основными *инструментами* интеграции деятельности структуры могут быть:

¹Иванов А.П. Менеджмент. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002 г,с.48-50.

²Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.272-274.

³Иванов А.П. Менеджмент. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002 ,с.56-57.

- *оперативное управление* (регулирование) основной деятельностью, обеспечивающее контроль, регулирование и стабильность хода основных процессов;
- перераспределения властных полномочий путем использования различных направлений *координации* (мотивирующей, координирующей, изменяющей организацию);
- *плановая деятельность* (стратегическое и текущее планирование деятельности структуры), объединяющая, интегрирующая всю деятельность организации и определяющая её основные системные показатели;
- *инвестиционная деятельность* организации, обеспечивающая через финансовую политику целостное её развитие;
- *социальная деятельность* и *психологическая работа*, реализуемая через повышение социальной ответственности персонала организации, её *корпоративную культуру* и *сплоченность* персонала вокруг идей руководства и целей организации.

Существует несколько способов *эффективной интеграции* организации. Выбор подходящего *метода интеграции* зависит от воздействия факторов внешней среды на организацию. Этот процесс представлен на рисунке 1.



Рисунок 1. Способы успешной интеграции в организации.

Основными критериями *оценки успеха интеграционных процессов* в основной деятельности организации могут быть:

1. рост производительности компьютерного и технологического оборудования;
2. повышение надежности и ритмичности работы различных систем, увеличение периода безотказной работы;
3. эффективность работы диагностических систем;
4. сокращение простоев оборудования и систем, минимизация экономических потерь, информационная обеспеченность всех процессов управления, гармонизация профессиональных отношений и социальной ответственности персонала.¹

Координация как фактор интеграции в организации. Интеграционная система подразумевает объединение всех функциональных систем в единое целое на общей, координируемой менеджментом, информационной основе.

Процесс обмена информацией между двумя и более людьми называется *коммуникацией*.

Цели коммуникаций состоят в том, чтобы:

1. создавать информационные каналы для обмена информацией между отдельными сотрудниками и группами, координировать их задачи и действия;
2. обеспечивать эффективный обмен информацией между субъектами и объектами управления;
3. совершенствовать межличностные отношения в процессе обмена информацией;
4. регулировать и рационализировать распределение информационных потоков.

Охарактеризуем некоторые виды коммуникаций внутри организации (таблица 1).

Таблица 1.

ТИПЫ И КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ

Тип коммуникаций	Каналы коммуникаций
Межличностные	Устная передача
На основе письменного общения	Совещание
Формальные	Телефонные переговоры
Неформальные	Письменная передача
Вертикальные	Служебные записки

¹Иванов А.П. Менеджмент. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002, с.88-89

Горизонтальные	Отчеты
Вербальные	Электронная почта
Невербальные	Компьютерные сети

1. коммуникации *"руководитель – подчиненный"*. Они связаны с постановкой и разъяснением задач и ожидаемых результатов; обеспечением вовлеченности отделов в решение задач; обсуждением путей эффективности работы; оповещением подчиненного о предстоящих изменениях; информированием о текущих усовершенствованиях и идеях подчиненных;

2. *межуровневые коммуникации* – движение информации в рамках вертикальной коммуникации. Такое перемещение информации может происходить по нисходящей (сообщение подчиненным уровням о принятом управленческом решении), по восходящей (отчеты, предложения, объяснительные записки);

3. коммуникации между различными отделами, или *горизонтальные коммуникации*. В этом случае обмен информацией между отделами и службами нужен для координации задач и действий. Руководству следует добиваться, чтобы подразделения работали совместно, продвигая организацию в нужном направлении;

4. *коммуникации между руководителем и рабочей группой*. Они позволяют руководителю повысить оперативность и эффективность координации действий;

5. *неформальные коммуникации*. Это прежде всего каналы распространения слухов. Руководители обычно пользуются неформальными каналами для запланированной утечки и распространения определенной полезной информации.

Коммуникационный процесс обладает специфическими особенностями: эффект *обратной связи и помехи* в передаче информации. Успех коммуникационного процесса зависит от оптимизации обратной связи и изучении влияния источников помех. Улучшение обратной связи может произойти за счет нескольких *факторов повышения эффективности обмена информацией*:

- за счет устранения помех обеими сторонами отправителем и получателем;
- систематического изменения коммуникативных ролей получателя и отправителя, которое проходит через все этапы процесса обмена информацией;
- применения гибкой и обратной связи;
- использования двустороннего обмена информацией в точной и уверенной интерпретации сообщений.

К источникам помех коммуникационного процесса можно отнести следующие барьеры:

- различия в организационном статусе между руководителем и подчиненным;
- язык (в вербальном или невербальном оформлении);

➤ различия в восприятии, из-за которых может изменяться смысл в процессах кодирования и декодирования.¹

Для руководства организации важно понимать и изучать проблемы развития и улучшения коммуникаций. К таким трудностям в развитии коммуникаций современной организации можно отнести:

- *неудовлетворительную структуру организации.* Так если структура организации недостаточно продумана, то растёт вероятность информационных искажений;

Руководство постоянно сталкивается с *проблемой искажения информации.*² Основными причины такого искажения информации при ее движении внутри организации обычно бывают:

- непреднамеренное искажение, которое может происходить в связи с затруднениями в межличностных контактах;

- сознательное искажение информации. Оно происходит когда какой-либо отправитель не согласен с сообщением. В этом случае отправитель модифицирует сообщение так, чтобы изменение смысла происходило в его интересах;

- фильтрация. Часто приходится суммировать и упрощать перед направлением в разные сегменты организации блоки информации для прояснения смыслов и ясности полезной информации;

- несовпадение статусов руководителей структурных подразделений организации. Если руководители высшего звена обладают высоким статусом, то возникает тенденция снабжать их только положительно воспринимаемой информацией;

- страх перед наказанием за негативную информацию об улучшениях или тревога за ощущение бесполезности дела.

Особенную роль играют возможности руководства в управленческом регулировании и координации коммуникаций, направленном на улучшение системы коммуникаций, поэтому руководители на всех уровнях организации должны обладать компетентным суждением о своих потребностях в информации, а также о потребностях в информации своих коллег и подчиненных. Менеджеру надо учиться оценивать качественную и количественную стороны своих информационных потребностей. Также в его обязанности необходимо ввести планирование, реализацию и контроль за совершенствованием информационного обмена в ходе совещаний с персоналом³.

На таких совещаниях желательно последовательно выяснять *методами устных и письменных вопросов* следующие сведения о персонале:

¹ Крылов А.Н. Коммуникационный менеджмент / Publikrelations. Лексикон и практикум. – М.: Нац. ин-т бизнеса, 2000, с.17-21.

² Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.485-487.

³ Крылов А.Н. Коммуникационный менеджмент / Publikrelations. Лексикон и практикум. – М.: Нац. ин-т бизнеса, 2000, с.67-70.

- Получают ли они точную и своевременную информацию, необходимую им для работы;
- Четко ли доведены до них цели их деятельности и как они уяснены;
- С какими потенциальными или реальными проблемами они сталкиваются или могут столкнуться при их информировании;
- Открыт ли их руководитель для предложений и информированы ли они о грядущих переменах, которые их коснутся.

Главной задачей таких вопросов является создание системы сбора предложений и разработка путей облегчения поступления информации «наверх», а также сбор информации об идеях предположениях или о совершенствовании деятельности организации.

В функции руководителя любого уровня входит *координация информации*.

Координировать – это значит:

1. Согласовать все операции в предприятии таким образом, чтобы облегчить его функционирование и успех;
2. Придать «материальному и социальному организму» каждого отдела надлежащие пропорции, чтобы они могли надежно и экономно выполнять свои функции;
3. Учитывать в отношении каждой операции – технической, коммерческой, финансовой и т.д. – те обязательства и следствия, которые она влечет за собой для всех других операций предприятия;
4. Сопоставить издержки с финансовыми ресурсами, обширность недвижимости и оборудования с нуждами производства, снабжение с потребителем, сбыт с размерами производства;
5. В бизнесе придерживаются позиций: использовать только те технологии, которые соответствуют потенциалу ваших ресурсов, постоянно развивать свои возможности и организации в целом, использовать стратегию предвидения риска;
6. Выдвигать на первый план существенное и на второй – второстепенное.

Иными словами, координация информационных потоков означает придавать им надлежащие пропорции, приспособлять средства к цели.¹

В хорошо скоординированной организации соблюдается ряд необходимых условий. К ним можно отнести следующие:

- 1) каждая служба работает в согласии с остальными: служба снабжения знает, чего ждут от нее; материальная служба поддерживает в хорошем состоянии материалы и оборудование; финансовая служба снабжает необходимыми средствами; страховая служба обеспечивает охрану благ и работников; все операции выполняются в порядке и надежно;
- 2) каждой службе отделы и подотделы точно осведомлены относительно доли участия их в общей работе и той помощи, которую они должны друг другу оказывать;

¹Крылов А.Н. Коммуникационный менеджмент / Publicrelations. Лексикон и практикум. – М.: Нац. ин-т бизнеса, 2000, с.315.

3) программа «хода» работ в различных службах и отделах каждой службы постоянно согласуется с обстоятельствами.¹

Здесь речь идет о психологически расчетливом, грамотном *оперативном управлении*. *Оперативное управление* основной деятельностью включает функции календарного планирования, разрядку работ и контроль их выполнения. Оперативное управление имеет огромное значение как в сфере образования, так и в сфере предоставления смежных услуг².

В сфере предоставления услуг оперативное управление чаще всего призвано определить какие работы будут выполняться в тот или иной день, в каком порядке и кто будет их выполнять.

Для оперативного управления *необходимость* в координации, существующая всегда, становится поистине насущной, когда необходимо четко делить всю работу в организации и по горизонтали и по вертикали, как это имеет место в современных организациях. Если руководство не реализует формальной координации, сотрудники не смогут оперативно и согласованно выполнять работу вместе³.

Более точно без *механизма формальной координации* различные уровни управления и рядовые сотрудники в организации могут сосредоточиться на реализации своих собственных интересов, в ущерб интересам организации в целом. Поэтому необходима соответствующая *структура координации управления*.

Формулирование и доведение целей организации до каждого ее подразделения представляют собой лишь один из многих механизмов координирования, а каждая функция управления реализует свою роль в координировании специализированного труда.

Если рассматривать координацию работ организации по выполнению мотивации труда ее работников, то координация обеспечивает согласованность работы различных производственных и функциональных подразделений предприятия в процессе выполнения плановых заданий. Необходимым средством достижения скоординированной работы подразделений фирмы является проведение совещаний руководителей.

Для совершенствования оперативного управления и координации текущих работ целесообразно принять решения по следующим вопросам⁴: выяснении причин отклонений от планов заданий; определении состава дополнительных работ и содержательных заданий для их выполнения; определении резервов, выделяемых предприятием для выполнения подразделениями дополнительных работ; уточнении распределения обязанностей и ответственности между руководителями подразделений на функциональном уровне управления, призванным устранять возникшие отклонения в ходе выполнения принятых решений.

¹Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.450-453.

²Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.468.

³Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.402-404.

⁴Иванов А.П. Менеджмент. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002,114-118

Сотрудничество в организации ориентировано на понимание и принятие руководителями разного уровня организации того факта, что каждый работник, представляет собой личность с ее неповторимыми требованиями, запросами и способностями. Успех сотрудничества лежит в принятии идеологии управления: *человек – главный ресурс организации*, поэтому управление персоналом в ведущих компаниях строится с учетом психологических особенностей, присущих большинству людей (рис.2).

В целях совершенствования *внутриорганизационного сотрудничества* многие вузы, например, Национальный институт бизнеса, используют *координацию управления*, опираются на развитие самостоятельности, предприимчивости, развитие всех форм деловых контактов между сотрудниками и инициируют коллегиальность управления.

Психологические особенности людей

Все люди любят чувствовать себя победителями, хотя являются таковыми далеко не всегда	Ощущение часто важнее, чем реальное положение	Человек может оперировать временно в мозгу не более чем 10 фактами	Люди стремятся оценивать свои достижения путем сравнения самих себя с другими людьми	Людам достаёт мудрости, чтобы судить по делам, а не по словам	Люди нуждаются в смысле жизни
---	---	--	--	---	-------------------------------

Необходимо устанавливать плановые задания таким образом, чтобы большинство работников было в состоянии их выполнять и чувствовать себя победителем	Следует чаще давать положительную оценку достигнутых результатов и стараться убедить работников, что они способны на гораздо большее	При принятии решений необходимо использовать инструментальный менеджмент, позволяющий повысить эффективность, рациональность и эффективность решений	Мотивация должна предусматривать: 1. Регулярное выявление периодов сотрудников; 2. Широкую доступность информации о сравнительной эффективности работы групп и бригад; 3. Иногда мягкую внутреннюю конкуренцию.	Менеджерам необходимо: 1. Следить, чтобы их слова не расходились с делом; 2. Учитывать, что люди могут говорить (при этом искренне верить), что они сделают, но поступать будут совсем по-иному	Часто смысл жизни заключается в удовлетворении человеком своих потребностей, то чем больший их спектр человек сможет удовлетворять в организации, тем более тесно он будет с ней связан и полезен для организации
--	--	--	--	---	---

Использование психологических особенностей людей менеджментом

Рисунок 2. Управление персоналом с учетом психологических особенностей.

Заметим, что чем сильнее организационная культура социально-экономической организации, чем большей она ориентированна на потребности рынка услуг, тем меньше необходимы директивные наставления, организационные схемы, подробные процедуры и правила.

Так *обеспечение эффективных коммуникаций в организации в деятельности руководителя на основе качества: умение слушать и понимать*. В настоящее время существует много рекомендаций по освоению и совершенствованию ораторского искусства. Большинство менеджеров, несомненно, знакомы с ними. Но для эффективной работы менеджер должен обладать и другим, не менее важным умением – слушать. Ведь «слушание» – одна из важнейших форм ежедневной коммуникации. Согласно данным психологов, процентное соотношение различных видов коммуникации у менеджера в течение дня в среднем распределяется следующим образом: 43% времени уходит на слушание, 30% – на говорение, 16% – на чтение, 9% – на письмо. Данные психологов говорят также, что 85% полученной информации мы «пропускаем мимо ушей». Можно выделить *три составляющие умелого «слушания»*¹ :

1. Поддерживайте диалог выражением глаз и лица:

Многие служащие испытывают затруднения при контакте со своим менеджером. Однако менеджер обязан помогать служащим вести с ним разговор.

2. Задавайте вопросы. Менеджер обязан поддерживать разговор и таким образом демонстрировать свою заинтересованность. Всё внимание необходимо направить на собеседника. Наиболее конкретными действиями, демонстрирующими ваше невнимание к собеседнику и способными оборвать разговор, являются взгляд в сторону и прерывание ответа на только что заданный вопрос.

3. Слушайте внимательно, концентрируйте внимание на человеке, который ведёт с вами разговор.

– Выслушивайте сообщение, не комментируя его содержание. Не проявляйте свою эмоциональную заинтересованность.

– Средний собеседник обычно говорит со скоростью 150 слов в минуту. Но средний слушатель может воспринимать от 400 до 650 слов в минуту. Эта разница между скоростью восприятия речи и скоростью говорения часто приводит к тому, что слушающий начинает отвлекаться и думать о чём-то другом. Для контроля восприятия разговора старайтесь сделать краткое резюме того, что вам было сказано.

Письменная коммуникация. Письменная коммуникация является одной из основных форм обмена информацией в бизнесе. Менеджеру приходится писать различного рода заметки, отчёты, деловые записки на протяжении всех лет своей работы.

¹Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.603-605.

Способы повышения эффективности письменных коммуникаций:

✓ *Подготовка письменного сообщения*, независимо от объёма и сложности, включает ряд этапов.

✓ *Определение проблемы* или области заинтересованности. Этот этап, возможно, наиболее важный в письменной коммуникации. Выявление проблемы требует тщательного продумывания, критической оценки и зрелого представления. Часто менеджер, поверхностно ознакомившись с ситуацией, принимает за проблему не её сущность, а какой-либо случайный фактор.

✓ *Понимание цели*. Экономьте время и деньги, правильно определив направление деятельности до её начала¹.

Идентифицируйте читателя. Кто будет читать ваш документ?

При написании документа надо сфокусировать внимание на потенциальном читателе, так как это позволит принять разумное решение относительно стиля документа, его глубины, простоты или сложности используемого словаря и других визуальных средств.

✓ *Ограничение темы документа*. Тщательное обсуждение темы позволяет в ряде случаев её ограничить и сделать более узкой.

План. Отбор рассматриваемых тем и их разумное ограничение являются базой для плана дальнейших действий.

Определение глубины и широты охвата материала. Этот пункт включает в себя следующие позиции:

Насколько глубоко каждый пункт временного плана будет рассматриваться?

Каков будет объём охвата материала? Достаточно ли для этого 0,5 страницы или необходимо 10 страниц текста?

✓ *Сбор информации*. Определение информации, которая доступна для включения в документ. Отделение информации, которая должна быть включена в документ, от информации, которую включать не следует.

✓ *Окончательный план и набросок проекта*. Окончательный план может очень сильно отличаться от первоначального. Автор должен уметь делать изменения, вносить новые элементы и отбрасывать несущественное. *Чёткость плана*. Каждый пункт плана должен быть изложен абсолютно чётко и ясно.

✓ *Краткость*. Любое лишнее слово или фраза должны быть удалены из текста. Внешний вид. Текст должен быть хорошо оформлен, содержать подзаголовки, абзацы и т. д. Интервалы между абзацами, подзаголовки, схемы и т. д. должны быть такими, чтобы текст не только был привлекательным, но и легко читался.

Способы улучшения документа. Действительно ли вам нужно писать этот документ? Это первый вопрос, который вы должны задать себе, прежде чем приступить к работе.

Прежде чем поставить свою подпись под текстом – перечитайте его. В большинстве случаев проблема ошибок – это проблема невнимательности.

¹Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002, с.214-217.

Ошибки в тексте не только плохо характеризуют лицо, подписавшее документ, но и наносят ущерб престижу организации.

Умение представить материал доклада

Содержание доклада. Необходимость выступить с докладом иногда является пугающей перспективой. Самый лучший способ преодолеть такой страх – хорошее знание материала. Наиболее эффективный способ сделать хороший доклад состоит в том, что к нему надо подготовиться и потренироваться с его выступлением. Полезно при подготовке к любому докладу следующие обдумывание и проговаривание:

Цель. Что вы пытаетесь сказать в данном докладе? Для чего это нужно?

Задачи. Основные положения, которые слушатель должен усвоить во время доклада.

Способы привлечения внимания аудитории. Начиная доклад, исходите из того, что вашей аудитории очень скучно. Подумайте, что в такой ситуации вы можете сделать, чтобы немедленно заинтересовать аудиторию. *Полезность и актуальность доклада для слушателей.* Почему предмет доклада актуален? Какова польза от доклада для данного человека или группы.

Список использованных источников и литературы:

1. Иванов А.П. Менеджмент. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002 г.

2. Крылов А.Н. Коммуникационный менеджмент / Publikrelations. Лексикон и практикум. – М.: Нац. ин-т бизнеса, 2000 г.

3. Мескон М.К., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / Под ред. Л.И. Евенко/Пер с англ. – М.: Дело, 2002 г.

4. Селезнев В.Н. Управление организацией в условиях кризисной неопределенности на основе технологий активизации человеческого капитала. Научная монография – М.: ООО «НИКПЦ Восход-А», 2013 г.

Темнов Е.И.¹

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННОЕ ИСТОЛКОВАНИЕ ПРАВОСОЗНАНИЯ И.А. ИЛЬИНЫМ

Аннотация. Правовые основы русского сознания. Особенности нравственного подхода к духовным основам правосознания Ильина. Предметная сущность правосознания. Волевая и духовная природа человека.

Ключевые слова: совесть, нравственность, правосознание, духовные основания права, права – полномочия – обязанности в правовом общении.

¹ Темнов Евгений Иванович, кандидат юридических наук, профессор кафедры теории и истории государства и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Современная наука не может обойтись без самого серьезного обращения к глубоким идеям Ивана Александровича Ильина. Его философско-правовое наследие, а центральной темой последнего выступает правосознание, ставит самый серьезный акцент на такой ключевой категории как совесть. И это понятно – только совесть делает сознание правовым. Только полноценное и крепкое, в терминологии Ильина «здоровое», правосознание делает человека гражданином, случайную толпу – обществом, разноликое население – народом.

Из критического анализа рассмотренных интерпретаций правосознания должно быть ясно, что «здоровое» правосознание есть нечто более широкое и глубокое, чем правосознание в традиционном смысле.

Именно такой взгляд отстаивает ученый. Неопровержимая логика, широта подхода, четкая аргументация отличают его позицию. И, конечно, яркий, образный русский язык, от которого читатель уже стал отвыкать на фоне подчас ужасающего новояза. Так, вслушаемся повнимательнее в его речь, в его доводы.

Действительно, в правосознании участвует не только знание, мышление, воображение и чувство, но и волевая и духовная природа человека, вся человеческая душа. Недостаточно верно знать свои правовые полномочия, обязанности и запреты; коррупционеры, например, отлично знают их и постоянно злоупотребляют этим знанием для того, чтобы превысить свои полномочия, преуменьшить свои обязанности и сложить с себя запреты. Необходимо не только знать право, но и признавать его, писал Ильин, в порядке самовменения и, признавая, иметь достаточную силу воли для того, чтобы соблюдать признанное. Надо обратиться к своему инстинкту и уже интуитивно приучить его к «законопослушности» или «лояльности», а это удастся только тому, в ком живет духовность инстинкта, достаточно сильная и определенная, чтобы усвоить духовный смысл права, его цель и его назначение.

Понятно, что есть люди, безразличные к духовному началу и духовным содержаниям; они живут духовно-безразличным инстинктом, которому следует вся их деятельность. Но и у них дух может внезапно загореться в глубине инстинкта и привести их к необычным для них проявлениям совести, молитвы, художественно верного выбора, чувства права, справедливости или милосердия.

У каждого в глубине бессознательного живет священная способность человека отличать лучшее от худшего, предпочитать именно лучшее, радоваться ему, желать его и любить его. С этого и начинается духовность человека, в этом и состоит жизнь духа по Ильину. При этом, говоря о «лучшем», Ильин считает, что надо разуметь не субъективно-приятное или удобное, а объективно-совершеннейшее в самом широком значении. Человеку дано от Бога и от природы некое инстинктивное чувствилище для объективно лучшего. В искусстве он называет это художественным чутьем или «вкусом», в нравственности – совестью, или чувством справедливости, в науке – чувством истины или иногда очевидностью, в религии – жаждой молитвы. В общественной жизни это выражается в здоровом и крепком правосознании.

Вот почему правосознание Ильин описывает как естественное чувство права и правоты или как особую духовную настроенность инстинкта в отношении к себе и к другим людям. Правосознание есть особого рода инстинктивное «правочувствие», в котором человек утверждает свою собственную духовность и признает духовность других людей; отсюда и основные закономерности правосознания, которые ученый называет аксиомами: чувство собственного духовного достоинства, способность к самообязыванию и самоуправлению и взаимное уважение и доверие людей друг к другу. Эти аксиомы учат человека самостоянию, свободе, совместимости, взаимности и солидарности. И прежде всего, и больше всего – духовной воле.

Можно было бы сказать, что правосознание есть инстинктивная воля к духу, к справедливости и ко всяческому добру. Но именно поэтому – живой корень его надо искать в религиозном чувстве и в совести. Можно представить себе, конечно, правосознание вне религии и вне совести, но это будет что-то вроде воли, лишенной неба и земли, это будет дисциплина влечений, а не качественное и не творческое начало жизни, черствая форма, лишенная дара любви и дара созерцания.

Право в его основной сущности есть необходимый для человека образ его духовной жизни на земле, или иначе: необходимая форма «встречи» между Верховным Благом и человеческою душою. Право есть прежде всего право человека быть независимым духом, право бытия и право свободы, право самостоятельно обращаться к Богу, искать, находить, исповедовать и осуществлять узренное и предпочтенное совершенство. Ильин утверждает: «право есть атрибут духа, его способ жизни, его необходимое проявление. А правосознание есть воля к верному праву и к единой, верховной цели права как таковой»¹.

Эта связь между правом и духом настолько подлинна и существенна, что вне признания ее – ясного и зрелого или незрелого, лишь предчувствующего – невозможна жизнь нормального правосознания. Духовная жизнь человечества нуждается в естественном и содержательно-совершенном праве; только душа, имеющая орган для (сознательной или бессознательной) духовной жизни, способна к нормальному правосознанию.

И наоборот, как уже было показано, материалистическая интерпретация, безбожно-классовый взгляд, «революционность», используя термин Ильина, ведут к глубокому и опасному «недугу» духа. И этот недуг, как он убедительно доказал, состоит в последовательном, отрыве правосознания от права, государства и власти и вслед за этим, в отрыве воли от цели права.

Формально оставаясь гражданином своего государства, человек выходит из правового общения, порывает с формой национального духа, разрушает свое духовное самоутверждение, повреждает свое духовное достоинство и разлагает свою личность и свою жизнь. Мы убедились в том, что материалист, атеист, приверженец идеи классового насилия свою «революционность» делает главным и единственным критерием ценности, которым он измеряет все предметы

¹Ильин И.А. Собр. Соч. в 10 томах, т.4, М. – 1994. Изд-во «Русская книга», т.4, С. 232.

и все жизненные отношения. Соответствие революционным целям дает положительную оценку, несоответствие – отрицательную. Классовый интерес, отстаиваемый им во что бы то ни стало, заполняет все рассудочные пустоты его мирозерцания - и вырождение духа становятся неминуемым. Религия отвергается совсем, как несоответствующая революционному релятивизму и классовому интересу. Философия вырождается в революционную публицистику и слепую, ожесточенную борьбу со всяким беспристрастным исследованием. Наука утрачивает всякую самостоятельную ценность и превращается в тенденциозное обслуживание партийных лозунгов. Искусство или отвергается совсем, или становится орудием политической и социальной борьбы. Нравственность или осмеивается, или отождествляется с революционной покорностью и революционным «самоотвержением». Правосознание, как уже было показано, прямо предназначается к разрушению, воля народа к деморализации, инстинкт массы – к разнузданию.

Проблема правосознания, таким образом, становится неразрешимой, поскольку душа человека порывает со всяким духовным содержанием. Так жизнь превращается в бездуховное и противодуховное напряжение и способность к духовному самоутверждению постепенно утрачивается совсем¹.

Разрешить проблему правосознания по Ильину значит установить и сформулировать то безусловное основание, которое делает его бытие – необходимым, его внутреннее строение – нормальным, его содержание – духовно верным и достойным, а его силу – жизненно творческой и непобедимой. Это основание должно быть не отвлеченным принципом, хотя и пригодным для философского построения, но бессильным в действительной жизни человечества; его следует искать среди основных, присущих каждому человеку жизненных влечений и побуждений, выражающих в то же время духовную сущность человека как такового. Таким основанием он считал, может быть только мотив, вытекающий из самой природы человека как духовного существа и составляющий эту природу.

Понятно, что этот мотив как проявление основной и универсальной жизненной воли человека не может быть наполнен каким-нибудь преходящим, или случайным, или чисто субъективным содержанием, но должен быть прикован к существенному, непреходящему и для каждого доступному. Такое универсальное жизненное влечение дано каждому живому человеку в виде воли к духу и духовности.

Как бы ни была темна и скудна жизнь души, как бы низменны и убоги не были ее обычные содержания, пишет Ильин, она всегда имеет состояния, в которых обнаруживается ее воля к духу, даже тогда, когда она не думает об этом, не сознает этого и, может быть, даже не знает, что вообще возможна духовная жизнь. Эти состояния обнаруживают тяготение души то к форме духа, то к его содержанию. И ученый рассматривает и первое, и второе «состояние».

¹ См.: Ильин И.А. Цит. соч., С. 354-355.

Каждому человеку как таковому присуще тяготение к жизненной самостоятельности и самостоятельности, к автономному самоопределению; значительность и зрелость индивидуальной души определяются прежде всего глубиной и объемом этой автономии. Это то, что ученый называет «самозаконностью». Указанная самозаконность в ее простейшем виде распространяется лишь на житейские функции человека – физиологические, хозяйственные, бытовые стороны жизни, и постольку, не находя себе достойного содержания, она изливается нередко в чисто субъективные проявления: в прихоть, каприз, произвол, упрямство, своеволие и оригинальничанье. Эти низшие проявления самобытности, сами по себе еще не духовные, обнаруживают, однако, формальную потенцию духа: искание автономной жизни есть уже тяготение к духу, ибо самозаконность есть именно его конститутивная форма. Но это искание есть не более, чем «потенция», потому что истинное достижение и удовлетворение возможно только на безусловных предметных содержаниях; низшие содержания оставляют душу всегда голодной и именно потому легко уводят ее к пустой форме, т.е. к бессодержательной независимости, – на путь непомерного властолюбия, преступного честолюбия и безудержного любостяжания.

Точно так же каждому человеку присуще тяготение к тому, чтобы найти некоторое безусловное по своей ценности жизненное содержание и прилепиться к нему своею верою и своею любовью; значительность и зрелость индивидуальной души определяется объективным достоинством этого содержания и интенсивностью личного прикрепления к нему. Это содержание избирается людьми обыкновенно из среды житейского обихода – из физиологических, хозяйственных, бытовых сторон жизни, и постольку люди осуществляют содержательное вырождение духа: вера становится непредметным суеверием, радость жизни связывается с эфемерным и пошлым, сила любви остается инстинктивным влечением, разрастается в уродливую страсть или вырождается в беспредметную меланхолию. Духовное содержание подменяется более или менее ничтожным и жалким суррогатом, а душа вынашивает бесплодную скуку (*taedium vitae* – пресыщенность жизнью) или в животную страсть. И тем не менее эта потребность в «главной», любимой, безусловной жизненной ценности обнаруживает в человеке содержательную потенцию духа: искание ее есть уже тяготение к духу, ибо безусловная ценность есть объективное свойство его содержаний и предметов. Но такое тяготение есть не более чем «потенция»: безусловную по достоинству и по силе жизненную опору может дать только автономное и предметное искание, творческий акт, а не пассивная прилепленность, предметно-верный выбор, а не случайная определенность души приятным содержанием. Отсутствие такого искания всегда отдает душу в рабство низшим содержаниям и потому делает ее жертвою самообмана, позволяя принимать мелкое за великое и ничтожное за абсолютную ценность¹.

Думается, что эти мысли Ильина не потеряли ни на йоту своей актуальности и в наше время. Однако во всех этих явлениях духовного искажения и

¹ См.: Ильин И.А. Цит. соч., С.233-234.

содержательного вырождения мудрый и зоркий глаз сумеет узнать первоначальное и первобытное тяготение к духу – к его самозаконному способу жизни и к его абсолютно-ценным предметным содержаниям. Это тяготение при всей своей явной неопределенности и бессознательности есть низшая и наиболее элементарная ступень воли к духу. Мудрый воспитатель должен найти эту смутную волю в каждой душе, с тем чтобы превратить ее в высшее состояние – в определенную и сознательную, жизнеопределяющую и могучую волю к духу, т.е. к свободной и активной жизни, посвященной предметному знанию и самодеятельному осуществлению высших, безусловных ценностей.

Каждый человек не просто «имеет душу», но сам есть индивидуальный дух, т.е. самостоятельный центр возможной и уже наличной (хотя бы в зачатках «очевидности», «совести», «вкуса», «исповедания и «правосознания») духовной жизни. Быть человеком – значит быть индивидуальным духом и сознательно или бессознательно хотеть быть им. Но хотеть быть индивидуальным духом значит нуждаться в естественном, а потом и в положительном праве, а это значит иметь – сознательную или бессознательную – волю к праву и к его цели. Ильин приходит к выводу, что воля к духу, т.е. воля к автономной жизни, посвященной абсолютно-ценному, и есть именно тот мотив, который лежит в основе нормального правосознания и который должен стать фундаментом всякого правосознания как такового. Это есть тот универсальный мотив, который уже присущ каждому человеку и который в своем истинном развитии и углублении неизбежно выковывает в душе волю к цели права.

Так, воля к духу, единая и цельная по существу, ведет к праву и к его цели – во всех трех возможных своих тяготениях; предметном, индивидуальном и социальном. Ильин рассматривает все три направления. Последуем за его логикой и мы.

Предметное тяготение воли к Духу требует того, чтобы в жизни человека вообще осуществлялось истинное знание, подлинная доброта и объективная красота как закон и присутствие Божества. Но это осуществление, как он уже показал выше, возможно только в виде множества одинаково одиноких и самобытных индивидуальных процессов, протекающих по своему внешнему существованию в единой, общей среде и требующих поэтому правого размежевания, т.е. права. Дух есть цель права, а право его необходимое средство, но не всякое право, а лишь духовно-верное, свободное и справедливое право. Так возникает нормальное правосознание.

Индивидуальное тяготение воли к духу, требующее, чтобы «моя личная жизнь» восприняла абсолютно-ценное содержание и осуществила в нем форму автономии, – ведет к тому же самому результату. Для того чтобы я мог вести духовную жизнь, необходимо, во-первых, чтобы центр моего духовного изволения был огражден от насильственных вторжений извне (в XXI веке это очень непросто); во-вторых, чтобы я имел досуг и доступ к созданным и осуществленным уже духовным обстоятельствам. Ильин использует слово «обстояние», которое на Руси употребляли в смысле «забота», «попечение», а то и «напасть», вместо затертого сейчас до дыр слова «проблема». Правовые гарантии личности и правовая организация достойной жизни необходимы «мне», как существу,

движимому волею к духу. Правое право остается необходимым средством и в том случае, когда целью является бытие индивидуального духа. И снова открывается путь к нормальному правосознанию.

Наконец, *социальное* тяготение воли к духу требует, чтобы все другие, выковали себе автономное самоопределение в абсолютно-ценных содержаниях. Этот духовный расцвет других и всех является для «меня» не только подчиненной целью - необходимою для «моего» духовного роста, обогащения и ограждения, но и самостоятельной целью, которую «я» признаю и в духовном, и в нравственном порядке. Предметная воля к Духу глубже и шире, чем воля к его индивидуальному осуществлению и расцвету «во мне». Тот, кто действительно любит Дух как самостоятельный предмет, тот естественно и незаметно живет любовью ко всему сонму действительных и возможных индивидуальных духов, и эта любовь его получает всю глубину нравственного и религиозного оправдания. Ясно, что такое искание духа во всех и для всех заставляет волю сосредоточиться с особенною силою на создании общего и правого правопорядка. Духовное единение людей, раскрывающее им духовное единство человечества, есть одна из самых существенных основ нормального правосознания; оно обнаруживает с очевидностью духовную природу права и общества и обнажает в глубине правосознания его нравственный корень.

Вывод мыслится здесь однозначно – «истинною основою нормального правосознания может быть только воля к духовной жизни как верховному благу»¹.

Нормальное правосознание подходит к праву не с точки зрения частных, чисто личных интересов, но отправляясь, прежде всего от его основной, единой и всеобщей цели. Право как совокупность объективно значащих правил внешнего социального поведения создается людьми ради этой единой и универсальной цели, которая состоит в ограждении и организации духовной жизни человечества на земле. Необходимость права есть необходимость его для жизни духа; содержание права определяется основными законами духовной жизни; творческая жизнь права есть жизнь его в человеческом духе и ради человеческого духа. Поэтому всякое право должно быть признано тем более совершенным, чем полнее и точнее оно выражает эти законы, чем успешнее оно организует мирное и справедливое равновесие субъективных притязаний и чем быстрее и безболезненнее оно воспитывает в душах автономное правосознание.

Нормальное правосознание приемлет право, культивирует и совершенствует его, движимое волею к его верховной цели, т. е. к духовной жизни и ее организации. Оно усматривает в этой жизни, посвященной свободному, предметному обретению и осуществлению высших и безусловных ценностей, - верховное благо и согласно этому переносит свое волевое утверждение на все то, что необходимо ведет к его правому осуществлению. «Нормальное правосознание есть воля к праву, проистекающая из воли к духу»² – уточняет Ильин. Как

¹ См.: Ильин И.А. Цит. соч., т.4, С. 236.

² Ильин И.А., там же, С. 237.

же далеко и высоко подобное понимание сути вопроса от тех мнений, которые высказаны в рамках рассмотренных интерпретаций.

Ученый ведет анализ «нормального правосознания» как бы снимая некие слои, доискиваясь до его сложной основы. Он поясняет: эту волю надлежит понимать не как «решение» одной только сознательно-разумной части души, но как целостное стремление, охватывающее и неразумные тайники ее и в них именно черпающее свою жизненную силу. Такое состояние целостного, гармоничного и разумно-оправданного хотения, направленного на верховное и универсальное благо, является само по себе одним из высших достижений в нравственной жизни человека. А это означает, что нормальное правосознание может быть развито и упрочено в душе только в связи с ее общим, моральным и нравственным воспитанием. Это воспитание должно прикрепить смутную и элементарную «духовную волю» к инстинктивному корню жизни и указать ей предметный путь к достойным ее, безусловным содержаниям. Оно должно ввести правосознание в жизнь нравственно-доброй души. Ученый дает образец использования сравнительного метода, сопоставляя правосознание с моралью, этикой, культурой. Так, правосознание можно рассматривать отдельно от морали и нравственности как сферу, расположенную рядом со всею сферой этики. Тогда обнаружится, что правосознание и нравственное сознание суть особые проявления и стороны духовной жизни человека, одинаково определенные способом бытия, заданиями и пределами человеческого духа. Однако такое обособленное рассмотрение, допустимое по методологическим соображениям, нисколько не упускает из вида того обстоятельства, что в реальной жизни духа эти стороны стоят в необходимом и плодотворном взаимодействии и что разрешение духовных заданий возможно только при целостном и гармоническом способе жизни.

С одной стороны, самая воля к духу в ее истинном значении слагается как зрелый итог личной и общественной нравственной культуры. Так, она возникает лишь в результате примирения разумно-сознательной силы души с бессознательными влечениями инстинкта, и притом не только в порядке их дисциплинирования, но в порядке их содержательного перерождения и одухотворения; она остается всегда разновидностью единого и универсального начала любви в его наиболее чистом и благородном - христианском - виде; она требует непрерывного самоотвержения и своеобразного, утонченного бескорыстия; наконец, она расцветает свободно и приносит плоды только там, где имеется налицо высокий общественный уровень, создающий нравственную атмосферу предметного служения.

С другой стороны, духовная жизнь сама по себе является всегда орудием морального воспитания души и источником ее нравственной силы. Предметное служение безусловным ценностям удерживает душу в своеобразном чистилище, научая ее самопознанию и самообладанию, выковывая в ней способность к самоотречению и воспитывая ее к бескорыстной радости предметного совершенства. В то же время это служение сообщает душе ту силу и ту власть, которая дается только в результате действительной предметной настроенности, Ильин использует более сильное слово «одержимости», и то уверенное спокой-

ствие, которое порождается только слиянием своей судьбы с судьбою подлинно реального верховного блага.

Наконец, нравственно-зрелая воля несет с собою и духовному служению, и правосознанию великий дар: искусство предметного исследования «совести», на котором может воспитываться и ориентироваться всякое вообще предметное познание. В частности, развитая и углубленная нравственная воля может иногда сама по себе поглотить и заменить своими мотивами - волю к праву: так, например, признание чужих прав на свободу и на достойную жизнь может истекать не только из сознания сущности - Духовной жизни и всеобщей взаимной связи субъектов, но и из глубочайшего источника -духовной любви к каждому явлению живого духа.

Так, поясняет мыслитель, в целостной жизни души воля к добру питает собою и обслуживает волю к духу, и обратно. Это не может быть иначе потому, что добро само по себе входит в состав духовных предметов и жизнь его в душе есть уже реальная жизнь духа.

И обе эти воли, каждая порознь и сообща, порождают и воспитывают волю к правому праву. Но в порядке обоснования, воля к духу как более общее и конститутивное состояние имеет первенство и определяющее значение. Воля к добру в конечном счете тяготеет к тому, чтобы заменить «право» собою и сделать его ненужным. Наоборот, воля к духу утверждает право и правосознание в самой его сущности.

Правосознание, постигающее свой духовный корень, в отличие от предыдущих интерпретаций, находит у Ильина свою существенную основу и источник своего содержания. Оно совершает как бы акт самопознания и раз и навсегда перестает видеть в праве противника, или по Ильину, «подкарауливающего врага». Оно знает отныне, чему оно повинует, и признает его объективное значение; оно повинует тому, что признает необходимым и что уважает, в чем полагает духовную ценность. Человек, живущий таким правосознанием, обладает тем правовым органом, который может разрешить самые с виду безнадежные проблемы правовой жизни. Так, именно правосознание, созерцающее цель права и осуществляющее в себе акт правовой совести, способно к тому индивидуализирующему усмотрению при применении права, которое должно основываться на подлинной и предметной правовой интуиции и не позволять, чтобы *summum jus* превращалось в *summa injuria*. Именно такое правосознание сумеет найти правый выход из необходимости повиноваться неправому праву и невозможности правомерно преобразить его неправоту. Оно способно разрешить проблему правовой вины и указать положительному праву его идеал.

Такое правосознание, исходя из воли к духу и питаясь волею к добру, начинает неминуемо перестраивать социальную жизнь людей на принципах духовного самоуправления, чувства собственного достоинства, уважения, доверия и справедливости. Истинный патриотизм и чувство государственности будут его зрелыми плодами. Таким образом, очевидно, что из всех видов правосознания Ильин выделяет государственное правосознание. Духовное понимание права он распространяет и на государственно-нравственную сферу. Духовная принадлежность людей, племен и наций естественно ведет их к организации

жизни на основах общего права, общей власти и общей территории. Однородность духовной жизни, совместность духовного творчества и общность духовной культуры составляют, по Ильину, глубочайшую и подлинную основу всякого государственного единения. Именно эта связь - самая утонченная и подчас наименее сознательная и уловимая - творит самое могучее, самое нерасторжимое, безусловное и священное соединение людей в правовые и государственные союзы. Государство определяет Ильин как «положительно правовую форму, а родину, как его творческое, духовное содержание»¹. Отсюда и начинается рассмотрение сущности государства, его обоснования, способа бытия его, цели и средств и, главное в данном случае, государственного правосознания.

Казалось бы, что исторические уроки могли бы научить людей и отвлеченному пониманию государственности, и практическому умению созидать и поддерживать политическое единение. И тем не менее ученый юрист и в XXI веке затрудняется указать те категории, в которых обстоит его предмет, а практический политик доселе повторяет старые ошибки и нередко ведет свой корабль неуверенно и неискусно рукою.

Эти ошибки, по Ильину, объясняются не только случайными недосмотрами или личными неспособностями, но общими и основными дефектами государственного правосознания. Таково глубокое убеждение отечественного философа.

Люди все еще не усвоили основную аксиому всякой политики, согласно которой право и государство создаются для внутреннего мира и осуществляются именно через правосознание. И в науке, и в жизни все еще господствует формальное понимание государства, извращающее его природу и разлагающее в душах все основные начала гражданственности. Следуя этому пониманию, люди строят государственную жизнь так, как если бы она сводилась к известным, механически осуществляемым, внешним поступкам, оторванным от внутреннего мира и от духовных корней человека; наличность или отсутствие этих внешних поступков должны быть, по их мнению, обеспечены какими угодно средствами и какою угодно ценою - насилием или страхом, корыстью или наказанием, и к этому будто бы сводится все: только бы люди повиновались, только бы вносили налоги, только бы не совершали преступлений и не творили беспорядков - а остальное неважно. Государство понимается как строй внешней жизни, а не внутренней. Этим оно отрывается от правосознания и, питаясь поверхностными слоями или дурными силами души, вырождается в своем содержании и расшатывается в своих основах. Оно уводится из подлинной стихии народной жизни, сосредоточивается в изволениях и актах тесного круга правящих лиц и превращается для всех остальных граждан в чуждую им и неосмысленную систему мертвящего принуждения. Государственная принадлежность начинает переживаться как ненавистная кандалная цепь, а правители кажутся чуть ли не бессменными тюремщиками.

¹ Ильин И.А. Цит. соч., т.4, С. 258.

Если право бессильно и бессмысленно вне правосознания, то государство унижительно, эфемерно и мертво вне государственного образа мыслей. Ибо на самом деле не только его корни, но и обыденная жизнь его имеет внутреннюю, душевно-духовную природу. Нелепо и пагубно думать, что человек может жить внешними поступками в отрыве от внутренних состояний или, что государство может достойно существовать, механически регистрируя своих «подданных», устанавливая для них повинности и пошлины и не превращая их в граждан, участвующих сознанием, волею, чувством и действием в создании единой, разумно-организованной жизни. Государство не есть внешняя вещь среди вещей, и бытие его не имеет материально-телесного характера, хотя природный и хозяйственный «субстрат» его и материален, а личный состав его ведет телесное существование. «Государство есть нечто от духа и нечто для души. Оно есть духовное единство людей, ибо в основе его лежит духовная связь, предназначенная для того, чтобы жить в душах и создавать в них мотивы для правильного внешнего поведения», - здесь Ильин выступает не только как теоретик, а как подлинный трибун. Его слова, звучащие набатом, доносятся и до нас.

В сознании этого лежит первая основа всякой государственности и политики; в осуществлении этого - первое условие ее истинного расцвета. Государственный образ мыслей есть разновидность правосознания; этим уже сказано, считает Ильин, все основное¹. Государственный образ мыслей не сводится к знанию о том, что «есть на свете государство», к которому «я принадлежу». Но именно с этого он начинается.

Каждый человек, претендующий на умственную и духовную зрелость, должен отдать себе отчет в том, принадлежит ли он к какому-нибудь государству и к какому именно? И к чему это его обязывает и уполномочивает? И что значит вообще «принадлежать к государству»? Вне этого - политическое отличие гражданина от дикаря и даже от животного может стать неуловимым. Человек, который вообще не знает о своей государственной принадлежности или не знает, к какому именно государству он принадлежит, пребывает в состоянии первобытной наивности и политической невменяемости. В душе его еще не «прозябло» семя государственности. Дикарь, лишенный, подобно ребенку, политического самосознания, действительно может не знать о самом факте своего гражданства, но именно поэтому он совсем не ведет политической жизни, да и не способен к ней. Бессмысленно ждать от него государственного изволения или акта, когда он настолько духовно немощен, что не способен даже ни к политической верности, ни к политическому предательству. Строго говоря, такие люди не входят в государство, а только причисляются к нему; они суть те «граждане in spe» («граждане для вида»), которые пребывают, может быть, пожизненно в состоянии полурабов, полуподданных, политически отличаясь от животных только этим «возможным будущим». А между тем политическое слабоумие – Ильин вспоминает термин римского права (*imbecillitas*) – первобытной души делает ее бессмысленным орудием чужой воли: это орудие может

¹ См.: Ильин И.А. Цит. соч., т.4, С. 260.

«испортиться» в критический момент или перейти внезапно в другие руки, служащие иным целям, и тогда оно погубит государственное дело. Человек, таящий в себе политическое слабоумие – незнающий о своем гражданстве или непонимающий его природы, – имеет только видимость разумного существа; и всякая политическая организация, рассчитывающая на его разум и на его волю, обречена на печальный конец.

Однако этого мало: необходимо признавать свою принадлежность к определенному государству, т.е. принимать ее волею и чувством, дорожить ею и культивировать ее. Политическая принадлежность должна быть сознательно принята каждым отдельным гражданином и признана им в нестесненном, свободном решении; и это решение должно привести каждого к духовному акту добровольного самообязывания или, что то же, к акту духовного вменения себе публично-правовых полномочий, не только прав и свобод, как принято считать в наше время либеральному сознанию, но обязанностей и запретностей. Вне этого государству неизбежно предстоит разложение.

Ильин соглашается с тем, что государственная принадлежность имеет объективное значение и не зависит от воли одного лица. Но именно в этом обнаруживается опасность, характерная для всякого права: духовное назначение гражданства и его жизненная эффективность нуждаются именно в том, в чем не нуждается его формальное значение, в живом, содержательном, волевом приятии, наполнении и осуществлении. Ильин предупреждает нас, что непризнанное человеком гражданство создает трагическую иллюзию: мертвый или эфемерный государственный союз. Объективному значению - противостоит душевная пустота или духовная ложь и симуляция, и это неизбежно убивает всякий смысл гражданства и всякую жизнь государства. Государство, готовое мириться с таким состоянием граждан, извращает самую сущность политического единения, ибо политическое единение творится именно волею, питаемую чувством и ведомою сознанием.

Кажется сама история становления России, других держав, устами Ильина, убеждает в том, что человек творит государство именно сознанием, чувством и волею; не «просто» внешними поступками, но теми мотивами, которые побуждают его действовать так, а не иначе; не только правовыми нормами или силою принуждения, но длительны, устойчивым и содержательно-верным напряжением души и духа¹.

Для того чтобы государство существовало в виде «внешней» общественной организации, оно должно жить в душах людей, занимая их внимание, вовлекая их интерес, постоянно заставляя их мысль - работать, их волю - напрягаться, их чувство - гореть. Народ, у которого политическая жизнь бесчувственна, безвольна, бессмысленна, государственно мертв и бесплоден; его политическая организация «имеет значение» и «обстоит de jure», но не имеет духовного существования. Такой народ, строго говоря, совсем не ведет политической жизни, ибо политическая жизнь есть разновидность духовного творчества.

¹ См.: Ильин И.А. Цит. соч., т.4, С. 263.

Порочная воля, изуродованное или бессильное чувство, скудное и темное сознание не в состоянии строить государственную жизнь. И здесь Ильин логично приходит к своему известному определению государства, трактуя его как «организованное единение духовно-солидарных людей, понимающих мыслью свою духовную солидарность, приемлющих ее патриотическою любовью и поддерживающих ее самоотверженною волею»¹.

Таково истинное положение дел: вне мысли - политическое правосознание смутно и беспредметно, а государство бесформенно и незрело; вне чувства - политическое правосознание поверхностно и немощно, а государство неустойчиво и подвержено распылению; вне воли – политическое правосознание пассивно и инертно, а государство обречено на рыхлое и экстенсивное прозябание.

Прозорливо предвидя развитие событий в России, он подчеркивает, для того чтобы мысль, чувство и воля человека творчески зажили политическую связь, должно состояться духовное приятие государства. Каждый человек, пребывающий в состоянии наивного своекорыстия, должен принять государство сначала в порядке эгоистического, а затем предметно-духовного интереса.

В этом первоначальном, корыстном приятии государства человечество медленно и постепенно – столетиями вынашивая опыт феодализма, гражданских войн и классовой борьбы – научается публично-правовому и патриотическому бескорыстию. Оно научается тому, что жизнь имеет не только измерение личной корысти, но и измерение духовного достоинства, творящего верховный суд над всяким «интересом»; оно научается тому, что государство есть нечто не только полезное», но и духовно-правовое и духовно-необходимое, что нельзя быть человеком, т.е. индивидуальным духом в полном и истинном смысле этого слова, – и не участвовать личными силами в жизни и деятельности политически организованного союза. И только убедившись в этом, человек получает достаточное и в то же время принудительное основание признать государство и добровольно принять его законы в порядке самовменения и повиновения.

Неотчуждаемость и неумолимость естественных прав, с одной стороны, и весьма ограниченная способность людей к автономному самообязыванию, с другой – ведут к организации таких союзов, которые должны устанавливать и ограждать естественный правопорядок посредством гетерономных правовых правил и поддерживать соблюдение силою внешнего, общепризнанного, властвующего авторитета. Единая власть союза, уполномоченная правом и сама подчиненная праву, получает обязанность формулировать естественное право в виде объективно-значащих, общеобязательных правил внешнего поведения (т.е. в виде положительного права), с тем, чтобы эти правила проникали в сознание и волю людей и порождали в них мотивы к правильному поведению.

По своей основной идее государство есть союз духовно сопринадлежащих людей, племен и наций, объединенных ради гетерономного осуществления естественного права. Это означает, что государство имеет единую, объектив-

¹ Ильин И.А. Цит. соч., т.4, С. 263.

ную и высшую цель и что только свободное, волевое приятие этой цели делает человека воистину гражданином.

Так, государство в самом деле имеет такую единую, высшую цель, которой оно должно служить и которой оно в действительности – с большим или меньшим успехом – служит. Люди в их практической деятельности преследуют множество разнообразных целей. Но каждая из этих субъективных и относительных целей, независимо от ее содержания и достоинства, будет иметь политический характер лишь благодаря осуществлению через посредство государственной власти. При таком понимании решающим является не вопрос о том, чего желает тот или другой индивидуум, а вопрос о том, на каком пути он задумал этого достигнуть. Всякая, самая нелепая, своекорыстная и противогосударственная цель окажется «политическою» целью, а деятельность, клонящаяся к ее осуществлению, окажется государственною деятельностью. Формальное понимание государственности и политики, удовлетворяясь пустыми признаками «организованной власти» и «общего права», отрываясь от естественно-правовой основы всякого государства и прилепляясь к его положительно-правовой форме, – мирится со всяким интересом, освещает всякое вожделение, допускает всякое посягательство. Политический формализм насаждает в душах и в действиях людей самый беспринципный политический релятивизм, и в результате этого целые поколения людей вырастают в уверенности, что «в политике все дозволено» и что авторитетом государственной власти может быть «все прикрыто».

Интерес, «политический» с формальной точки зрения, может быть на самом деле – против-политическим, и деятельность, «государственная» по своей внешней видимости, может быть на самом деле – совершенно противогосударственною. Политика совсем не есть пустая форма «организованного властвования»; нет, она имеет особое, конституирующее ее содержание. Государство совсем не есть социальный механизм, безразличный к творимому делу; нет, оно имеет свое особое, содержательно-определенное задание. Если государство совсем не осуществляет его или осуществляет совсем не его, то оно не только «в идее» перестает быть государством, но фактически, жизненно разлагается и гибнет.

В противоположность этому нормальное правосознание еще со времен Платона и Аристотеля утверждало и будет утверждать единство и объективность государственной цели и политического задания. Термин «политического» указывает не только на путь организованного властвования, но прежде всего на некоторую высшую ценность, обслуживаемую государством. Так что из всех целей, с которыми люди восходят к власти, политическими будут только те цели, которые соответствуют этой высшей ценности.

Список использованных источников и литературы:

1. Ильин И.А. Собрание сочинений в 10 томах. М., 1993 -1999 гг.

ПРАВОСОЗНАНИЕ КАК КОНЦЕПТ

Аннотация: Современные исследования правосознания характеризуются наличием разнообразных походов. Представляет интерес попытка авторского толкования правосознания, в основу которого положены иные, отличные от традиционных, основания.

Ключевые слова: правосознание, теория познания, методология исследования, смысловые единицы правосознания, концепт, субъект права.

Среди авторов, стремящихся обосновать собственную научную позицию, предложить свою интерпретацию правосознания, думается, с полным основанием следует отнести, увидевшие свет среди первых и уже получившие положительный отклик в литературе труды известного современного ученого, доктора юридических наук, профессор В.П. Малахова. По ним вполне можно постараться составить обоснованное суждение об особенностях предпринятого истолкования.

Следует согласиться с автором в том, что «теория правосознания является важной и особенной составной частью теории прав и государства»² и, добавим, философии права.

Автором ставится двуединая задача как определения функций и роли правосознания, так и его природы и сущности. Трудности в ее реализации, по его мысли преодолеваются, если «под содержанием правосознания подразумевать смысловые единицы». Последними же выступают «не понятия, как мысли о совокупности свойств предмета, а *концепты*, т.е. условия формирования самого мышления о социальной реальности как о правовой реальности» (с. 294, Т.).

В теории познания известен такого рода прием, когда в натуралистическом, в данном случае традиционном, подходе к правосознанию воспроизводятся внешние свойства и связи, определяющиеся непосредственным взаимодействием с объектом, и мыслительный процесс абстрагирования, как способ репрезентации объекта субъекту. (П.Я. Гальперин).

Используя данный прием, автор выдвигает «тезис о двояком понимании содержания правосознания», который и должен стать отправной позицией в его интерпретации. Тот же буквально точный текст содержит и другая работа автора, изданная в том же жанре учебного пособия /Малахов В.П. Философия права, Екатеринбург – Москва, 2002, с.108-109, далее ссылки даются в тексте: с. ...Ф./. Общий взгляд на эти пособия /речь не идет об их рецензировании/ позволяет более предметно рассмотреть предложенную интерпретацию.

Тезис о «двояком понимании содержания правосознания» звучит идентично в обеих работах: «В одном случае содержанием правосознания является

¹ Темнов Евгений Иванович, кандидат юридических наук, профессор кафедры теории и истории государства и права АНО ВО «Национального института бизнеса».

² Малахов В.П. Теория государства и права. Учебное пособие ГУК МВД России, М.-Екатеринбург, 2002, с.293. Далее сноски на эту работу даются в тексте, напр. /с. ...Т./, для удобства пользования.

известная предметная область, явления социального мира. В другом понимании содержанием правосознания оказываются его смысловые единицы, т.е. концепты» /с.311, Т./.

Однако важен не сам прием «раздвоения содержания», а то, как он «работает», каковы его результаты, насколько яснее становится суть вопроса. А с этим не так все просто.

По мнению автора, специфика правосознания по сравнению с другими сферами или областями знания «составляет осознание и переживание связанности явлений и процессов с юридическими последствиями, соотнесение их с правовым регулированием, с юридическими правами, обязанностями и санкциями» /с.294, Т./, он же одновременно предостерегает от поспешных выводов и объявляет вышеприведенное лишь формальной стороной правосознания, не позволяющей понять его особенности. Дело в том, поясняет автор, что «все элементы данной формы имеют характер универсальный для всех других форм общественного сознания». Он настаивает на обращении «к содержательной стороне правосознания». Но и здесь, предостерегает автор, исследователь не получит результата, если не будет полагать под содержанием правосознания «лишь особенную предметную область /отношения и действия/». В указанном случае, на взгляд автора, возникают целых три проблемы: «во-первых, указание на то, что предметом правосознания является право, мало что дает для представления о специфике правосознания; во-вторых, при таком условии мы не можем выйти за пределы отражательной способности общественного сознания; в-третьих, мы не можем ответить на вопрос, почему те или иные отношения или действия выделяются в качестве правовых /с.294, Т./.

В разрешении этих и других подобных затруднений читатель, склонный к рефлексии, обоснованно надеется на достаточный креативный потенциал данного варианта интерпретации. Однако некоторые сомнения в конечном успехе остаются из-за пока еще загадочного характера концепта. Последнему по силам прояснить казалось бы специфику содержания правосознания как «первого рода» так и «второго рода» /с.295, Т., или с.109, Ф./.

Однако надежды на понимание всей несущей конструкции реализуются далеко не в полной мере, наталкиваясь на своего рода «раздвоенность» самого концепта. В самом деле, с одной стороны, право как «предмет правосознания мало что дает для представления о его специфике» /с.294, Т./, с другой, напротив, правовые идеи концептуально формируют его «смысловой каркас» и более того, составляют «духовное его основание» /с.295, Т./.

В одном случае концепт нельзя путать с «мыслями о совокупности свойств предмета» /с.294, Т./, в другом, концепты и «представляют совокупность идей» /с.295, Т./, являя собой «замысел» права /с.109, Ф./.

При этом, «смыслообразующими идеями правосознания» признаются идея права, идея меры и идея порядка. Право в данной триаде выступает как «содержательный «сгусток» правосознания», а мера и порядок – «сгустки» правовой формы» /с.139, Ф./.

А вот идеям свободы, равенства, справедливости и закона отказано в причастности к концепту. Эти понятия, хотя и «выражают существенное содержание идеи права, но не являются теми смысловыми единицами, которые следовало бы отнести к собственно правовым основным понятиям» /с.239, Ф./

Читатель, или в терминологии автора «правовое существо» /с.109, Ф./, оказывается, таким образом, в положении витязя на распутье. Ему не поможет и обращение еще в одном труде нашего автора – «Философия права, изданном в московском издательстве ИНФРА-М, в 2001 г., где концепты впервые упоминаются как парадигмы в структуре методологии философии права /с.19/, но без каких-либо, даже минимальных разъяснений. Этот труд написан как бы для себя. История, разумеется, знает такие примеры. Римский император М. Аврелий написал на греческом языке двенадцать книг /Ad se ipsum libri XII/ для чтения «Наедине с собой». Но это иной литературный жанр. Другой авторитетный человек из более близкого времени Дж. Беркли вообще стоял на том, что «esse est percipi» - «быть, значит быть воспринимаемым», т.е. если текст выше понимания, - то его как бы не существует. Все это напрямую относится к главной опоре, центральной «в каркасе» данной интерпретации – концепту.

Возникают обоснованные опасения, что в данном случае ход рассуждений автора рискует превысить когнитивные возможности студента первокурсника или учащегося колледжа, на которых и рассчитаны опубликованные учебные пособия. Одновременно выразим понимание сложности темы – такова *matéria tractanda*, далеко не всегда автору «удавалось найти лучшее словосочетание» /с.115, Ф./.

Терминологические трудности и не только они, очевидны. Такова планка каждого, взявшего перо или держащего речь. Еще древние отмечали: «*sensibus ceber, verbis rudis*» - мысли – изящны и тонки, слова – грубы и неискusstны.

Мы оставляем в стороне неизбежные в период зарождения собственной интерпретации длинноты и темноты. Но продираясь сквозь тернии к звездам, «правовое существо», решившее познакомиться с данным текстом, не оставляет стойкое впечатление, что философ с его «категориальным мышлением» довлеет над юристом с мышлением всего лишь понятийным» /с.40-42, Ф./, а сама юриспруденция со всеми ее нормами, источниками и субъектами, принципами и признаками, институтами и процедурами, остается где-то в стороне, хотя должна оставаться в центре, хотя бы в силу статуса «божественной науки». И еще, возможно, субъективное мнение. Как представляется, сам, так сказать, генеральный замысел по предложенной автором схеме не выходит за рамки «первого понимания» правосознания, т.е. традиционного подхода, свойственного уже рассмотренной интерпретации /Гл. IV/. Согласно ей, напоминает автор, «правосознание отражает правовую действительность в форме юридических знаний и оценочных отношений к праву и практике его реализации, правовых установок и ценностных ориентаций, регулирующих деятельность людей в юридически значимых ситуациях» /с.294, Т./.

Смело заявленный в качестве основания оригинальной интерпретации, концепт практически выпадает из дальнейших рассуждений автора. Хотя явно полезными могут оказаться сведения о его происхождении, эволюции его значения, область применения и т.д. В таком случае особенно важно донести до адресата значение ключевого термина данной интерпретации и с источниковедческой, и с историографической, и со сравнительно-правовой, и любой дру-

гой стороны. Здесь нужен не только философ, но и филолог, и, видимо, историк и юрист, да и лингвист явно не будет лишним.

Восполняя указанный пробел, отметим правильность поговорки – «ничто не ново под луной», концепт – отнюдь не новация, появление его в научном обороте медиевисты связывают с именем Петра Абеляра. «Трубодур философии» /1079-1142/ представил концепт как один из основных понятий своего мировоззрения. Концепт – это связь вещи и речи о вещи. Именно речь «схватывает» /концептирует/ все возможные смыслы, отбирая необходимое для конкретного представления вещи. В отличие от понятия концепт неразрывно связан с общением, выражается звуком, он формируется речью с ее ритмами, энергией, интонацией /С.С. Неретина/. Идущий из пространства души, концепт предполагает другого субъекта, слушателя, применительно к нашей теме, контрагентов в правовом общении, в ходе согласования воле которых происходит актуализация тех или иных смыслов, прав и обязанностей.

Абеляр – это начало эпохи споров номиналистов и реалистов об универсалиях. Эпоха Возрождения, как ей и положено, возродила концепт, но уже не в латинском, а в итальянском /*concetto*/, испанском /*concepto*/, английском /*concept*/ языке, семантически усреднило его значение как понятия, идеи, общего представления. Отсюда в философском плане концепт – это мысль, часто оригинальная, основанная порой на аналогии; в литературе концепт – это причудливая метафора, эксцентричный образ построенный на неожиданном сочетании разнородных явлений. Другие считают, что первым теорию концепта изложил Дж. Бруно /1548-1600/ в посвящении к трактату «О героическом энтузиазме» / «*De glorioſi furori*»/. Концепт вселенной согласно пантеистическому учению Бруно, выступает как «единое многовидное существо», где все различия в конечном счете – свойства единого Божественного принципа и существует глубокая изначальная связь между противоположностями: поэт улавливает единство в многообразии феноменов вселенной и с помощью концепта выражает его в своем творчестве.

Концепт мы встретим в литературе Испании и Италии, его использовали многие ренессансные писатели и поэты от малоизвестных до Петрарки и Шекспира. Барочные концепты, построенные на эффекте своеобразного сочетания, сведения вместе противоположных свойств описаны английским поэтом и критиком XVIII в. С. Джонсоном как своего рода «несогласное согласие» /*concordia discors*/. К XX в. концепт вышел далеко за пределы поэзии.

Справедливости ради отметим, что и отечественные мыслители отдавали дань концепту как в несколько отдаленные времена, так и совсем недавно. Известный философ, культуролог и литературовед русского зарубежья С.А. Аскольдов-Алексеев /1871-1945/ считал, что концепт «есть мысленное образование, которое замещает нам в процессе мысли неопределенное множество предметов одного и того же рода»¹.

¹См. Аскольдов-Алексеев С.В. Концепт и слово//Русская речь. Новая серия. Л., 1928.

В конце того же века Д.С. Лихачев возможности концепта, открываемые в словарном запасе как отдельного человека, так и языка в целом, рассматривает уже в виде «концептосфер», связанных с культурой нации. Внушительный отряд современных исследователей занимается проблематикой концепта, оставаясь на тех или иных ее сторонах, высказывая те или иные мнения. Чтобы разобраться в разночтениях, думается, следует вернуться к корням концепта, вникнуть в его этимологию и семантику.

Древний Рим, своеобразная матрица культуры и всеобщей, и юридической, породила термин концепт – *conceptus* – «понятие» от глагола *concipere*. Как и вся лексика античности глагол *concipere* многозначен. Интересующегося встречаются как минимум десятка два истолкований от «собирать», «принимать», «вбирать в себя» до «образовывать», «происходить», «появляться». Среди них есть и те, без которых не обходилась и юриспруденция. В этом убеждает не только большой латинско-русский словарь /сост. И.Х. Дворецкий, М., 76/, но и специализированный латинско-русский словарь к источникам римского права /сост. Ф. Дыдынский, М., 1997/. Отражая оро-акустическую природу античного устного права, глагол *concipere* использовался в значении «словами выражать» обнаруженный эдикт, условия соглашения, а также «составлять иск», «выдвигать возражения» при соблюдении строго установленных форм и обрядов. *Concipere* требовал «точного определения слов», произносившихся при заключении договора /стипуляции/, относящихся ко дню, или срокам, обстоятельствам, последствиям условленной сделки.

Вообще, глагол *concipere* стоит того, чтобы к нему присмотреться внимательнее. Дело в том, что латинские глаголы оро-акустической группы, такие как *dicere* – говорить, *vocare* – звать, *audire* – слушать и т.д., имеют ярко выраженную юридическую семантику и словоупотребление¹. Глагол же *concipere*, в силу своего синтетического характера, соединяет и суммирует их, выступая своего рода их вместилищем и хранилищем – *conceptacutum*.

В предельно формализованной речи юристов и магистратов вербум «*concipere*» недвусмысленно означал «обнаруживать в присутствии свидетелей», например, кражу, констатировать наличие недостачи или дефект товара, «составить по установленной форме контракт, сформулировать торжественное обещание о предоставлении поручителей тяжущихся сторон, явиться в суд в назначенное время под угрозой быть оштрафованным в случае неявки. В любом из этих случаев нельзя было обойтись без существительного *conceptus*, прилагательного *conceptivus*, и главное – глагола *concipere*.

Если не приводить примеры из Дигест и латинские оригинальные словосочетания – что потребовало бы немало дополнительных страниц текста – а ограничиться русским переводом, то в практике правового общения указанный глагол и его производные рядовые люди употребляли всегда, когда нужно было сформулировать законные требования, высказать предложение, подать жалобу, апелляцию, заключить частную сделку, сообщить о замышляемом преступле-

¹ Подробнее об этом см.: Темнов Е.И. *Jurisprudentia eloquentia* – Звучащая юриспруденция. М., Статут, 2015, с.114-117.

нии, выразить словами предложение, возражение при соблюдении предписанных форм и обрядов, точно воспроизвести оборот речи, произносимый при заключении контракта или других соглашений, зафиксировать права и обязанности сторон, найти или отыскать похищенную собственность, составить по известной формуле завещание. И даже если совершалось что-то недостойное, при совершении проступка нарушитель признавался виновным и покрывал себя позором, - все это описывал глагол *conspere*.

Античность употребляла *conspere* для того, чтобы принести обязательную торжественную присягу, сотворить молитву перед началом юридически значимых действий, дать обет богам, принародно возвестить о начале войны, публично озвучить результаты проведенного ауспиция. Устойчивые словосочетания с этим глаголом, казалось бы общегражданского плана, имели явное юридическое звучание: полюбить или возненавидеть, решиться совершить подвиг или предаться порокам, образовать коллегия или обратиться к властям с прошением. Этот список можно и продолжить, но, как говорили в старину *uegoem za*. При такой родословной ничего кроме уважения к концепту не возникает.

И здесь, очевидно, просматривается разграничительная линия в понимании концепта юристами и представителями иных научных направлений. Последние говорят о включенности концепта в определенную «идеосферу», обусловленную кругом собственных ассоциаций каждого отдельного человека. Он возникает в индивидуальном сознании не только как намек на возможные значения, но и как отклик на предшествующий опыт языкового общения на самом широком социальном фоне. Концепт не только «подменяет», облегчая взаимодействие, значение слова, но и расширяет это значение, оставляя возможности для домысливания, дофантазирования, создания эмоциональной ауры слова. Богатые возможности, возникающие на основе его «заместительной функции», расширяют его горизонты. А посему каждый концепт может быть по-разному расшифрован в зависимости от сиюминутного контекста и индивидуальности концептоносителя¹. Нетривиальная задача поиска алгоритма, позволяющего сочетать ювелирную точность юриспруденции с «предельной субъективностью концепта» /С.С. Неретина/ еще в значительной мере предстоит решить в рамках представляемой интерпретации правосознания.

Авторитетный М. Бартошек толкует «*conspere*» – «собирать, охватывать» как технический термин для «стилизации» исков². Но совершенно понятно, что «техническое» казалось бы требование «*agree per septa verba*» могло гарантировать победу тяжущейся стороне в обстановке, когда все были убеждены в том, что «форма определяет сущность вещей» /*forma dat esse rei*/.

И лишь в частном случае, где-то на «седьмом месте» глагол «*conspere*» соответствовал русскому «зачать», «стать беременной». Соответственно, отглагольная форма «*conceptio*» понималась как «зачатие», как решающий момент времени для определения правового положения ребенка: если мать была сво-

¹ См.: Якушева Г.В. Концепт в сл. Литературная энциклопедия терминов и понятия. М., 2003, с.394.

² Бартошек М. Римское право. Понятия. Термины. Определения. М., 1989, с.81.

бодна в любой момент между зачатием и родами, согласно классическому праву, ребенок тоже являлся свободным. Здесь «conceptus» выступал как синоним «nasciturus» и обозначал плод в чреве матери. Он еще не являлся лицом, однако право заранее защищало его будущие интересы, особенно притязания на наследство, в связи с которыми можно было установить попечителя.

Отмеченное не дает возможности согласиться с уважаемым Ю.С. Степановым когда он в своем фундаментальном словаре, посвященном константам русской культуры, видимо из-за путаницы – глаголы *concipere* и *conseriare* – *conseriцз* /концепт/, *conseriцзм* /утробный плод/, настаивает на одном значении – «зачинать», откуда он выводит буквально «поятие», «зачатие»¹. Прот. Г. Дьяченко в своем полном церковно-славянском словаре истолковывает «пояти», «поемлю» как «взять за себя в супружество»².

Указанному «боковому», фигуральному значению дериватов не откажешь в плодovitости. Идущие от смыслового корня дериваты употребляются и о птицах в смысле «пароваться», «сочетаться», «жить попарно», «плодиться». В общегражданском обороте от глагола «поять» идет и «поемчивая», «поемистая река», разливиcтая, заливающая берега, поймы, поемистые, т.е. заливные луга. Но есть и нечто юридическое: «понятой», «понятые», по Далю, «местные обыватели, призванные полицией в качестве свидетелей или на помощь».

Однако, совершенно ясно, что все эти значения концепта отнюдь не являются основными и центральными, что латинский глагол *concipere* в смысле «понять», «осознать», «воспринять» и был унаследован языками романской группы: итальянским, французским, испанским и т.д. и другими языковыми семьями. Имеет свой эквивалент и в русском языке.

К классическим источникам. Итак, *ad fontes*. Толковый словарь В.И. Даля дает на этот счет исчерпывающую картину. «Понимать» по Далю, значит прежде всего и как правило «постигать умом, познавать, разуметь, подразумевать, обнять смыслом, разумом; находить в чем-то смысл, толк, видеть причину и последствия»³. Как видим, признанный знаток русского языка, разводит значения глаголов «понимать», «понять» от «поимать», «поять».

От главного значения глагола «понимать» идет рассматриваемое нами отглагольное существительное «пониманье», «понятие», которое объясняется В.И. Далем таким образом: «понятие, способность понимать, дар уразуменья, соображения и заключенья... Мысль, представленья, идея; что сложилось в уме и осталось в памяти по уразумению, постижении чего-либо»⁴. Отсюда идет и прилагательное «понятный», т.е. «могущий быть понятым, вразумительный, постижимый, ясный, доступный смыслу, уму»; качественное существительное «понятность» – т.е. ясность, вразумительность: «понятливый, т.е. смысленный, умный, рассудительный, острый, способный; понятливость и т.п. Все это – общие, центральные значения, хотя строго говоря и значения «боковые», имею-

¹ Степанов Ю.С. Константы: словарь русской культуры. М., 2004, с.42.

² Полный церковно-славянский словарь, сост. прот. Г. Дьяченко. М., 1993, с.472.

³ Даль В.И. Толковый словарь. М., 1935, т.3, ч.II, с.295.

⁴ Там же.

щие фигуральный смысл, тесным образом связаны с юриспруденцией. Среди них дериват, на котором настаивает Ю.С. Степанов – «поймать», «пояти» - то есть «сочетаться браком» или часто оказывавшееся предметом судебных споров *conceptio aquae* – хранилище воды, водоем.

Для ученого, исследующего начальный, устный период зарождения нового социального регулятора важно выяснить как люди понимали, осознавали, воспринимали, то есть «концепировали» властно заявлявшее в себе право. Первостепенным для них было его словесное выражение, редакция, формулировка юридических актов.

И здесь-то на примере данной интерпретации и можно было бы выделить специфику, так сказать, юридического концепта.

Обычно концепт дробится на коннотации. Популярный концепт «дом» - это и небоскреб, и походная юрта, и крестьянская изба и т.д. Фантазия не ограничена. Для юриспруденции это не характерно, т.к. требуется однозначность, предельная точность формулировок, терминологическая ясность и древнее право ее вполне демонстрирует /на зависть более поздним временам/: *domus* – дом, *insula* – многоэтажное здание для сдачи внаем квартирантам, *villa* – загородный дом, дача и т.д. Каждое значение закреплено законодательно. В простые древние времена домом служила «хижина», т.е. всякое сооружение, которое скорее соответствовало сельскому убежищу, нежели городским домам. Слово «хижина» /*tugurium*/ происходит от слова «крыша», как бы покрытая черепицей, подобно тому как «тога» /накидка/ говорится от того, что мы ее накидывает на себя»¹.

Иными словами, с самого начала юриспруденция, интересы правового взаимодействия на практике и в законотворчестве, и в правореализации, и в правосудии требовали не /от концерта/ не причудливую метафоричность или эксцентричную образность, а однозначность правовой квалификации, однообразие произнесенных формул. Поэтому концепт в праве не может быть «предельно субъективен» /С.С. Неретина/. Он несет на себе, разумеется, печать индивидуальности, неизбежную и характерную в речевом общении. В устном праве, процветавшем веками. Здесь проявляется некое сочетание, подмеченное еще Д.С. Лихачевым. Последний предполагал, что «Концепт не непосредственно возникает из значения слова, а является результатом столкновения словарного значения слова с личным и народным опытом человека»². Мнение академика достаточно прозрачно транслирует то, что блестяще было отработано в римском праве: взаимодействие «словарного значения слова» закона /публично-правовой момент/ с «личным» /частным интересом/ индивида, вооруженного «народным опытом». При этом приоритет безоговорочно отдается государственному /Ульпиан/. Законодатель «концептирует» поведение субъекта права, его права и обязанности.

¹ Дигесты, цит. соч., т. VII, полутом 2, с.499.

² Лихачев Д.С. Освобождение от догм. История русской литературы: состояние и пути изучения. М., 1997, т.I, с.35.

Прилагательное *conceptivus* – имеет важное для нас, для понимания концепта, первое значение – «воспринимаемый извне», и приводится источник и одновременно иллюстрация из Тертуллиана: «*Fides et dilectio no substantiva animae, sed conceptiva*» – «вера и любовь не являются свойственными /существенными/ душе, но воспринимаемыми извне». Второе значение тоже весьма показательно для концепта – «устанавливаемы по особому распоряжению, например, подвижные праздники, те, которые не имели твердых дат, а приурочивались к тому или иному дню по отдельным распоряжениям властей.

И, наконец, сам концепт. Он представлен двумя значениями *conceptus* – прилагательное «торжественный» /*conceptissima verba*/ и существительным той же формы *conceptus* – накопление, водоем, воспламенение, прозябание, произрастание и зачатие, оплодотворение, плод, зародыш. Последние значения имеют аналог *conceptum* – утробный плод и идут вообще от другого глагола *conceptare* – зачинать, беременеть, замышлять, затевать.

Если В.И. Даль изучал корни и значения «живого великорусского языка» на примере лексики XIX века, то можно «копнуть» и глубже. И.И. Срезневский в своих «Материалах для словаря древне-русского языка» исследует лингвистический пласт XV и даже XIV вв., указывает на глагол «пояти» в смысле «понять», «постигнуть», наряду с его другими значениями: взять в собственность, принять, захватить, поймать, повести, взять с собой, привести, взять в жены, затопить. Любопытно, что и иллюстрации, приводимые автором «Материалов» подтверждают главное значение глагола. Выдержка из Иосифа Флавия «...могущи понятия величество толикой брани»¹. Древнерусское «поняти» - это перевод греческого глагола, который переводится как «воспринимать, принимать на себя, выдерживать, терпеть».

В заключение следует отметить достопримечательную политику В.П. Малахова отойти от привычных схем и конструкций, до сих пор бытующих в юридической науке и предложить собственную оригинальную интерпретацию правосознания. С намерением «кардинально поменять саму постановку вопроса о природе и сущности права, и их понимание» /с.27, Ф./ и такого рода инновационные моменты в работе присутствуют.

Так, автор безусловно прав, размышляя о религиозных корнях права. Довольно длинная цитата, но она стоит того. «Право и правосознание не просто выросли из религиозной жизни и религиозного сознания и как бы вторичны по отношению к ним, но и сохраняют в себе на всех этапах своего развития этот мощнейший смысловой пласт» /с.277, Ф./. Хотелось бы разделить авторский оптимизм, но исторические этапы, понятно, разные и последний из них нанес столь могучий удар по «религиозной жизни и религиозному сознанию», что «этот мощнейший смысловой пласт» только-только стал проявляться в отечественной юридической науке.

Ценность признания религиозных начал права и правосознания снижается несколько вольным обращением с «духовностью». Этот термин рассыпан

¹ Ю. Флав. Иуд., III, I.

largo manu на страницах учебного пособия то в виде странного неологизма «социально-духовной жизни» или «социально-духовного бытия», то в качестве не менее странных умозаключений вроде того, что «позитивизм способен одухотворить практику» /с.158, Ф./.

Видимо этим же можно объяснить и трактовку концепта как понятия «В юриспруденции концептами, несомненно, являются понятия государства, правовой нормы, правоотношения, источника права и т.д.» /с.67, Ф./.

Такой подход встречается в литературе. Он основывается на некоторых сходных моментах понятия и концепта как средства познания. Но в данном случае следует выделить особенности именно концепта, вполне оправданно положенного в основание данной интерпретации правосознания. Концепт в юриспруденции выступает масштабно и зримо. Он – воплощение и яркий символ устного римского права, и шире – диалоговой речевой культуры древности, и еще шире – оро-акустической античной цивилизации. Он рождается и живет в речевом общении, предполагает дискурс и диспут, нуждается в собеседнике, контрагенте.

Концепт неотделим от языка. И хотя автор прав, предупреждая о том, что «не следует сбиваться на неадекватный правосознанию язык» /с.116, Ф./, и с ним все согласится, но он имеет в виду «язык фактов», событий, явлений, объективных процессов, закономерностей» /с.167, Ф./, т.е. все кроме человеческого языка, человеческой речи. Языком права могут быть и жесты, и телодвижения, и условные знаки, беда в том, что там нет концепта!

Интерпретация, построенная на концепте, уделяет внимание и «установленности правосознания на форму» /с.115-116, Ф./, но в виду-то имеется «последовательность, согласованность, целезависимость и т.д.» /с.116, Ф./, образующих «общий смысловой фон, смыслообразующий алгоритм». Тех или иных аспектов формы правосознания немало, но есть один и главный – языковая форма, она и раскрывает оро-акустическую природу концепта. Любой язык повествующий о концепте будет неадекватным, если он не учитывает речевую природу концепта, происхождение концепта.

Какие бы философские глубины нас не увлекали, реальность такова, что концепт неотделим от практики речевого общения. Это прежде всего живой человеческий голос вполне реального субъекта: истца и ответчика, покупателя и продавца, судьи и свидетеля, магистрата и глашатая, это коллективный голос свободного народа и сената как олицетворение римской государственности. Этот повсеместно веками /!/ раздававшийся на огромных просторах страны живой голос был слышан *уіа уох*. Истоки и права, и правосознания, и концепта следует искать в период становления римской государственности.

Играющий самую серьезную роль, концепт не лишен известного романтизма в момент зарождения. Замечено, что воображение дает больше, чем рассудок. Так вот, представим себе Квиринал /*Quirinalis*/, один из холмов Рима, где примерно две с половиной тысячи лет собирались свободные граждане – квирилы /*quirites*/, вооруженные копьями – квирис /*quiris*/ и истово помолвившись копьеносному богу Квирину /*Quirinus*/, имели обыкновение громко, криком

/quiritque – кричать/ выразить свою суверенную волю, одобряя или отвергая предлагающийся законопроект.

Это мог быть и частный случай. При совершении той или иной сделки, все равно следовало устно, публично выразить словами свою волю и именно после произнесения слов возникали субъективные права и юридические обязанности. Так рождался концепт! В любом случае требовался не некая антропоморфная отвлеченность – «правовое существо», а полноценный, во плоти и крови, человек, разумный, слышащий и говорящий, желательно кратко и красноречиво. И это во всех жизненных случаях, юридически значимых ситуациях. Первичность наличия субъекта права – это поп правового общения. Это признает наш интерпретатор, но понимает по-своему: «первичность субъекта – скорее методологическая установка, чем констатация эмпирического факта» /с.240, Ф./.

Концепт отличает несомненный религиозный характер, связь /religare – связывать/ не только с человеком, но и с божеством. Она проявляется не только визуально и наглядно в молитвах, клятвах, жертвоприношениях божеству, но и ментально в осознании того, что божество предоставило людям выразить свои мысли языком и слышать, воспринимать мысли, высказанные другими. В свое время это открытие восхитило Аристотеля и он выделил словесного человека как «животное политическое из океана животных бессловесных».

Рассматриваемая интерпретация могла бы заиграть новыми красками с учетом исторических реалий, без их учета она не гарантирована от спорных умозаключений. Например, от негативистской, «ветхозаветной» трактовки и права, и правосознания. Тезис о «негативности права» /с.112, Ф./, о «негативной установленности правосознания» /с.113, Ф./, подкрепляется тем, что они направлены лишь на восстановление нарушенного правоотношения или права в целом поскольку «когда все в порядке, правосознание безмолвствует» /с.113, Ф./.

Недооценка активной роли субъекта права, позитивной, творческой направленности его правосознания явно не идут на пользу данной интерпретации, снижая ее научную ценность. А главное субъекту низведенному до некоей антропоморфной отвлеченности, «правовому существу» нет необходимости обращаться к душе с ее чувствами, ритмами, интонацией, проявляющимися в концепте. Его голос совести не слышен. Совести не оказалось места «в каркасе» данной интерпретации, что и заставляет нас обратиться к очередному варианту истолкования правосознания – совестливой интерпретации.

Список использованных источников и литературы:

1. Бартошек М. Римское право. Понятия. Термины. Определения. М., 1989 г.
2. Литературная энциклопедия терминов и понятий. М., 2003 г.
3. Малахов В.П. Теория государства и права. Учебное пособие ГУК МВД России, М.- Екатеринбург, 2002 г.
4. Степанов Ю.С. Константы: словарь русской культуры. М., 2004 г.
5. Темнов Е.И. Звучащая юриспруденция. М., Статут, 2015 г.

Тимофеев М.И.¹

Мысаченко В.И.²

Жеребцов В.И.³

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕОРИЯХ МАРКЕТИНГА

Аннотация. Данная статья посвящена анализу современных отечественных теорий маркетинга на примере издания «Основы маркетинга. Теория и практика», авторов под редакцией И.И. Пичурина. В результате анализа данной работы, дана оценка главным положениям, отражающим сущность маркетинга, его основным блокам и принципам, изложенным в указанном учебном пособии.

Ключевые слова: теории маркетинга, маркетинговые коммуникации, замечания, конкурентоспособность, конкурентная борьба, потребности, желания, государство национальных интересов.

Начнем анализ учебного пособия по маркетингу под редакцией И.И. Пичурина [11] со следующего положения: «Риск, связанный с выведением нового товара, стал стоить гораздо дороже» [11, с.18]. Вообще это интересная тема – произвести расчеты на предмет того, насколько окупаются последующим сбытом риски выведения на рынок нового товара. Тем более, что жизненный цикл наиболее значимых товаров сократился с 20-30 лет до 3-5 [2,6]. К сожалению, авторы не привели никаких хотя бы рамочных цифр по удорожанию этапа «вывода на рынок».

«Создавая новый товар, надо предвидеть, что захочет потребитель покупать через несколько лет» [11, с.18]. Однако мысль выражена не совсем корректно в виду того, что изучать будущие *конкретные* запросы практически невозможно. Можно предвидеть, что потребитель будет покупать новые удобства и новые выгоды, о которых он сегодня еще не знает. Выиграет тот бизнес, который в более короткие сроки предложит новые удобства и выгоды [8]. Выпускающая новую товарную категорию, при всех равных условиях победит тот, кто *первым* создаст новый бренд в этой категории. В связи с этим возрастает роль бенчмаркинга и промышленно-экономического шпионажа. Не секрет, что главная сила бренда – в его модности и знаменитости, которая зачастую достигается не истинными достоинствами продукта, а мощностью интегрированных маркетинговых коммуникаций [4]. В брендинге, разумеется, будет побеждать тот, у кого больше финансовых ресурсов – у монополий, трстов и картелей с их ценовыми сговорами.

¹ Тимофеев М.И. – к.т.н., доц., профессор кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Мысаченко В.И. – д.э.н., проф., заведующий кафедры экономической теории и актуальных проблем экономики АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

³ Жеребцов В.И. – к.э.н., доц., профессор кафедры экономики и управления на предприятии. АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Маркетологи иногда говорят о том, что маркетинг может создавать новые потребности. Но это категориальная ошибка. Люди рождаются с набором одинаковых, генетически предопределенных потребностей [16]. Бизнес может только предлагать новые *желания и мечты* потребителям о своем самоулучшении, повышении качества жизни и о других потребностях. Другими словами – предлагать новые способы удовлетворения старых, как мир, потребностей.

Авторы привели пример успешного маркетинга компании IBM. Среди прочих факторов отмечено: скупка чужих разработок, кооперация с другими разработчиками, получение права продажи 800 крупным компаниям розничной продажи. Как на это получено разрешение от национальной антимонопольной службы не сообщается. При этом не ясно, хотели ли авторы привести этот кейс как пример для подражания? На наш взгляд в этой истории больше деловой нечистоплотности, чем маркетинга. Напомним, что «гениальность» Билла Гейтса заключалась в его решительности на авантюрные сделки и чутье – он угадал, что у персональных компьютеров блестящее будущее. Главное - он скупил разработки самородка-программиста Рода Брокома и перепродал их IBM от имени Microsoft. Затем получал по доллару с каждого проданного компьютера из миллионов. Это давно описано в открытых источниках.

«Мировой экономический и финансовый кризис 2008г. с тяжелыми последствиями для американского автомобилестроения подтвердил пагубность концепции маркетинга, ориентированной на надуманный статусный спрос» [11, с.22]. Ну, во-первых, статусный спрос всегда надуманный, поскольку определяется надуманной же модой. Во-вторых, не всё американское автомобилестроение выпускало авто представительского класса. В-третьих, производители, нацеленные на сегмент Luxury, понимают, что в кризисы богатые богатеют еще больше [12].

В качестве примера ошибочного маркетинга приведена история того, как в США станки с ЧПУ стали неконкурентоспособными [11, с.24]. В качестве причины называются 1) работа «под заказ» и 2) высокая зарплата работников. При этом не говорится о том, что японцы вытеснили американцев вследствие своих низких зарплат по всей стране. А более дешевые станки они смогли выпускать не «под заказ», а серийно, потому что они имели высокий спрос. Но уровень зарплат по всей стране является фактором не маркетинга отдельных предприятий, а всей экономической макроидеологии. США, разбогатевшие на военных поставках, по инерции продолжали поддерживать высокую платежеспособность населения в годы холодной войны, доказывая преимущества «западной демократии». А сам принцип «работы под заказ» имеет ряд преимуществ и для производителя и для потребителя, особенно в период кризиса [10].

«ИКЕА не приходится тратить деньги на рекламу» [1, с.27]. Это заявление можно считать вредным, поскольку наш производитель мебели может подумать, что для успеха достаточно делать разборные конструкции. И что тогда «реклама», если не произведенная рассылка фирменных каталогов ИКЕА, рекламные щиты на улицах, широкая реклама на телевидении, реклама в Интернете и мобильных приложениях, плюс PR?

Далее авторы перечисляют «принципы маркетинга».

1. *«Устойчивое развитие в будущем важнее размера прибыли в настоящем»* [1, с.31]. Но как «устойчиво развиваться в будущем», если не достигать хорошей прибыли в настоящем? При этом авторы видят сравнительное снижение темпов *промышленного* развития США в том, что высокие премии по итогам года для топ-менеджеров не стимулируют их к работе на долгосрочные цели. Но по нашему мнению, опять же авторы упускают макрополитику и макроэкономику. США с 90-х годов взяли курс на финансиализацию взамен производства, которое во многом отдали в Азию, а именно – Китаю. А сами предпочли торговать долларами и виртуальными биржевыми бумагами как товаром. Кстати, следом и наши деловые люди не хотят связываться со всеми сложностями индустриализации, предпочитая крутить «быстрые» спекулятивные деньги в финансовом секторе. Важно и то, что у нашего Правительства нет перспективных планов, подобных 50-летним китайским. А бизнес не будет рисковать «длинными деньгами» без государственных гарантий [7,9].

2. *Обоюдовыгодный обмен*. «Теория «экономического дарвинизма» себя уже не оправдывает» [1, с.33]. Авторы справедливо возмущаются необоснованными прибылями российских посредников, но это никогда не прекратится при существующем разгуле коррупции и картельных сговоров.

3. *Приоритет интересов покупателя*. «Для обеспечения долговечности (дальновидный) предприниматель пойдет на применение более дорогого материала» [11, с.34]. Это наивная идеализация. На самом деле теперь доминирует тенденция к сокращению срока службы товаров для стимулирования всё новых покупок. Это привело к усилению тревоги за будущее Земли самых серьезных людей из Римского клуба [5] по причине истощения природных ресурсов и роста отходов.

4. *«Интересы общества важнее интересов отдельных потребителей»*. Это утверждение противоречивое, во-первых, потому что общество состоит из «отдельных потребителей». Во-вторых, либеральная идеология говорит о том, что интересы индивида должны доминировать над интересами государства, которое призвано защищать интересы общества. Это давно определенный парадокс между декларацией западной демократии как власти большинства/народа/общества и защищаемым Западом индивидуализмом.

5. Сущность следующего принципа можно выразить так: «производители не должны предлагать вредные для людей продукты, потакать нерациональным желаниям потребителей». Это жесткое требование к бизнесу, – чтобы он отказался от эксплуатации человеческих желаний и даже пороков.

6. «Надо думать об удовлетворении потребностей, а не просто о продаже товара». Мы бы скорректировали это так: необходимо производить/продавать тот продукт, который удовлетворяет как можно больше потребностей.

7. «Потребностями можно управлять, но не в ущерб интересам покупателя» [11, с.37]. Но тогда надо отменить моду, поскольку она заставляет потребителей тратиться на новые вещи, когда не изношены старые. И отмена моды остановит большинство фабрик и заводов со всеми вытекающими последствиями. А иррациональная природа человека толкает его, например, во имя своего внешнего вида вредить своему здоровью.

8. «Следует искать потребителей с наиболее трудно удовлетворимыми потребностями». Однако напомним, что нет потребностей, которые можно удовлетворить раз и навсегда [17]. С другой стороны, нет людей, у которых *только* трудно удовлетворимые потребности.

9. «Производить товары лучше и дешевле одновременно». Японский принцип «лучше и дешевле» относится опять же к эпохе «японского чуда», 60-70-х годов, основанного на низкой зарплате японцев при их высокой дисциплинированности. Поэтому этот принцип в реальности не работает уже даже в Китае с его резко выросшими зарплатами. И вообще глобализация привела к тому, что монополии взяли курс на беспардонное снижение качества для ускорения оборота товаров [22]. А цены на гаджеты со временем снижаются потому, что слишком сильно завышаются при «снятии сливок» с новейших моделей.

10. «Персонал должен быть постоянным». Этот принцип уходит в прошлое вместе с наплывом дешевой, пусть и не квалифицированной рабочей силы иммигрантов. С другой стороны – катастрофическое снижение уровня образованности выпускников средних школ и вузов заставляет руководителей чаще менять работников в поисках подходящих.

Ошибочным мы считаем следующее утверждение: «Посредник пользуется рекламой преимущественно для того, чтобы создать положительное отношение к конкретному производителю, торговому предприятию» (11, с.51). Складывается впечатление, что авторы не понимают, что созданием «положительного отношения» к производителю занимается не реклама, а PR – связи с общественностью.

Существенный недочет: в списке рекламоносителей вообще не упомянут интернет.

При рассмотрении управленческой функции маркетинга, авторы совсем «отобрали хлеб» у *менеджмента* (этот термин вообще не упоминается), который должен заниматься планированием и организацией производства. [11, с.52]. При этом вспоминается П. Друкер, который во главу всех углов ставит наоборот – менеджмент в ущерб маркетингу [18].

Вопреки логике, сначала рассматривается оперативное планирование, потом стратегическое [11, с.52].

Мы не нашли привычного термина «маркетинговые исследования», в том числе определения «первичные источники» и «вторичные» (по Ф. Котлеру).

Не понятно, почему авторы книги не считают, что удобно использовать деление рынка на принятые сегменты «B2C» и «2B2».

Указано население Земли к 2000г. в 6 млрд, когда можно было узнать в интернете, что к 01.01.2016г. (когда писалась книга) эта цифра составила 7,3 млрд.

«Когда большая часть населения вынуждена довольствоваться товарами первой необходимости, маркетологам нечего делать» [11, с.67]. Это неверно. Ведь и в таких условиях конкуренция остается как среди производителей, так и среди коммерсантов.

В книге говорится, что разделение рынка на четкие группы покупателей и выбор целевых сегментов – это два разных этапа [11, с.72], хотя на самом деле это одно и то же.

К сегментированию по психографическому признаку отнесена и классовая принадлежность и уровень доходов [11, с.74]. Классовая принадлежность, конечно, влияет на потребительское поведение, но психографический признак скорее определяется личностными характеристиками потребителей, а не уровнем доходов.

Приводится ссылка на ЖЦТ [11, с.80]. сущность которого не объяснена, что странно для учебного пособия.

Рекомендуется изучать жизненный цикл товаров конкурентов [11, с.85]. Но можно только зафиксировать текущую *стадию* ЖЦТ, пока товар конкурента не ушел с рынка.

Вместо невразумительной формулировки «фирменная структура рынка» [11, с.97] можно было бы использовать привычное «инфраструктура рынка».

Говоря об исследованиях методом *личного интервью*, авторы пишут, что респонденты «стремятся быть более честными» [11, с.105]. В то время, как люди часто подсознательно искажают информацию, чтобы выглядеть более статусно в глазах интервьюера [19].

В книге авторы приравнивают понятие «нужда» и «потребность», в то время, как фундаментальных потребностей (ФП) насчитывается всего порядка 23-25. А «нужды» - это способы удовлетворения ФП [20]. Здесь мы видим опять же перемены в теории А. Маслоу и его апологетов, при непонимании сути психологии человека. Авторы, игнорируя понятие ФП, запутывают сами и вводят в заблуждение читателей. Так, они отделяют защитные потребности от физиологических [11, с.148], хотя и те и другие входят в блок потребностей в самосохранении. Еще раз подчеркнем, что *производство создает не новые потребности (уже генетически заложенные), а нужды в способах их удовлетворения.*

Говоря об управлении потребностями, авторы вообще не используют термин «стимул», с помощью которого и активируются потребности. При этом не отмечена стимулирующая роль моды.

Как позитивный момент в книге следует отметить критику безоглядного потребительства как тупикового направления в развитии общества. Хотя такая критика, казалось бы, входит в противоречие с функцией маркетинга. Впрочем, надеяться на то, что бизнесмены сами откажутся от погони за прибылями – это противоречить самой идее «свободного рынка».

На наш взгляд вставка о «потребительской стоимости» [11, с.168-174]– «архитектурное излишество», поскольку этот «мутный» теоретический вопрос не вносит в теорию маркетинг ничего полезного.

Крайне спорным является утверждение авторов о том, что показателем экономического роста должен быть ни объем потребительских стоимостей в натуральном выражении, ни совокупная их цена, а рост производительности труда [11, с.182]. По формальной логике, возможно, это и верно. Однако какой экономический рост предприятия или всей страны можно ожидать, если хозяин

бизнеса выводит в оффшоры основную прибыль, пусть и при высочайшей производительности труда?

«Дефицит всегда является тормозом для развития экономики» [1, с.199]. Но это несправедливо для «стадии роста» ЖЦТ при любом уровне развития конкуренции. На этом как раз и основан принцип «снятия сливок», когда новый полезный или модный продукт произведен пока в ограниченном количестве. Добавим, что известен маркетинговый прием искусственного создания дефицита для поддержания покупательского ажиотажа и высоких цен.

Авторы предлагают своё определение конкуренции: «Это борьба между товаропроизводителями и торговцами за потребителей путем снижения издержек, повышения качества и совершенствования маркетинговой деятельности, в том числе и послепродажного обслуживания» [11, с.199]. Однако нигде в мире нет такой идеальной конкуренции – без демпингов, разорений, промышленного шпионажа, подкупов, шантажа, рейдерских захватов, «черного» пиара, использования коррупционных связей, властного ресурса, вплоть до убийств, диверсий, и свержения неугодных своих или чужих правительств.

«Предложение обязательно должно превышать спрос, чтобы покупатель был действительно свободен в выборе» [11, с.200]. Но выше авторы выражали большую озабоченность о сбережении природных ресурсов, а превышение предложения перед спросом приводит к нераспроданным продуктам, т.е. зря растроченным ресурсам и к работе «на свалку». В конечном счете, описывая все плюсы и минусы конкуренции, авторы книги так и не дают четкое заключения, которое напрашивается – о необходимости значительной доли вмешательства в рынок «государства *национальных интересов*». К сожалению, реальность рыночной экономики такова, что чиновникам невозможно устоять перед благами, предлагаемыми монополиями.

Не понятно, для чего авторы стали делить рынки не традиционно «по отраслям» или «сегментам», а 1) «по желаниям»: рынок жилья, досуга, одежды, и пр. и 2) «по роду продукта»: рынок нефти, мебели, видеотехники [11, с.209]. Создается впечатление, что такое деление сделано только ради «нового слова в науке», ибо «продукты» и создаются для удовлетворения «желаний».

В виде положительного момента следует отметить добротный анализ причин низкой конкурентоспособности России на международном рынке, обусловленной, в том числе, сложными природно-климатическими и географическими факторами [11, с. 227-230].

Авторы, по нашему мнению, сильно преувеличивают современные достижения, нивелирующие роль «старых» факторов конкурентоспособности. Так, они утверждают, что достижения сельскохозяйственных технологий нивелируют фактор больших земельных территорий [11, с.239]. Но имеющие большие территории сельхозугодий, применив те же сельхозинновации, все равно вырвутся вперед. А безмерное применение удобрений, генных технологий и гербицидов уже привело к появлению так называемых «пластмассовых» овощей и фруктов. Нас, например, уже «подсадили» на инновационные импортные семена (картофель, свекла и пр.), которые невозможно воспроизводить.

Не менее категорично выглядит и заявление о том, что «дешевая рабочая сила перестала обеспечивать конкурентоспособность» [11, с.239]. При этом авторы алогично ссылаются на Японию, в которой высокая конкурентоспособность существует наряду с высоким уровнем оплаты труда. Есть мнение, что Япония стагнирует около 30 лет не только «благодаря» давлению США, но и вследствие повышения стоимости рабочей силы. Если Япония перестала конкурировать за счет низкой стоимости труда (к чему теперь подошел и Китай), то мы видим, что инвесторы ищут страны с гораздо более бедным населением, которых множество – Африка, Вьетнам, Камбоджа, Бангладеш, Индонезия, Индия, Пакистан, страны Латинской Америки, да и Россия в их числе. Странно, что авторы книги забыли о наводнивших Россию «дешевых» (и бесправных) гастарбайтерах из Средней Азии, с которыми практически не борются по причине того, что они крайне выгодны для бизнеса.

Далее авторы пишут, что и «природные ресурсы перестали играть определяющую роль» [11, с.239]. В качестве примера приводится всего лишь Япония и Германия. Но они были бы еще на порядок конкурентоспособнее, если бы они не тратились на закупки природных ресурсов. А Россия как раз имеет все шансы *сделать стартовый рывок именно на базе неисчерпаемых ресурсов при условии национально ориентированной экономической политики.*

Продолжая доказывать «неприемлемость теории факторов», авторы списывают со счетов и фактор «наличия накопленного капитала» [11, с.240], утверждая, что «сейчас во многих странах капитал перестал быть дефицитом». Но что касается РФ, то наше Правительство только и озабочено привлечением внешних инвесторов. И наш сегмент реальной, производственной экономики как раз и страдает от трудностей получения кредитов под приемлемый процент.

Из логики изложения не ясны перспективы России. С одной стороны, авторы книги убедительно доказывают, что огромная территория и жесткий климат делают нас неконкурентоспособными из-за высокой себестоимости продукции [11, с.227-230]. Но потом делается вывод, что «благоприятные условия порождают застой» [11, с.246], имея в виду обилие наших природных ресурсов, которое нас как бы расхолаживает. Однако в условиях «мобилизационной стратегии», например, в 30-е годы перед ВОВ, СССР показывал чудеса среднегодового экономического роста 10-15% [21]. Да и как тут РФ сегодня будет конкурентоспособной, если по данным С. Глазьева за последние тридцать лет «эффективные менеджеры» вывели из РФ более 1 триллиона долларов? [1]. Авторы учебного пособия не учитывают данные отечественных исследователей, касающихся конкурентоспособности отечественных предприятий [13,14,15].

К достоинству книги следует отнести достаточно подробный раздел, касающийся картельных сговоров, которые на реальных рынках меняют картину конкурентной борьбы коренным образом.

Однако, еще одним, наш взгляд, просчетом является оперирование архаичным понятием «4р» [11, с.265], внедренная еще в 1960-х гг. Теодором Левитом (повторенным Ф. Котлером и др.), который утверждал, что если рассматривать все эти 4 направления в торговле, то успех компании будет обеспечен [3]. Странно, но даже Ф. Котлер не увидел, что 4р далеко недостаточно. Любой

бизнес-план должен включать еще: определение целевых аудиторий (People); подбор и обучение персонала (Personal); налаживание отношений с властями/чиновниками, что обозначают как Politics. Таким образом, маркетинг-микс должен содержать хотя бы 7р с тремя указанными дополнительными факторами.

Таким образом, в анализируемой нами работе, чрезмерно много места отведено маркетингу промышленных предприятий, в то время как наша экономика больше ориентирована на коммерцию и на услуги. Говоря о продвижении, авторы книги упоминают только рекламу, пиар и стимулирование сбыта, а не весь комплекс маркетинговых коммуникаций. В списке рекламоносителей вообще не упомянут интернет. В книге много «идеализированных» рекомендаций, которые не подходят для реальной ситуации на российском рынке. Было бы целесообразно привести хотя бы краткие рекомендации по кризисному управлению маркетингом. Многие факторы, которые авторы относят к потерявшим актуальность, в нашей стране продолжают оставаться главными в борьбе за конкурентоспособность. Хорошо, что в работе много примеров, но в подавляющем большинстве они взяты из западной практики. Нет ссылок ни на одно собственное исследование или эксперименты.

Список использованных источников и литературы:

1. Глазьев: за 30 лет из России вывели 1 трлн долларов. URL: <http://провэд.рф/article/46047-glazev--za-30-let-iz-rossii-vyveli-1-trln-dollarov.html>
2. Ильюк В.В., Игнатов Н.Г. и др. Об особенностях инвестирования в развитие отечественной микроэлектронной промышленности. /Международная конференция «Инновационные подходы к решению технико-экономических проблем»: сборник трудов. - М.: МИЭТ, 2017. С.318 - 328.
3. Левит Т. Маркетинговая близорукость. URL: <https://studfiles.net/preview/1098891/>
4. Тимофеев М.И., Жеребцов В.И. и др. Критика взглядов М.Портера на ключевые положения конкурентной стратегии //Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-2 (81-2). С. 444- 448.
5. Капитализм - труп! Новый доклад Римского клуба "Давай же!" ("Come on!"). URL: <http://maxpark.com/community/13/content/6179492>.
6. Мысаченко В.И., Николаев Д.В. Теоретические подходы к бизнес-планированию //Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 80-82.
7. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский гуманитарный университет. Москва, 2009.
8. Мысаченко В.И. Как расти? Спроси у меня...Конкурентоспособность и реструктуризация промышленных предприятий // Российское предпринимательство.2008. № 7-2. С.120-124.

9. Мысаченко В.И. Технологическая перестройка отечественной промышленности // Вестник национального института бизнеса. 2008. №7. С. 262-275.
10. Мысаченко В.И., Колегов М.Н. Повышение конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли на основе совершенствования управления затратами. - М.: Национальный институт бизнеса, 2007. С. 11.
11. Пичурин И.И. Основы маркетинга. Теория и практика / учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг» / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.
12. Почему богатые становятся богаче, а бедные — беднее? Наше исследование. URL: <http://iqreview.ru/money/the-rich-get-richer-and-the-poor-get-poorer/>
13. Решетов К.Ю. Роль кластерного подхода в обеспечении конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур в условиях ВТО // Креативная экономика. 2014. № 12. С. 13–22.
14. Решетов К.Ю. Инновационные модели технологического развития предпринимательских структур и их применимость к условиям современной России // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 202–205.
15. Решетов К.Ю. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на макро-, мезо- и микроуровнях // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 213–216.
16. Тимофеев М.И., Миронова Н.Н., Жеребцов В.И. Оценка научной состоятельности трудов А.Маслоу с точки зрения теории и практики маркетинга. Двадцать первая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права. // Вестник Национального института бизнеса. 2016. №24.
17. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И. Критическая оценка теории А. Маслоу о мотивации и личности. // Вестник национального института бизнеса. 2017. № 29. С. 174-180.
18. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И. Другой взгляд на теорию менеджмента П. Друкера. // Вестник национального института бизнеса. 2017. № 30. С. 189-197.
19. Тимофеев М.И. Маркетинг. Учеб. пособ. - М.: РИОР, 2017.
20. Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И. Критическая оценка теории А. Маслоу о мотивации и личности. // Вестник Национального института бизнеса. 2017. №29.
21. Советская экономика. URL: http://mypresentation.ru/presentation/lekciya_3_sovetskaya_ekonomika_neizbezhnost_krizisa_i_reform_perestrojka_2013.
22. Dudin M.N., Mironova N.N., Divnenko O.V. etc. Green technology and renewable energy in the system of the steel industry in Europe//International Journal of Energy Economics and Policy. 2017. V. 7. № 2. P. 310-315.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ

Аннотация. В статье представлено современное состояние и проблемы рынка ипотечного кредитования, риски по ипотеке, проблемы и перспективы решения, проблемы.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотека, процентная ставка, объемы ипотеки, аннуитентные платежи, риски по ипотеке.

В настоящее время формирование системы ипотечного жилищного кредитования – одно из приоритетных направлений государственной жилищной политики. Улучшение жилищных условий – одна из сложнейших проблем для современного гражданина России. В современных условиях приобрести жилье без использования заемных средств пока могут позволить себе немногие и в этой ситуации большую значимость приобретает ипотечное кредитование. Потребительский кредит по своей сущности является займом, который выдается банком какому-либо лицу для траты на личные нужды, например, на покупку автотранспорта, бытовой техники для дома, жилья, для оплаты учебы и прочего

Ипотечное кредитование является неотъемлемой частью современного розничного рынка, покупателями на котором являются физические лица, которые бы хотели расширить свои жилищные условия. Развитие сферы ипотечного кредитования будет способствовать ускоренному развитию ипотечного рынка и банковского сектора экономики, что, в свою очередь, приведет к росту экономики страны в целом, а также повышению качества и уровня жизни российских граждан.

На современном этапе ипотечное кредитование представляет собой систему, обслуживания финансово-экономических отношений по выдаче, продаже и секьюритизации ипотечных активов, которая организационно соединяет в единое целое интересы всех его участников: заемщика, кредитора, государства и других субъектов рынка.

Ипотечное кредитование как система финансово-экономических отношений:

- с одной стороны включает в себя ипотеку как базовую подсистему – составную часть или существенный элемент в форме непосредственных залоговых технологий;

- с другой стороны – это частный случай ипотеки, которая может обеспечивать не только ипотечные кредиты, но и многие другие сделки.

Рынок ипотеки в любом государстве – это неотъемлемая часть его финансовой системы. Именно приобретение жилья с помощью заемных средств для многих людей является единственным вариантом решения жилищного вопроса.

¹ Ткач Нина Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Чтобы ориентироваться в показателях рынка, перспективах его развития и, возможно, делать прогнозы, важно разбираться в ключевых понятиях.

На протяжении последних лет российский рынок ипотечного кредитования переживает стадию стремительного развития.

Цель развития системы ипотечного кредитования заключается в улучшении жилищных условий населения, а также в стимулировании спроса на рынке недвижимости и строительства. Поэтому поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране.

При этом следует отметить, что ипотечное жилищное кредитование граждан имеет ряд отличительных особенностей:

– кредиты предоставляются гражданам только с целью приобретения жилья или строительства индивидуального жилья;

– обеспечением кредита является жилье, которое приобретается с его помощью, при строительстве индивидуального дома - залог земельного участка;

– на срок кредита недвижимость находится в залоге, в случае невозможности заемщиком выполнять свои обязательства по договору кредитор может компенсировать свои убытки путем предъявления взыскания на предмет залога;

– длительность кредитного периода обычно определяется сроком от 10 лет и более;

– в большинстве случаев в течение кредитного периода заемщик регулярно выплачивает не только проценты, но и часть суммы основного долга, поэтому к концу кредитного периода основной долг полностью погашается;

– обычно сумма кредита составляет не более 60-70% оценочной стоимости покупаемого жилья» [1].

Рассмотрим подробнее, что представляет собой ипотечный рынок в России и каковы результаты его деятельности на текущий момент

На российском рынке ипотеки по состоянию на 01.01.2018 года функционирует 561 коммерческий банк, из которых 410 банков выдают ипотечные жилищные кредиты (таблица 1) [5].

Таблица 1.

Динамика количества коммерческих банков в России по данным Банка России

Год	Число банков
2010 год	1058
2011 год	1012
2012 год	978
2013 год	956
2014 год	923
2015 год	834
2016 год	733
2017 год	623
2018 год	561

В основном это кредиторы высоким уровнем надежности и доказанной эффективностью своей деятельностью. К ним относятся крупнейшие банки страны: ПАО Сбербанк, ВТБ, АО «Россельхозбанк», Газпромбанк», АО «Райффайзенбанк» и др.

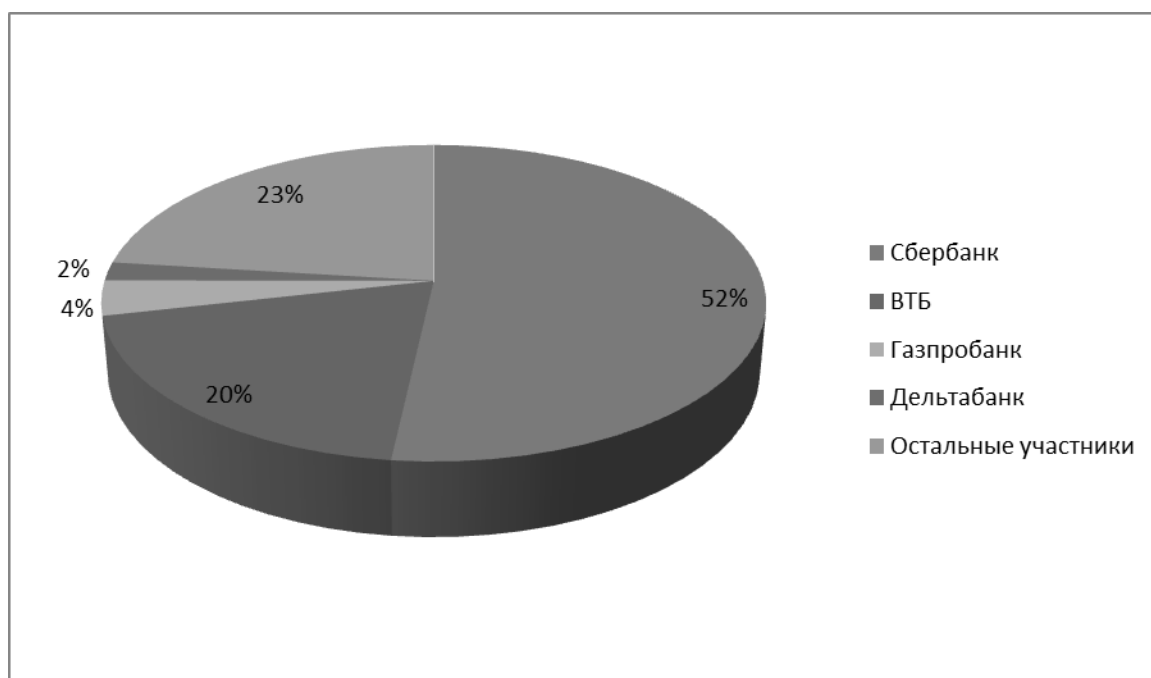


Рисунок 1. Доля банков на рынке ипотеки за 2017 год, в %

Статистика по ипотеке в России собирается и систематизируется Федеральной службой статистики и Банком России. Наиболее полная картина о результатах ипотечного кредитования в нашей стране складывается из анализа таких показателей, как:

- объем рынка (объем выдачи ипотечных кредитов);
- число кредитных организаций, выдающих ипотеку;
- действующие виды ипотечных продуктов и условия по ним в банках.

Объем ипотечного рынка в РФ характеризуется показателем «объем выданных жилищных кредитов». В ежемесячном разрезе за 2017-2018 гг. наглядная информация представлена на рисунке 2.

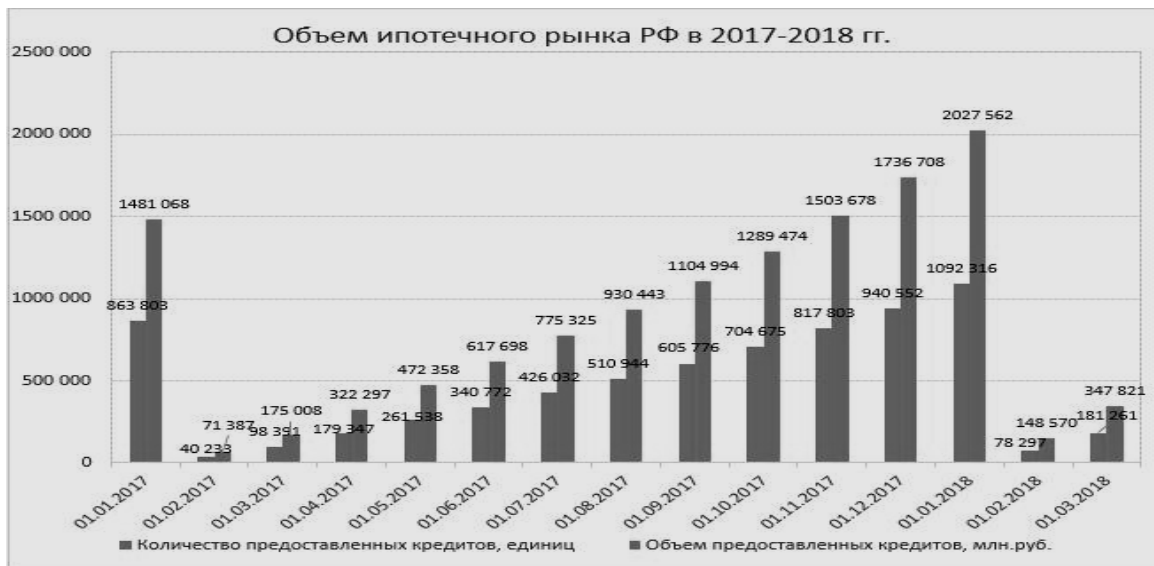


Рисунок 2. Объем ипотечного рынка РФ в 2017-2018гг.

Динамика средних ставок по ипотеке с 2007 по 2017 год представлена на рисунке 3. Из рисунка видно, что ставки в среднем достаточно высоки и составляют 12-13% годовых.

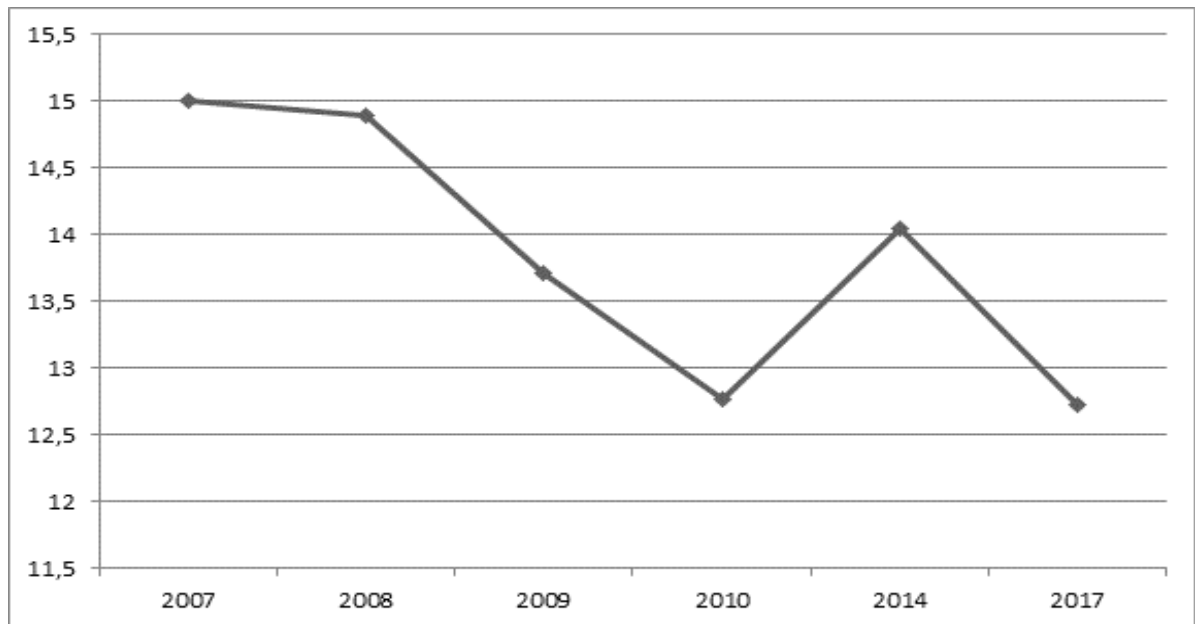


Рисунок 3. Динамика средней ставки по ипотечным кредитам в России, %.

Банк предоставляет возможность любому гражданину России, который находится в зарегистрированном браке воспользоваться ипотекой на льготных условиях. Но получить ипотеку на льготных условиях могут только те, которые соответствуют следующим критериям:

- Молодая (новая семья) или неполная семья (есть только один из родителей).
- Возраст не более 35 лет (включительно).

- Многодетные семьи с двумя и более детьми, но при этом дети должны быть не совершеннолетними (до 18 лет).
- Военные.
- Участники Великой Отечественной войны или инвалиды, которые участвуют в государственной программе по улучшению жилищных условий.
- Люди до 35 лет, которые работают в области науки, образования или медицины или являются специалистами в данных сферах.
- Государственные служащие, доход которых не достигает прожиточного минимума.

Коммерческий банк рассчитывает заемщику порядок уплаты процентов и задолженности. Если в первые годы, основную часть каждой ежемесячной выплаты составляют проценты, так как сумма долга еще очень велика, то постепенно доля процентов в каждом следующем платеже снижается, поскольку проценты начисляются на остаток невыплаченной по кредиту суммы. Соотношение платежей в счет основной суммы долга и процентов представлено на рисунке 4.

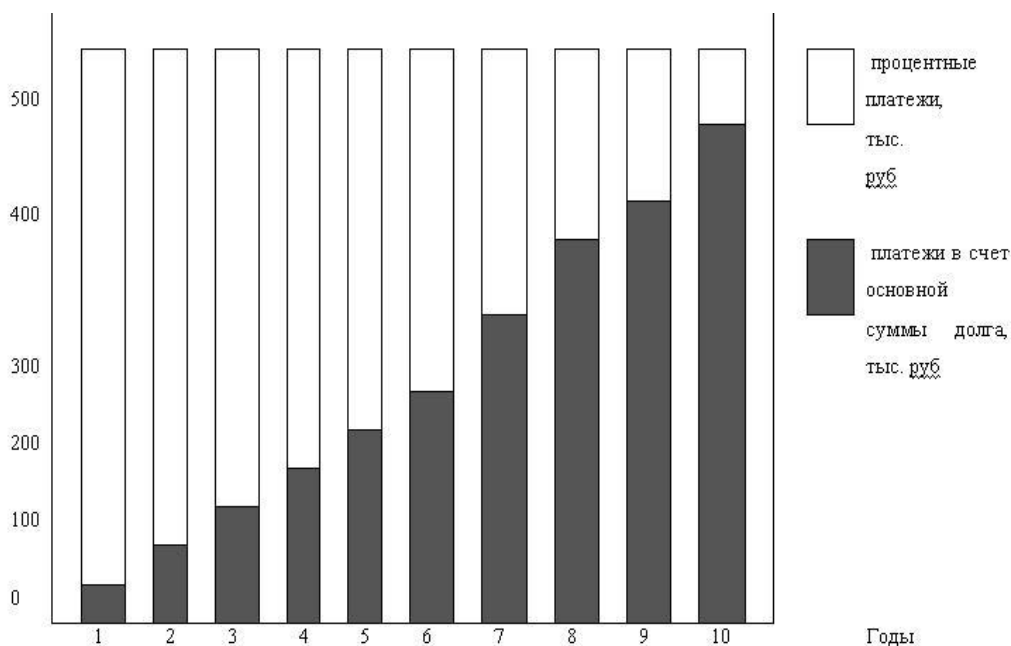


Рисунок 4. График платежей по ипотеке [2].

Такой порядок погашения ипотечного кредита дает стабильность заемщику в величине его расходов по кредиту. Но, поскольку в первую очередь при такой схеме выплачиваются проценты, то величина основного долга снижается весьма медленно, из-за чего увеличивается размер процентных платежей.

Ипотечные кредиты с равновеликими аннуитетными платежами принято называть стандартными, базисными или традиционными. Именно на основе этого инструмента строится большинство ипотечных технологий, например, ипотечные кредиты срок погашения по которым каждые две недели, ипотека с индексацией долга и т.п.

По данным Банка России за 2017 год в России выдано рублевых ипотечных кредитов в количестве 1 086 939 штук на сумму более 2 трлн. руб. (2 021 398 млн. руб.). Если сравнивать с прошлым 2016 годом, то объемы выдачи ипотеки увеличились на 37%, за 2016 год выдача в рублях составила около 1,5 трлн. руб.).

Под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве в том числе выдано 312 161 кредитов на сумму 661 236 млн. руб. Это почти 31% от общего количества выдач. В прошлом 2016 году доля составляла почти 36%.

Средняя сумма кредита составляет 1,88 млн. руб. Средняя сумма постоянно прирастает, в 2015 году, например, она была 1,7 млн. руб.

Общая задолженность по ипотечным кредитам в рублях, находящимся на балансах банков, по состоянию на 01.01.2018 составила 5,1 трлн. руб. [5].

Рост объемов кредитования на фоне снижения реальных доходов населения увеличивает риски на ипотечном рынке. Помимо уменьшения стоимости кредитов, большую роль в активизации спроса на ипотеку сыграло сокращение минимального первоначального взноса. По данным Банка России, доля кредитов со взносом менее 20% в общем объеме выданной ипотеки выросла с 7% в начале 2017 года до 21% в конце года.

С 2018 года в России запущена льготная ипотека с государственным участием — Семейная ипотека, где ставка по ипотеке составляет 6% годовых.

Банки активно предлагают программы рефинансирования по предоставленным ранее ипотечным кредитам. И такая ипотека занимает все большую долю в общем объеме выдачи ипотечных кредитов.

Таким образом, динамичное и стабильное развитие рынка строительства и жилищного кредитования на данный момент переходит в статус ожидания перемен положительного характера. Выходом из этой ситуации может стать государственная поддержка ипотечного сектора широкого масштаба, а также банков и других кредитных организаций. Данные меры могут служить драйвером развития для банков и экономического состояния России.

Список использованных источников и литературы:

1. Пономарев В.Н. Ипотечное жилищное кредитование - важнейшая часть государственной стратегии жилищной политики. Размышления об ипотеке // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2016. № 2. С. 6-9.

2. Понька В.Ф. К вопросу о роли банков в ипотечной системе Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2016. № 5. С. 12-14.

3. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru>

4. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) URL: www.ahml.ru

5. Официальный сайт Банка России URL: www.cbr.ru

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЫБОРОЧНОГО КОНТРОЛЯ МЕТОДОМ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИСПЫТАНИЙ (МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО)

Аннотация. В работе представлен оригинальный метод оценки эффективности выборочного контроля основанный на имитационном моделировании процесса. Разработан алгоритм и программа для анализа процесса контроля.

Ключевые слова: имитационное моделирование, статистические испытания, выборочная оценка качества.

Предлагается метод оценки эффективности выборочного контроля.

При выборочном контроле качества продукции или процесса важен метод формирования выборки для оценки качества всей оцениваемой партии.

Рассмотрим метод оценки эффективности выборочного контроля при различных способах формирования выборки с помощью метода Монте-Карло.

Методы Монте-Карло (ММК) – группа численных методов для изучения случайных процессов (один из способов статистического моделирования). Суть метода заключается в следующем: процесс моделируется при помощи генератора случайных величин. Это повторяется много раз, а потом на основе полученных случайных данных вычисляются вероятностные характеристики решаемой задачи. Так называемые единичные реализации иначе именуются статистическими испытаниями

Предположим что в генеральной совокупности (всей исследуемой партии) элементы с браком попадают случайно, Уровень фактического брака (процент) фиксирован. С помощью контрольной выборки необходимо оценить процент брака во всей партии. При этом выборочная оценка будет получена с определенной точностью (доверительной вероятностью P_d). Чем больше будет доля выборки, тем точнее мы получим оценку брака. При сплошном контроле всей партии доверительная вероятность оценки брака P_d будет максимальной и равна 100%.

Наиболее часто применяют 2 способа формирования выборки: периодический и случайный. При периодическом контроле проверяются элементы в последовательном ряде через равное количество (например каждый 10й (10, 20, 30 и т.д.) или 100й элемент и т.п.). Например, в партии из 1000 элементов при проверке каждого 20 элемента объем выборки будет равен $1000/20 = 50$. При случайной выборке тоже будет 50 выборочных данных, но их номера будут выбираться случайно (с помощью датчика случайных чисел).

Метод оценки способов отбора выборки с помощью статистических испытаний заключается в следующем.

¹ Харьков В.П. - кандидат технических наук, заведующий кафедрой АНО ВО «Национальный институт бизнеса», почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации.

1. Задаем количество элементов генеральной совокупности (объем проверяемой партии) – n (например – 1000).

2. Задаем процент брака во всей партии q (например - 3%) или количество бракованных изделий в контролируемой партии $nb=q*n$ (например – 30).

3. Задаем объем выборки m (например – 50).

3. С помощью датчика случайных чисел генерируем выборку с номерами бракованных элементов в партии (например, $nb=30$ номеров в диапазоне от 1 до n) причем повторные номера не учитываются.

4. При выборочной периодической проверке каждого из m элементов (при $m=1000/20$ для номеров 1, 21, 41, ...) сравниваем с номерами бракованных элементов (полученных в п.3). В случае совпадения номеров добавляем к сумме обнаруженных бракованных элементов $ibsp$ еще 1 единицу. В итоге получаем количество обнаруженных элементов при периодическом контроле – $ibsp$.

5. При случайном формировании выборки алгоритм работы совпадает с таковым (см. п.4) для периодической выборки за исключением того что номера проверяемых элементов получают с помощью датчика случайных чисел – в нашем примере $m=50$ номеров в диапазоне от 1 до $n=1000$).

6. После моделирования вариантов при периодическом и случайном выборочном контроле можно сравнивать их эффективность рассчитав выборочную оценку доли брака $qbp=ibsp/m$ ($qbv=ibsn/m$) и сравнив ее с заданной $qbs=nb/n$.

7. Моделирование процесса выборочного контроля качества можно проводить для различных вариантов исходных данных и для повторных испытаний с разными реализациями генеральной и выборочной совокупностей (при тех же исходных данных).

На основе предложенного метода имитационного моделирования выборочного контроля качества был составлен алгоритм статистических испытаний и разработана программа на языке программирования Small Basic. Моделирование проводилось в операционной системе Windows 7.

Пример экрана с результатами моделирования показан ниже (для $n=20$, $m=10$, $nb=5$).

```

G:\0 Фортан Бэйсик\Visal basic\SmallBasic\Test 01.exe
Введите nг испытаний1
Введите n ген совок20
Введите m выборка10
Введите nb число брака5
ib=1
ib=4
ib=15
ib=19
ib=12
ivobn=1
ivobn=19
ivobn=15
ivobn=12
-----
n= 20 m= 10 ibs= 5 ibsn= 4 над кот 80% qb= 0,25 qbv= 0,4
Press any key to continue...

```

Рис. 1. Номера элементов: с браком - **ib** и обнаруженных элементов брака - **ivobn** при контроле по методу случайной выборки.

```

G:\0 Фортан Бэйсик\Visal basic\SmallBasic\Test 01.exe
Введите nг испытаний5
Введите n ген совок500
Введите m выборка20
Введите nb число брака30
n= 500 m= 20 ibs= 30 ibsn= 3 ibsp= 2 qb= 0,06 qbv= 0,15 qbp= 0,1---
Введите n ген совок500
Введите m выборка20
Введите nb число брака30
n= 500 m= 20 ibs= 30 ibsn= 2 ibsp= 2 qb= 0,06 qbv= 0,1 qbp= 0,1----
Введите n ген совок500
Введите m выборка20
Введите nb число брака30
n= 500 m= 20 ibs= 30 ibsn= 3 ibsp= 1 qb= 0,06 qbv= 0,15 qbp= 0,05--
Введите n ген совок500
Введите m выборка20
Введите nb число брака30
n= 500 m= 20 ibs= 30 ibsn= 1 ibsp= 0 qb= 0,06 qbv= 0,05 qbp= 0-----
Введите n ген совок500
Введите m выборка20
Введите nb число брака30
n= 500 m= 20 ibs= 30 ibsn= 2 ibsp= 0 qb= 0,06 qbv= 0,1 qbp= 0-----
Press any key to continue...

```

Рис. 2. Экран с результатами 5 серий моделирования при объемах проверяемой партии 500 с 6% браком ($nb=30$) и контрольной выборке 20 изделий.

Ниже приведены таблицы результатов 4 вариантов статистических испытаний. В каждом варианте проводилось по 5 серий повторных испытаний с различными последовательностями случайных чисел. Из таблиц видно, что при малом объеме выборки m разброс выборочных оценок доли брака в проверяемой партии большой, т.е. доверительные границы широки. С увеличением объема выборок точность оценок повышается.

Вариант 1.

n=	500	nb=	30	m=	20
nr	ibsn	ibsp	qb	qbv	qpp
1	3	2	0,06	0,15	0,10
2	2	2	0,06	0,10	0,10
3	3	1	0,06	0,15	0,05
4	1	0	0,06	0,05	0,00
5	2	0	0,06	0,10	0,00

Вариант 2.

n=	500	nb=	30	m=	50
nr	ibsn	ibsp	qb	qbv	qpp
1	1	4	0,06	0,02	0,08
2	2	3	0,06	0,04	0,06
3	5	1	0,06	0,10	0,02
4	2	3	0,06	0,04	0,06
5	3	2	0,06	0,06	0,04

Вариант 3.

n=	500	nb=	30	m=	100
nr	ibsn	ibsp	qb	qbv	qpp
1	7	3	0,06	0,07	0,03
2	6	7	0,06	0,06	0,07
3	4	7	0,06	0,04	0,07
4	8	12	0,06	0,08	0,12
5	7	8	0,06	0,07	0,08

Вариант 4.

n=	500	nb=	30	m=	200
nr	ibsn	ibsp	qb	qbv	qpp
1	10	12	0,060	0,050	0,048
2	14	12	0,060	0,070	0,048
3	12	12	0,060	0,060	0,048
4	9	13	0,060	0,045	0,052
5	10	12	0,060	0,050	0,048

Метод может быть использован для различных значений исходного уровня брака (доли бракованных изделий в проверяемой партии).

Возможности использования предложенного метода гораздо шире, чем у изложенного примера в данной работе. Например, метод может использоваться при нескольких сортах (оценок) качества в проверяемой партии. Метод также может использоваться в выборочном контроле успеваемости и оценки выигршей в лотерее.

В этом случае в качестве исходных данных задается для проверяемой партии количество элементов для каждого сорта или для каждой оценки.

Текст программы на языке Small Basic

'Ввод исходных данных

```
'nr - число серий испытаний :  
'n - число данных контролируемых партии,  
'm - объем выборки,  
'nb - число бракованных деталей в проверяемой партии  
TextWindow.Write("Введите nr испытаний")  
nr=TextWindow.ReadNumber()  
For j1=1 To nr  
TextWindow.Write("Введите n ген совок")  
n=TextWindow.ReadNumber()  
TextWindow.Write("Введите m выборка")  
m=TextWindow.ReadNumber()  
TextWindow.Write("Введите nb число брака")  
nb=TextWindow.ReadNumber()
```

'Генерация номеров брака в партии

```
For i=1 To n  
  A [i] [1] = i  
  A [i] [2] = 0  
EndFor
```

```

ibs=0
j=0
While (j<nb)
  ib=Math.GetRandomNumber(n)
  If A[ib][2]=0 Then
    A[ib][2]=1
    ibs=ibs+1
  'TextWindow.WriteLine ("ib=" + ib)
  j=j+1
EndIf
EndWhile
'=====
  'Генерация номеров случайной выборки
  'и нахождение бракованных из них
For j=1 To n
  A[j][3]=0
  A[j][4]=0
EndFor
ibsn=0
j=0
While (j<m+1)
  iv=Math.GetRandomNumber(n)
  If A[iv][4] > -1 Then
    If A[iv][3]=0 Then
      If A[iv][2]=1 Then
        A[iv][3]=1
        ibsn=ibsn+1
      EndIf
      A[iv][4]=-1
    EndIf
    j=j+1
  EndIf
EndWhile
'=====
'TextWindow.WriteLine ("-----")
qb=nb/n
qbv=ibsn/m
  'Генерация номеров последовательной выборки
  'и нахождение бракованных из них
k=Math.Round(n/m)
jn=1
js=0
ibsp=0
While (jn<n)
  If A[jn][2] =1 Then

```

```
    ibsp=ibsp+1
EndIf
    jn=jn+k
    js=js+1
EndWhile
qbp=ibsp/js
```

```
'=====
```

'Печать результатов:

```
'ibs - число брака в партии
'ibsn - число найденного брака в случайной партии
'bsp - число найденного брака в последовательной партии
'qb - заданная доля брака в партии
'gbv - выборочная оценка доли брака
'gbp - выборочная оценка доли брака последовательной партии
TextWindow.Write ("n= " + n)
TextWindow.Write (" m= " + m)
TextWindow.Write (" ibs= " + ibs)
TextWindow.Write (" ibsn= " + ibsn)
TextWindow.Write (" ibsp= " + ibsp)
TextWindow.Write (" qb= " + qb)
TextWindow.Write (" qbv= " + qbv)
TextWindow.Write (" qbp= " + qbp)
TextWindow.WriteLine ("-----")
EndFor
```

' Конец программы

Список литературы:

1. Соболев И. М. Метод Монте-Карло. — М.: Наука, 1968. (Популярные лекции по математике).

Шарый Л. Л.¹

**КОНЦЕПЦИЯ БЕНЕФИЦИАРНОГО СОБСТВЕННИКА ДОХОДА
В МЕЖДУНАРОДНОМ НАЛОГОВОМ ПРАВЕ
И НАЛОГОВОМ ПРАВЕ РОССИИ**

В современной экономической ситуации, которая характеризуется тенденцией к активной глобализации бизнеса, трансграничности движения активов, создается благоприятная среда для развития и усложнения схем по уклонению от уплаты налогов, связанных с перемещением капитала через границу. В таких условиях наиболее остро встает вопрос о противодействии таким деяниям. Одним из решений данной проблемы является внедрение

¹ Шарый Леонида Леонидовна - студентка Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

противоуклонительных мер защиты, в частности концепции бенефициарного собственника дохода¹.

Хотя в международном налоговом праве данный институт существует на протяжении длительного времени, в Российской Федерации существенное развитие данной концепции произошло лишь в 2015 году. Несмотря на ее имплементацию в национальное законодательство, на данном этапе можно отметить отсутствие сформированности и целостности рассматриваемой концепции, а также противоречивость в подходах касательно отдельных аспектов ее применения.

На сегодняшний день важной целью международного налогового права становится разработка мер против уклонения от налогообложения. На данном этапе сложились специальные концепции, направленные на ограничение в получении экономических выгод при применении соглашений об избежании двойного налогообложения (*anti-treaty shopping provisions, beneficial owner*).² Эти меры направлены на противодействие такому явлению, как «*treaty shopping*», которое в научной литературе определяют как «выбор юрисдикции для создания компании с наиболее благоприятным режимом международного налогообложения в отсутствие какой-либо разумной деловой цели»³. Сущностью же такого феномена является злоупотребление правом налогоплательщика на получение льгот по СИДН. По нашему мнению, «*treaty shopping*» можно определить как схему, направленную на создание формальных условий применения СИДН с целью извлечения экономических выгод и предусматривающей участие цепочки (или разветвленной структуры) компаний, осложненных иностранными элементами. В результате реализации такой схемы участники выводят прибыль в низко налогооблагаемые юрисдикции с минимальными налоговыми затратами.

«*Treaty shopping*» является широким пластом для злоупотреблений налогоплательщиками, на предотвращение которого направлены силы, как зарубежных государств, так и Российской Федерации. Так, в 2014 году начались налоговые реформы, давшие закрепление концепции бенефициарного собственника дохода в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее - НК РФ)⁴.

1.1 Подходы к регулированию концепции бенефициарного собственника дохода

В силу того, что концепция была имплементирована в российский правовой порядок из международного права, существует большое количество переводов

¹ Несмотря на то, что в законодательстве произошло закрепление понятия «лицо, имеющее право на доход», в работе будет использоваться термин «бенефициарный собственник дохода», который наиболее распространен в доктрине, а также является сходным с англоязычным термином-источником «*beneficial owner*».

² Винницкий Д.В. Международное налоговое право: проблемы теории и практики. М.: Статут, 2017. - 102 с.

³ Фоевцов С.В. Налог у источника: актуальные судебные прецеденты // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2016. - № 8. - С. 33.

⁴ Изменения были внесены Федеральным законом от 24.11.2014 N 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» в статьи 7 и 312 НК РФ.

англоязычного понятия «beneficial owner»¹. Пестрота терминов, употребляемых как в официальных документах, так и в доктрине не влияет на смысловую нагрузку используемых понятий и является не более чем отсутствием унифицированного перевода. Так, в статьях 7 и 312 НК РФ² произошло закрепление термина «лицо, имеющее фактическое право на доход». Однако его отражения не произошло ни в одном из налоговых соглашений Российской Федерации, а также иных стран. Толкование данного понятия должно подчиняться нормам, установленным в Модельной конвенции ОЭСР (OECD Model Tax Convention on Income and on Capital, далее – МК ОЭСР)³, а именно пунктом 2, статьи 3, который закрепляет, что ... термин, не определенный (в налоговом соглашении), должен иметь то значение, которое имеет место в соответствии с внутренним законодательством государства, в котором применяется данное Соглашение, для целей налогообложения, если контекст не предполагает иное.⁴ В связи с этим встает вопрос о соотношении регулирования данной концепции на международном и национальном уровнях, который до сих пор вызывает споры как у зарубежных, так и российских специалистов.

Существует несколько подходов к разрешению данной проблемы. Однако наиболее распространенным и здравым представляется подход, согласно которому нельзя опираться исключительно на нормы внутреннего законодательства.

Во-первых, при определении понятия бенефициарного собственника необходимо руководствоваться общими принципами толкования международных договоров, закрепленными в статье 31 Венской Конвенции⁵, согласно которой внутреннее право государств не может быть применено для толкования международных договоров.⁶ Это обуславливается тем, что национальное право подразумевает выражение только воли одного государства, и не соответствует принципу согласования воли договаривающихся субъектов.⁷ Примером такой позиции является прецедентное дело «Indofood», рассмотренное Апелляционным судом Англии, который отметил, что термину бенефициарный собственник дохода необходимо придать международное налоговое значение («international fiscal meaning»)⁸.

¹ Используются следующие термины: «фактический получатель дохода», «бенефициарный владелец дохода», «бенефициарный собственник дохода» и т.д.

² Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // СЗ РФ. 1998. - № 31.; Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ // СЗ РФ. 07.08.2000. - № 32.

³ Model Tax Convention on Income and on Capital 2010 (Full Version). [Электронный ресурс] URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2010_9789264175181-en#page32 (обращение от 30.10.2018).

⁴ Авторский перевод.

⁵ «Венская Конвенция о праве международных договоров» (Заклучена в Вене 23.05.1969)// Ведомости ВС СССР, 10.09.1986. - № 37. - ст. 772.

⁶ Хаванова И. Проценты и дивиденды: конфликт квалификаций при налогообложении // Налоговый вестник. 2013. - № 6. - С. 47; Гидирим В.А. Применение Венской конвенции о праве международных договоров для толкования налоговых соглашений // Налоги. 2015. - № 4. - С. 25.

⁷ De Broe L., International Tax Planning and Prevention of Abuse: A Study Under Domestic Tax Law, Tax Treaties, and EC Law in Relation to Conduit and Base Companies. IBFD. 2008. Доступ из: <https://books.google.ru/books?id=J1Qd6Yk4390C&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 30.10.2018).

⁸ England and Wales Court of Appeal (Civil Division)'s Decision of March 2, 2006, Indofood International Finance Ltd v JP Morgan Chase Bank N.A. London Branch [2006] EWCA Civ 158, № A3/2005/2497. par. 37, 42. URL:

Во-вторых, затруднения при толковании концепции по внутреннему законодательству возникают для стран континентального права в силу того, что сама концепция пришла из английского трастового права. Ее сущность состоит в разграничении лица, юридически осуществляющего доверительное управление определенным имуществом, от лица, которые фактически получает экономическую выгоду от данного имущества или доход, производимый данным имуществом¹. В трасте управляющий (trustee) является «номинальным собственником по общему праву» (legal owner) и выступает в качестве агента выгодоприобретателя. Именно этот выгодоприобретатель и является бенефициарным собственником (beneficial owner), но уже не по «общему праву», а по «праву справедливости» (equitable owner)². В силу того, что в странах континентального права, в частности в Российской Федерации, отсутствует явление расщепления права собственности, изначально эта концепция является чужой данным правовым порядкам.

В-третьих, в национальном законодательстве многих стран просто отсутствует закрепление концепции бенефициарного собственника дохода. Тем не менее, налоговые соглашения в этих странах действуют в силу обязательности исполнения международных договоров их сторонами³, а вопрос о понятии бенефициарного собственника дохода остается открытым.

Однако на практике существуют случаи, когда концепция трактуется иначе. Происходит выход «за пределы общеустановленных значений данной концепции на международном уровне»⁴. Примером может служить разъясняющие письма Федеральной налоговой службы Российской Федерации (далее – ФНС России), в которых ФНС России, используя свое право толкования СИДН, устанавливает дополнительные критерии, служащие индикатором определения лиц, имеющих фактическое право на доход (например, критерий экономического присутствия, предпринимательской деятельности и т.д.)⁵, что не соответствует трактовке данной концепции на международном уровне.

Есть также мнение, согласно которому нужно придерживаться системной целостности и одновременно дихотомии (разделения) международного налогового права в процессе толкования концепции бенефициарного собственника

<http://www.bailii.org/cgibin/markup.cgi?doc=/ew/cases/EWCA/Civ/2006/158.html&query=indofood&method=boolean> (дата обращения: 30.10.2018).

¹ Garner B.A. Black's Law Dictionary. St. Paul, 1979. - P. 142.

² Суханов Е.А. Вещное право: Научно-познавательный очерк. – М.: Статут, 2017. - С. 130.

³ Хаванова И.А. Избежание двойного налогообложения и предотвращение уклонения от налогообложения в условиях взаимодействия национального и международного права: дис... д-ра юрид.наук, М., 2016. - С. 252.

⁴ Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. - 2018. - С.28.

⁵ Письмо ФНС России от 17.05.2017 № СА-4-7/9270@ «О практике рассмотрения споров по вопросу неправомерного применения налоговыми агентами льготных условий налогообложения при взимании налога на прибыль с доходов иностранных организаций» // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).; Письмо ФНС России от 28.04.2018 N СА-4-9/8285 «О практике рассмотрения споров по применению концепции лица, имеющего фактическое право на доход» // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).;

дохода. Эти критерии отражаются посредством наличия регулирования концепции на наднациональном (международном) и национальном уровнях¹.

Итак, на международном уровне концепция получила свое отражение в Модельной Конвенции ОЭСР, а также Комментариях к ней. Как отмечают специалисты, несмотря на то, что нормы Комментариев являются так называемыми нормами мягкого права, которые фактически не носят обязательный характер, они являются важной частью регулирования данной концепции². Хотя у многих авторов складывается различное отношение к данным Комментариям³, преуменьшить их значение трудно. Это подтверждается устоявшейся практикой толкования налоговых соглашений через Комментарии к МК ОЭСР, а также применением закрепленной в них концепции бенефициарного собственника дохода⁴.

Специалистами отмечается, что Комментарии к МК ОЭСР закрепляют границы в понимании и толковании концепции бенефициарного собственника дохода. На внутригосударственном уровне возможно введение определений и конкретизация концепции, однако в рамках подходов, разработанных на международном уровне⁵. Ведь если каждая сторона будет интерпретировать положения концепции, исходя из своего внутреннего законодательства, то это может привести к утрате определенности положений налоговых соглашений⁶.

1.2. Подходы к понятию концепции бенефициарного собственника дохода

Сущность концепции в «классическом» понимании подразумевает под собой ограничительное условие, применяемое при использовании налогоплательщиком льготных налоговых ставок (освобождений), предоставляемых налоговыми соглашениями для пассивных доходов (дивиденды, проценты и роялти)⁷, которые облагаются в государстве-источнике. Также иногда данная концепция применяется к иным видам доходов, однако это положение является дискуссионным и будет рассмотрено далее в работе. Смысл сводится к тому, что государство, из которого осуществляется получение дохода, не должно быть лишено возможности взимать налог от рассматриваемых видов дохода

¹ Винницкий Д.В. Международное налоговое право: проблемы теории и практики. – М.: Статут, 2017. - С. 94-95, 98-99, 110.

² Демин А.В. Неопределенность в налоговом праве и правовые средства ее преодоления: дис...д-ра.юр.наук, Екат., 2014. - С. 17, С. 389.

³ Например, рядом авторов Комментарии МК ОЭСР рассматриваются как часть налоговых соглашений или как дополнительные средства толкования (в данном исследовании мы не будем углубляться в этот вопрос).

⁴ См.: постановление Президиума ВАС РФ № 8654/11 от 15.11.2011; постановление Девятого арбитражного апелляционного суда по делу № А40-100177/13 от 26.01.2015; постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда по делу № А27-16584/2016 от 10.05.2017; постановление Девятого арбитражного апелляционного суда по делу № А40-113217/2016 от 07.02.2017; Письма Минфина РФ № 03-00-РЗ/16236 от 09.04.2014; № 03-08-05 от 26.09.2012.

⁵ Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. 2018. - С.48.

⁶ Винницкий Д.В. Международное налоговое право: проблемы теории и практики. – М.: Статут, 2017. - С. 189.

⁷ В большинстве налоговых соглашений закреплены в статьях 10, 11, 12.

только в силу того, что они были получены лицом, являющимся резидентом государства, с которым есть СИДН.

На протяжении всего пути становления концепции бенефициарного собственника ее понимание в умах как зарубежных, так и отечественных специалистов претерпевало значительную эволюцию. Так, исходя из определения того, кто может являться бенефициарным собственником дохода, можно выделить несколько подходов: узкий и широкий юридические подходы, а также экономический подход.

Узкий юридический подход заключается в том, что концепция бенефициарного собственника дохода не распространяется лишь на агентов и номинальных держателей дохода¹. Такой подход закреплялся в Комментариях к МК ОЭСР 1977 года², в которых отмечалось, что право на применение льгот не предоставляется в случае, если лицо, выступающее посредником (например, агент или номинальный держатель), который вклинивается между налогоплательщиком и бенефициарным собственником дохода – не резидентом договаривающегося государства». Также примером реализации данного подхода могут служить Методические рекомендации Минфина России (на данный момент утратили силу)³, которые применяли такой критерий для определения статуса бенефициарного собственника как гражданско-правовые основания на его получение. То есть исключались только представители интересов третьих лиц (комиссионеры, агенты и т.д.).

Широкий юридический подход помимо вышеперечисленных лиц также исключает из числа бенефициарных собственников дохода кондуитные компании (см. 1.1). При таком подходе происходит оценка юридических фактов, свидетельствующих о наличии у лица правовых оснований для получения и использования дохода. Отказ или признание лица бенефициарным собственником дохода проводится на основании условий договоров, корпоративных соглашений, внутреннего законодательства государства резидентства. Данный подход нашел свое отражение, например, в упоминаемом нами ранее деле «Prevost Car»⁴.

Что касается экономического подхода, то соответствии с ним концепция должна быть построена на принципе «приоритета существа над формой» («*substance over form rule*»), который выражается в исследовании каждой хозяй-

¹ Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. 2018. - С. 80-81.

² OECD Model Tax convention on Income and on Capital: Commentary on article 10, para.12 (1977), Models IBFD; Lang M., Pistone P., Schuch J., Staringer C., Storck A. Beneficial Ownership: Recent Trends, IBFD, 2013, URL: <http://books.google.ru/books?id=9Ap2AgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 02.02.2018).

³ п.п. 8-8.3 Методических рекомендаций налоговым органам по применению отдельных положений главы 25 НК РФ, касающихся особенностей налогообложения прибыли (доходов) иностранных организаций, утвержденных Приказом Министерства РФ по налогам и сборам № БГ-3-23/150 от 28.03.2003, утративших силу в связи с изданием Приказа ФНС России № ММВ-7-3/980@ от 19.12.2012.

⁴ Canada's Federal Court of Appeal's decision of February 26, 2009, *Prevost Car Inc. v. Canada*, case № 2009 FCA 57 [2010] 2 FCR 65 (CanLII), [Электронный ресурс] URL: <https://www.americanbar.org/content/dam/aba/images/taxation/vienna12-3-0308165711-001.pdf> (дата обращения 30.10.2018)

ственной операции на предмет реальности экономических отношений без учета их юридического оформления. Подход появился с внесением в 2003 году в Комментарий к МК ОЭСР положений, которые, закрепляли необходимость понимания концепции «не в узком «техническом» смысле», а также отмечали важность трактовки положений в контексте целей и задач налоговых соглашений, указывая при этом противоположительную природу данной концепции¹.

В Российской Федерации еще до внедрения концепции бенефициарного собственника дохода в НК РФ она развивалась (и развивается по сей день) в разъяснениях Минфина России. Как было отмечено ранее, Методические рекомендации Минфина исходили из узкого юридического понимания концепции. Однако постепенно в своих письмах Минфин и ФНС стали перенимать расширенное международное понимание. Так, стали включаться положения, указывающие на противоположительный характер концепции, необходимость применения принципа преобладания существа над формой, недостаточность наличия лишь правовых оснований на доход². Также появились указания на то, что кондуитная компания, которая не является агентом или номинальным держателем, но фактически действует в интересах иного лица, в итоге получающего доход, не может признаваться фактическим его получателем³.

Как правило, практика тех или иных стран обыкновенно делает выбор в пользу одного из подходов, однако нет единого мнения о том, какой из подходов должен превалировать или же необходимо применять их в сочетании друг с другом⁴.

Одним из важных аспектов, который необходимо затронуть в рамках определения понятия концепции бенефициарного собственника дохода, - соотношение с концепцией бенефициарного собственника актива или компании.

Некоторые специалисты отмечают сходство определения, закрепленного в п. 2 ст. 7 НК РФ с определением, данным в ст. 3 Федерального Закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»⁵, в том, что законодатель сводит налоговую концепцию к концепции бенефициарного собственника компаний из сферы законодательства о противодействии отмыванию доходов⁶. В частности, это проявляется в использовании критериев владения и контроля, что не соответствует значению концепции для налоговых целей в рамках международного подхода. Происходит смещение акцента на акционера иностранной компании, а не на нее саму, что размывает формулировку и затрудняет определение обязан-

¹ пар.12.1, пар. 9.1., пар. 4 Комментариев к ст. 10,11,12 МК ОЭСР 2014 г. соответственно: 2014 Update to the OECD Model Tax Convention, URL: <http://www.oecd.org/tax/treaties/2014update-model-tax-convention.pdf> (дата обращения: 02.02.2018).

² Письма Минфина РФ № 03-08-05/16994 от 27.03.2015; № 03-00-П3/16236 от 09.04.2014; № 03-08-05 от 26.09.2012; № 03-08-13/1 от 30.12.2011; № 03-08-05 от 15.10.2007; от № 0308-02 21.04.2006; Письмо ФНС России от 23.12.2016 № СА-4-7/24825@.

³ Письма Минфина России от 09.04.2014 N 03-00-П3/16236 и № 03-08-05/16994 от 27.03.2015.

⁴ Jimenez A.M. Beneficial Ownership: Current Trends. World Tax Journal, February 2010, p.62.

⁵ Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // СЗ РФ. 13.08.2001. № 33 (часть I). ст. 3418.

⁶ Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. 2018. - С.103.

ности налогового агента по удержанию налога с рассматриваемых доходов¹. Во-вторых, закреплённая концепция требует выявления конечных бенефициаров, на что концепция бенефициарного собственника дохода не должна быть направлена. Целью последней является установление статуса иностранной компании (является ли она фактическим получателем дохода или нет). Так, Комментарии к МК ОЭСР² закрепляют, что «термин бенефициарный собственник дохода введен не для выявления конечных владельцев иностранных компаний», а также, что бенефициарный собственник дивидендов следует отличать от владельцев акций, которые могут не совпадать в некоторых случаях»³. Наконец, можно отметить, что под абсолютно любой корпоративной структурой скрываются физические лица, и снятие корпоративной вуали в ряде случаев может неправомерно лишить иностранную компанию льгот по налоговому соглашению, ведь в при таком понимании концепции бенефициарными собственниками дохода всегда будут только физические лица. В.А. Микрюкова обоснованно подметила, что «проникновение под корпоративную вуаль юридических лиц для целей налогообложения, должно иметь более весомое основание, нежели желание государства обеспечить деофшоризацию экономики и наполнение бюджета»⁴. И.А. Хаванова писала о том, что исключение юридических лиц из числа фактических получателей дохода несовместимо с целью избежания двойного налогообложения их доходов. Видна искусственность такого изъятия лишь на основании того, что юридическое лицо является юридическим лицом, а значит является «неокончательным» собственником⁵.

1.3. Область применения концепции бенефициарного собственника дохода

Еще один ряд дискуссионных вопросов возникает касательно области применения концепции бенефициарного собственника дохода.

Во-первых, существует неопределённость в возможности применения концепции при выплате не только пассивных (дивиденды, проценты, роялти), но и иных доходов иностранным лицам. В таком случае концепция становится универсальной. Великобритания в рамках обсуждения рабочей группы ОЭСР делала предложение вывести требования концепции в отдельную статью МК ОЭСР в качестве универсального положения, которое будет необходимо для применения не только к пассивным доходам, а ко всей конвенции в целом. Однако данное предложение принято не было⁶. В Комментариях к МК ОЭСР 2014

¹ Батанов Е. Обзор второй редакции законопроекта Минфина России о налогообложении прибыли контролируемых иностранных компаний, 31.05.2014 [Электронный ресурс] URL: http://www.nsplaw.com/fileadmin/Files/bulletin_nsp/special/special_edition_02.06.2014.pdf (дата обращения: 02.02.2018).

² п. 12.6., 10.4., 4.5. Комментариев к ст. 10, 11, 12 МК ОЭСР 2014 г.

³ п. 12.4 Комментариев к ст. 10, 11, 12 МК ОЭСР 2014 г.

⁴ Микрюков В.А. Концепция бенефициарной собственности и бремя деофшоризации российской экономики // Законодательство и экономика. 2014. - № 7.

⁵ Хаванова И.А. Избежание двойного налогообложения и предотвращение уклонения от налогообложения в условиях взаимодействия национального и международного права: дис ... д-ра юрид.наук, М., 2016. - С. 235

⁶ Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. 2018. - С. 55.

г. определено, что концепция бенефициарного собственника дохода связана с определенной схемой ухода от налогообложения, характеризующейся получением пассивного дохода трансграничной компанией и не затрагивает иные случаи неправомерного применения налоговых соглашений¹.

Как отмечалось ранее, на международном уровне устанавливаются определённые ограничения для толкования положений налоговых соглашений в применяющих их государствах. Однако стоит отметить, что распространение концепции на иные доходы возможно, но лишь при согласовании волей договаривающихся государств, следовательно, такие изменения должны быть закреплены в самих налоговых соглашениях². Такие условия предусмотрены лишь в ст. 21 СИДН между Российской Федерацией и Соединённым Королевством Великобритании и Северной Ирландии от 15.02.1994 года³. Проблема же заключается в том, что часто именно на уровне одного из договаривающихся государств происходит необоснованное расширение концепции бенефициарного собственника дохода. Брук Б.Я. отмечал, что «международные налоговые соглашения являются продуктом согласования волей заключающих их государств», поэтому специальная противуклонительная норма в виде концепции бенефициарного собственника не может быть установлена на уровне одного договаривающегося государства и применена без ее закрепления в налоговом соглашении⁴.

В частности, в отечественной судебной практике складывается тенденция к применению концепции к иным доходам иностранных лиц. Например, Арбитражный суд Северо-Западного округа в постановлении от 15.03.2016 г. по делу № А13-5820/2014⁵ обратил концепцию на переданные иностранным компаниям акции российских организаций. В Постановлении Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 07.08.2017 г. по делу № А11-6602/2016 рассматриваемая концепция применена к доходам от отчуждения имущества⁶. Более того, в Письме ФНС от 28.04.2018 отмечается, что «в случае выявления фактов размыывания налоговой базы и выведения из-под налогообложения доходов концепция бенефициарного собственника используется в качестве универсального ин-

¹ Брук Б.Я. Перспективы кодификации концепции бенефициарного собственника в российском налоговом законодательстве, 08.01.2015 // Информационно-аналитический портал: Предпринимательство и право, URL: <http://lexandbusiness.ru/viewarticle.php?id=5289> (дата обращения: 02.02.2018).

² Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. 2018. - С. 56-58.

³ Конвенция между Правительством РФ и Правительством Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии от 15.02.1994 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и прирост стоимости имущества"// Собрание законодательства РФ. 05.07.1999. - № 27, ст. 3188.

⁴ Брук Б.Я. Предотвращение неправомерного использования льгот, предусмотренных соглашениями (договорами, конвенциями) об избежании двойного налогообложения: настоящее и будущее, Информационно-аналитический портал: предпринимательство и право, URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=7971>

⁵ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного от 15.03.2016 г. по делу № А13-5820/2014 // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018)

⁶ Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 07.08.2017 г. по делу № А11-6602/2016 // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

струмента по борьбе со злоупотреблениями нормами международных соглашений»¹.

По мнению специалистов², такая точка зрения, необоснованно расширяющая положения концепции, является ошибочной, и в данном случае происходит подмена концепции бенефициарного собственника дохода на внутригосударственную концепцию необоснованной налоговой выгоды, которая закреплена в постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 53 от 12.10.2006³. Для решения таких ситуаций следует применять не рассматриваемую нами концепцию, а иные подходы, во-первых, общие противоуклонительные нормы – «*limitation on benefits*», которые налагают ограничения по льготам на весь СИДН, а не на отдельные положения. Такие нормы предусмотрены, например, в соглашении с Китаем⁴, Люксембургом⁵ и Кипром⁶. Также в новом СИДН с Японией есть положение, предусматривающее право на льготы.⁷ Во-вторых, возможно применение внутригосударственных общих противоуклонительных правил⁸: принцип «приоритета существа над формой», доктрина деловой цели, доктрина фиктивных операций, составляющие содержание концепции необоснованной налоговой выгоды, сформулированной в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 53 от 12.10.2006 г.⁹

Иной проблемой в области применения концепции бенефициарного собственника является вопрос о том, работает ли концепция для пассивных доходов, если положения налогового соглашения прямо не содержит такого требования. Существует два абсолютно противоположных подхода: формально-юридический и расширительный¹⁰.

¹ Письмо ФНС России от 28.04.2018 N СА-4-9/8285 «О практике рассмотрения споров по применению концепции лица, имеющего фактическое право на доход» // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018)

² Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («*beneficial owner*») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук. 2018. - С. 55.

³ Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 "Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды" // Вестник ВАС РФ. № 12. декабрь. 2006.

⁴ "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы" // СЗ РФ. 03.03.2003. № 9, ст. 806

⁵ "Соглашение между Российской Федерацией и Великим Герцогством Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество" // СЗ РФ. 03.11.1997. N 44. ст. 5021. В данном виде опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

⁶ "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал" // СЗ РФ, 13.09.1999. N 37. ст. 4447. В данном виде опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

⁷ "Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Японии об устранении двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и о предотвращении избежания и уклонения от уплаты налогов" // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. 11.10.2018.

⁸ Брук Б.Я. Предотвращение неправомерного использования льгот, предусмотренных соглашениями (договорами, конвенциями) об избежании двойного налогообложения: настоящее и будущее. Информационно-аналитический портал: предпринимательство и право.

⁹ Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 "Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды" // Вестник ВАС РФ. № 12. декабрь. 2006.

¹⁰ Гидирим В.А. Концепция «бенефициарной собственности» в международном налогообложении / Журнал Международное право, № 3, 2014, URL: http://enotabene.ru/wl/article_10812.html (дата обращения: 30.10.2018).

Первый основан на буквальном толковании норм и заключается в том, что если в конкретной статье не содержится требования об обладании иностранной компанией статуса фактического получателя дохода, то никакие ограничения на льготы не могут быть применены. Такого подхода, например, придерживается Штефан ван Вегель, обосновывая это тем, что налоговые нормы должны подлежать строгому толкованию¹. Некоторые отечественные ученые также следуют такому пониманию. Так, Викулов К.Е., описывая преимущества СИДН некоторых юрисдикций, обратил внимание на то, что резиденты Кипра или Люксембурга вправе не доказывать наличие у них статуса бенефициарного собственника на проценты и роялти².

Второй подход исходит из того, что концепция изначально «сидит» во всех статьях налоговых соглашений, касающихся налогообложения пассивных доходов. Отражение этой позиции можно найти как в решениях иностранных, так и российских судов. Так, в деле «Bank of Scotland»³ Верховный суд Франции применил концепцию бенефициарного собственника дохода по англо-французскому налоговому соглашению, которое не закрепляло этого требования, встав на сторону налоговых органов. В обосновании было указано, что данная концепция применяется в любом случае, так как является составной частью общей доктрины противодействия злоупотребления правом. Арбитражный суд г. Москвы от 29.10.2015 г. по делу ОАО «МДМ Банк»⁴ вынес решение в пользу налогового органа, опираясь на системное толкование норм: положение ст. 11 налогового соглашения с Кипром⁵ (в которой не было прямого указания на применение концепции) и Комментарий ОЭСР, а также учел тот факт, что в «в п.п. 3, 5 ст.11 соглашения указано, что под субъектами, на которых распространяются положения данной статьи, понимаются «лица, имеющие фактическое право на проценты». В решении Арбитражного суда г. Москвы от 08.05.2015 г. по делу № А4012815/15⁶ суд также встал на сторону налогового органа, но уже на основании применения общей доктрины деловой цели и необоснованной налоговой выгоды. Так, российская компания выплачивала роялти за предоставление неисключительной сублицензии на товарный знак, кото-

¹ Weeghel van S. The Improper Use of Tax Treaties: with Particular Referance to the Netherlands and the United States, Series on International Taxation, Kluwer Law International, 1998, p. 58, URL: http://books.google.ru/books?id=2BTfZURbHLkC&pg=PA3&hl=ru&source=gbs_tocr&cad=4#v=onepage&q&f=false (дата обращения: 30.10.2018).

² Викулов К.Е. Новые налоговые риски: концепция бенефициарного собственника// Финансовый директор. [Электронный ресурс] URL: <http://fd.ru/articles/37853-novye-nalogovye-riski-kontseptsiyabenefitsiarnogo-sobstvennika#ixzz3Bz3vp832> (дата обращения: 30.10.2018).

³ French Supreme Court' s decision of December 29, 2006, *Ministre de Economie, des Finances et de l'Industrie v Societe Bank of Scotland* (2006) 9 ITLR 1. № 283314. [Электронный ресурс] URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriAdmin.do?oldAction=rechJuriAdmin&idTexte=CETAT EHT000018004870&fastReqId=108794529&fastPos=1> (дата обращения: 30.10.2018).

⁴ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 27.05.2016 N Ф05-6667/2016 по делу N А40-116746/2015 // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

⁵ "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал" // СЗ РФ, 13.09.1999. № 37. ст. 4447. Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

⁶ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 04.08.2015 N 09АП-28112/2015 по делу N А40-12815/15. Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

рые перечисляла в адрес бермудской компании. Ст. 12 соглашения между Кипром и РФ не содержит требования о наличии иностранного получателя статуса «beneficial owner» дохода. Однако суд пришел к выводу об отсутствии иной деловой цели такой структуры отношений и применил концепцию бенефициарного собственника дохода.

Таким образом, исходя из общих принципов толкования международных договоров, а также иных факторов, при толковании нельзя опираться исключительно на нормы внутреннего законодательства. Международное регулирование закрепляет границы понимания концепции понимания и толкования концепции бенефициарного собственника дохода, однако на национальном уровне возможна конкретизация концепции в рамках подходов, разработанных на международном уровне.

За все время существования концепции подходы к ее пониманию претерпевали изменения. Так, ее эволюционный путь проходил через узкий и широкий юридические подходы, а также экономический подход, однако нет единого мнения о том, какой из подходов должен превалировать или же необходимо применять их в сочетании друг с другом. Изначально в Российской Федерации концепция носила сугубо узкий юридический характер, однако со временем в своих письмах Минфин и ФНС стали перенимать расширенное международное понимание. При анализе соответствующих положений законодательства Российской Федерации можно отметить, что в них налоговая концепция бенефициарного собственника дохода сводится к концепции бенефициарного собственника компаний из сферы законодательства о противодействии отмыванию доходов. Однако очевидным является несостоятельность такого подхода.

Применение концепции бенефициарного собственника дохода распространяется на пассивные доходы (дивиденды, проценты, роялти). Распространение концепции на иные доходы возможно, но лишь при согласовании воль договаривающихся государств, следовательно, при закреплении таких положений в самих налоговых соглашениях. Необоснованное расширение положений концепции ошибочно, и в таких ситуаций следует применять не рассматриваемую нами концепцию, а иные подходы: общие противоиуклонительные или общие внутригосударственные принципы и правила. Концепция бенефициарного собственника дохода распространяется на все статьи налоговых соглашений, касающихся налогообложения пассивных доходов, даже если положения налогового соглашения прямо не содержит такого требования.

Список использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // СЗ РФ. 1998. - № 31, ст. 3824.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СЗ РФ. 07.08.2000. - № 32, ст. 3340
3. Федеральный закон от 24.11.2014 N 376-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части

налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)"/>

СЗ РФ. 07.08.2000. № 32, ст. 3340.

4. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // СЗ РФ. 13.08.2001. № 33 (часть I), ст. 3418.

5. Письмо Минфина России от 26.09.2012 № 03-08-05 // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

6. Письмо Минфина России от 09.04.2014 № 03-00-РЗ/16236 «О применении льгот, предусмотренных международными соглашениями об избежании двойного налогообложения» // Экономика и жизнь (Бухгалтерское приложение). № 16, 25.04.2014.

7. Письмо ФНС России от 23.12.2016 № СА-4-7/24825@ «О направлении обзора правовых позиций, отраженных в судебных актах Конституционного суда РФ и Верховного Суда РФ, принятых во втором полугодии 2016 года по вопросам налогообложения» // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

8. Письмо ФНС России от 17.05.2017 № СА-4-7/9270@ «О практике рассмотрения споров по вопросу неправомерного применения налоговыми агентами льготных условий налогообложения при взимании налога на прибыль с доходов иностранных организаций» // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

9. Письмо ФНС России от 28.04.2018 N СА-4-9/8285 «О практике рассмотрения споров по применению концепции лица, имеющего фактическое право на доход» // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018)

10. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 07.08.2017 г. по делу № А11-6602/2016 // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

11. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 27.05.2016 N Ф05-6667/2016 по делу N А40-116746/2015 // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

12. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного от 15.03.2016 г. по делу № А13-5820/2014 // Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

13. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 "Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды" // Вестник ВАС РФ. - № 12, декабрь 2006.

14. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 04.08.2015 N 09АП-28112/2015 по делу N А40-12815/15. Документ опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

15. Балакина З.В. Налогово-правовые аспекты применения концепции бенефициарного собственника («beneficial owner») дохода в Российской Федерации: проблемы и решения: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / Уральский государственный юридический университет. – Екатеринбург, 2018. - С. 293.

16. Винницкий Д.В. Международное налоговое право: проблемы теории и практики. М.: Статут, 2017. - 463 с.
17. Гидирим В.А. Концепция "бенефициарной собственности" в международном налогообложении // Международное право. — 2014. - № 3. - С.32-192.
18. Гидирим В.А. Применение Венской конвенции о праве международных договоров для толкования налоговых соглашений // Налоги. 2015. - № 4. - С. 24 - 31.
19. Демин А.В. Неопределенность в налоговом праве и правовые средства ее преодоления: диссертация...доктора Юридических наук: 12.00.04/ УГЮА. Екатеринбург, 2014. — 452 с.
20. Микрюков В.А. Концепция бенефициарной собственности и бремя деофшоризации российской экономики // Законодательство и экономика, 2014. - № 7.
21. Суханов Е.А. Вещное право: Научно-познавательный очерк. – М.: Статут, 2017. – 560 с.
22. Фоевцов С.В. Налог у источника: актуальные судебные прецеденты // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2016. - № 8. - С. 30 - 39.
23. Хаванова И.А. Избежание двойного налогообложения и предотвращение уклонения от налогообложения в условиях взаимодействия национального и международного права: диссертация ... доктора Юридических наук: 12.00.04 / Институт законодательства и сравнительного правоведения при правительстве Российской Федерации. 2016.- 415 с.
24. Венская Конвенция о праве международных договоров (Заключена в Вене 23.05.1969)// Ведомости ВС СССР, 10.09.1986. - № 37, ст. 772.
25. Конвенция между Правительством РФ и Правительством Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии от 15.02.1994 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и прирост стоимости имущества"// СЗ РФ, 05.07.1999. - N 27, ст. 3188
26. Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Японии об устранении двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и о предотвращении избежания и уклонения от уплаты налогов // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. 11.10.2018.
27. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал // СЗ РФ, 13.09.1999. N 37. ст. 4447. В данном виде опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).
28. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Китайской Народной Республики об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы // СЗ РФ, 03.03.2003. - № 9, ст. 806

29. Соглашение между Российской Федерацией и Великим Герцогством Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество // СЗ РФ. 03.11.1997. N 44. ст. 5021. В данном виде опубликован не был. Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 30.10.2018).

30. Model Tax Convention on Income and on Capital 2010 (Full Version). [Электронный ресурс] URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2010_9789264175181-en#page1 (обращение от 30.10.2018)

31. OECD Model Tax convention on Income and on Capital: Commentary on articles (1977). Models IBFD; Lang M., Pistone P., Schuch J., Staringer C., Storck A. Beneficial Ownership: Recent Trends. IBFD. 2013. [Электронный ресурс] URL: <http://books.google.ru/books?id=9Ap2AgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 02.02.2018).

32. Canada's Federal Court of Appeal's decision of February 26, 2009, *Prévoist Car Inc. v. Canada*, case № 2009 FCA 57 [2010] 2 FCR 65 (CanLII), [Электронный ресурс] URL: <https://www.americanbar.org/content/dam/aba/images/taxation/vienna12-3-0308165711-001.pdf> (дата обращения 30.10.2018)

33. England and Wales Court of Appeal (Civil Division)'s Decision of March 2, 2006, *Indofood International Finance Ltd v JP Morgan Chase Bank N.A. London Branch* [2006] EWCA Civ 158, № A3/2005/2497, par. 37, 42, URL: <http://www.bailii.org/cgibin/markup.cgi?doc=/ew/cases/EWCA/Civ/2006/158.html&query=indofood&method=boolean> (дата обращения: 30.10.2018).

34. French Supreme Court's decision of December 29, 2006, *Ministre de Economie, des Finances et de l'Industrie v Societe Bank of Scotland* (2006) 9 ITLR 1. № 283314. [Электронный ресурс] URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriAdmin.do?oldAction=rechJuriAdmin&idTexte=CETAT EXT000018004870&fastReqId=108794529&fastPos=1> (дата обращения: 30.10.2018).

35. De Broe L., *International Tax Planning and Prevention of Abuse: A Study Under Domestic Tax Law, Tax Treaties, and EC Law in Relation to Conduit and Base Companies*, IBFD, 2008, Доступ из: <https://books.google.ru/books?id=J1Qd6Yk4390C&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 30.10.2018).

36. Garner B.A. *Black's Law Dictionary*. St. Paul, 1979. P. 142.

37. Jimenez A.M. *Beneficial Ownership: Current Trends* // *World Tax Journal*, February 2010.

38. Weeghel van S. *The Improper Use of Tax Treaties: with Particular Reference to the Netherlands and the United States*, Series on International Taxation, Kluwer Law International. 1998. p. 58. [Электронный ресурс] URL: http://books.google.ru/books?id=2BTfZURbHLkC&pg=PA3&hl=ru&source=gbs_tocr&cad=4#v=onepage&q&f=false (дата обращения: 30.10.2018).

39. Батанов Е. Обзор второй редакции законопроекта Минфина России о налогообложении прибыли контролируемых иностранных компаний,

31.05.2014 [Электронный ресурс] URL: http://www.nsplaw.com/fileadmin/Files/bulletin_nsp/special/special_edition_02.06.2014.pdf (дата обращения: 30.10.2018).

40. Брук Б.Я. Перспективы кодификации концепции бенефициарного собственника в российском налоговом законодательстве, 08.01.2015 // Информационно-аналитический портал: Предпринимательство и право. [Электронный ресурс] URL: <http://lexandbusiness.ru/viewarticle.php?id=5289> (дата обращения: 30.10.2018).

41. Брук Б.Я. Предотвращение неправомерного использования льгот, предусмотренных соглашениями (договорами, конвенциями) об избежании двойного налогообложения: настоящее и будущее, Информационно-аналитический портал: предпринимательство и право. [Электронный ресурс] URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=7971> (дата обращения: 30.10.2018).

42. Викулов К.Е. Новые налоговые риски: концепция бенефициарного собственника// Финансовый директор. [Электронный ресурс] URL: <http://fd.ru/articles/37853-novye-nalogovye-riski-kontseptsiyabenefitsiarnogo-sobstvennika#ixzz3Vz3vp832> (дата обращения: 30.10.2018).

Шутьков С.А.¹

Шутьков А.С.²

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АКТИВНОГО И ИНТЕРАКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация. Рассмотрены особенности эффективной реализации требований современных стандартов, касающихся использования технологий активного и интерактивного обучения в высшей школе.

Ключевые слова: федеральный образовательный стандарт, учебный процесс, методы активного и интерактивные обучения, сценарий изучения дисциплины, самоконтроль. информационные технологии.

Современный этап реализации основных образовательных программ на основе федеральных образовательных стандартов ставит задачу широкого использования в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Задача преподавателя состоит не только в изложении новых знаний, но и умении направить участников обучения на самостоятельный поиск оригинальных решений проблемных ситуаций, на повышение активности и инициативы. В новых условиях преподаватель регулирует и организует учебный процесс, готовит методическое обеспечение, формулирует темы, вопросы и задания для

¹ Шутьков Сергей Анатольевич – док. экон. наук, профессор кафедры управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Шутьков Артём Сергеевич – студент Московского педагогического государственного университета.

обсуждения в группах, проводит консультации, контролирует выполнение намеченного плана и в тоже время, для него открывается возможность выбора и сочетания наиболее эффективных методов обучения что, несомненно, способствует повышению качества учебного процесса.

Основа активного и интерактивного обучения – это, прежде всего, диалоговое обучение на базе взаимодействия, как между студентами и преподавателем, так и между самими студентами на базе индивидуальной, парной и групповой работы, использовании проектной работы, ролевых игр, формировании навыков работы с различными источниками информации и документами.

Стратегическая задача преподавателя состоит в том, чтобы активно внедрять и использовать как известные активные и интерактивные формы, так и свои оригинальные разработки, т.е. активно участвовать в процессе совершенствования учебного процесса.

Для реализации требований современных стандартов, в рабочей программе дисциплины (модуля), преподавателем должны быть отражены конкретные рекомендации по использованию активных и интерактивных форм обучения с кратким изложением технологии их применения.

Активные и интерактивные методы обучения базируются на экспериментально установленных фактах о том, что в памяти человека запечатлевается (при прочих равных условиях) до 90% того, что он делает, до 50% того, что он видит, и только 10% того, что он слышит, что говорит о необходимости и целесообразности использования этих методов обучения.

На сегодняшний день в образовательном процессе сложились и получили распространение три основные группы методов обучения: пассивные методы, активные методы и интерактивные методы.

Группа пассивных методов – это форма обучения, в которой преподаватель является основным действующим лицом и управляющим ходом занятия, а студенты выступают в роли пассивных слушателей. Связь преподавателя со студентами осуществляется посредством опросов, самостоятельных, контрольных работ, тестов и т. д. Эффективность усвоения студентами учебного материала пассивным методом невысока. Однако, несмотря на это, он имеет и некоторые плюсы: Это невысокие трудозатраты на подготовку к лекции, гибкость в изложении материала, возможность преподнести большое количество учебного материала в ограниченное время и др.

Группа активных методов – это форма активного взаимодействия студентов и преподавателя посредством диалога, при которой они являются активными участниками процесса обучения. Активные методы предполагают более демократический стиль ведения занятий.

Интерактивный («Inter» - это взаимный, «act» - действовать) – означает взаимодействовать, находиться в режиме беседы, диалога с кем-либо. Другими словами, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом, направлены на повышение активности студентов в процессе обучения. Задача преподавателя на интерактивных занятиях - управление деятельностью студентов в соответствии с поставленными целями занятия. Преподаватель раз-

рабатывает план занятия (обычно, это интерактивные упражнения и задания, в ходе выполнения которых студент изучает материал).

Интерактивное обучение – это различные формы диалогового обучения реализуемые через взаимодействие как между студентом и преподавателем, так и между самими студентами.

К основным задачам активных и интерактивных форм обучения следует отнести:

- пробуждение у обучающихся интереса к изучаемому предмету;
- эффективное усвоение учебного материала;
- самостоятельный поиск путей и вариантов решения поставленной учебной задачи (выбор одного из предложенных вариантов или нахождение собственного варианта и обоснование решения);
- установление взаимодействия между студентами, обучение работать в команде, проявлять терпимость к любой точке зрения, уважать право каждого на свободу слова;
- формирование у обучающихся собственного мнения;
- формирование профессиональных навыков;
- выход на уровень осознанной компетентности студента и ряд других.

При реализации активных и интерактивных форм обучения действия преподавателя должны быть направлены на: регулирование процессов обучения и их организацию, подготовку необходимых заданий и тем для обсуждения, консультирование, контроль выполнения намеченного плана. Участники процесса обучения обращаются к социальному опыту – собственному и других людей, при этом им приходится вступать в общение друг с другом, совместно решать поставленные задачи, преодолевать конфликты, находить общие точки соприкосновения, идти на компромиссы.

В ходе подготовки занятия на основе интерактивных форм обучения перед преподавателем стоит вопрос не только в выборе наиболее эффективной и подходящей формы обучения для изучения конкретной темы, а открывается возможность сочетать несколько методов обучения для решения проблемы, что, несомненно, способствует лучшему осмыслению студентов. Представляется целесообразным, при подготовке к занятиям, рассмотреть необходимость использования разных вариантов интерактивных форм обучения для решения поставленных задач.

Методы активного обучения могут использоваться на различных этапах учебного процесса:

1 этап – первичное овладение знаниями. Это могут быть проблемная лекция, эвристическая беседа, учебная дискуссия и т.д.

2 этап – контроль знаний (закрепление), могут быть использованы такие методы как коллективная мыслительная деятельность, тестирование и т.д.

3 этап – формирование профессиональных умений, навыков на основе знаний и развитие творческих способностей, возможно использование моделированного обучения, игровые и неигровые методы.

Современные исследования преподавания в высшей школе свидетельствует о целесообразности сочетания различных методов и форм образователь-

ной деятельности.

Наиболее результативно сочетания следующих основных компонентов:

1. Проблемность (выделение проблемы, ее постановка, поиск путей решения, решение через выявление и разрешение диалектических противоречий).
2. Избранный метод (методы) проведения занятий.
3. Соответствующая форма (формы) проведения занятий.

Методический инструментарий включает сценарий проведения учебных занятий (в особенности практических), а также планы их проведения и учебно-методические разработки для самостоятельной работы обучающихся.

Под сценарием изучения дисциплины (занятия) следует понимать методику (разработку) проведения конкретного занятия (занятия) по теме, представляющая собой схематическое описание содержания тем (темы) (основных проблем и структур) и процессов развития, с указанием времени, методологических подходов, форм и средств реализации.

В дополнение к этому должно быть разработано комплексное задание по данной теме, которое включает:

- целевые установки обучаемым на самостоятельную работу;
- методические рекомендации;
- основную литературу, необходимую для подготовки;
- проблемные задачи и задания;
- вопросы для самоконтроля обучающихся.

Современное проблемное обучение должно применяться на всех видах занятий при условии, что преподаватель, обучаемые и учебный материал готовы к занятию, выработан четкий план его проведения.

Искусство преподавателя, читающего проблемную лекцию заключается в управлении созданием, развитием и решением проблемных ситуаций. Структура главной части проблемной лекции может быть следующей:

- формирование проблемы;
- поиск ее решения;
- доказательство правильности решения;
- указание (перечень) проблем, которые должны быть решены на последующих занятиях.

Проблемная лекция начинается с вопросов, с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. Проблемные вопросы отличаются тем, что скрытая в них проблема требует не однотипного решения, то есть, готовой схемы решения в прошлом опыте нет.

С помощью проблемной лекции обеспечивается достижение трех основных дидактических целей:

1. усвоение студентами теоретических знаний;
2. развитие теоретического мышления;
3. формирование познавательного интереса к содержанию учебного предмета и профессиональной мотивации будущего специалиста.

Задача преподавателя изложить проблемную ситуацию до получения необходимой информации для её решения. Таким образом, студенты самостоятельно пробуют найти решение проблемной ситуации.

Учебные проблемы должны быть доступными по уровню сложности, учитывать познавательные возможности обучаемых, исходить из изучаемого предмета и быть значимыми для усвоения нового материала и развития личности.

Проблемные лекции обеспечивают творческое усвоение будущими специалистами принципов и закономерностей изучаемой науки, активизирует учебно-познавательную деятельность студентов, их самостоятельную аудиторную и внеаудиторную работу, усвоение знаний и применение их на практике.

К наиболее часто применяемым формам семинарских занятий следует отнести:

- вопросно-ответный;
- развернутая беседа на основе имеющегося у обучаемых плана занятия;
- устные доклады с последующим обсуждением;
- обсуждение письменных рефератов, заранее подготовленных отдельными обучаемыми и до семинара прочитанных всей группой:
- семинар-диспут;
- комментированное чтение первоисточников;
- решение задач и упражнений на самостоятельность мышления;
- работа с обучающими программами, тестирование и др. формы.

В эпоху информационных технологий проблемы компоновки информации и знаний, их использования приобретают колоссальную значимость. В этой связи назрела потребность в систематизации накопленного опыта визуализации учебной информации и его научного обоснования с позиций технологического подхода к обучению.

Современные технологии визуализации учебной информации – это система, включающая в себя следующие слагаемые: комплекс учебных знаний; визуальные способы их подачи; визуально-технические средства передачи информации; набор психологических приемов использования и развития визуального мышления в процессе обучения.

Это могут быть следующие базовые элементы зрительного образа: точка, линия, форма, направление, тон, цвет, структура, размер, масштаб, движение. Присутствуя в той или иной степени в любом зрительном образе, эти элементы кардинально влияют на восприятие и освоение человеком учебной информации.

В этих условиях интенсификация учебно-познавательной деятельности происходит за счет того, что педагог и обучаемый ориентируются не только на усвоение знаний, но и на приемы этого усвоения, на способы мышления, позволяющие увидеть связи и отношения между изучаемыми объектами, а значит, связать отдельное в единое целое. Современный уровень информационной насыщенности требует специальной подготовки учебного материала.

Визуализация предполагает свертывание информации в начальный образ (например, в образ эмблемы, герба и т.п.). Следует учитывать также возможности использования слуховой, обонятельной, осязательной визуализации, если именно эти ощущения являются значимыми.

Эффективным способом обработки и компоновки информации является

ее «сжатие», т.е. представление в компактном, удобном для использования виде. Под «сжатием» информации понимается прежде всего ее обобщение, укрупнение, систематизация, генерализация. Следует также учесть, что способность преобразовывать устную и письменную информацию в визуальную форму является профессиональным качеством многих специалистов. Следовательно, в процессе обучения должны формироваться элементы профессионального мышления: систематизация, концентрация, выделение главного в содержании.

Суть рассматриваемой технологии можно представить в совокупности трех частей:

1. Систематическом использовании в учебном процессе визуальных моделей одного определенного вида или их сочетаний.

2. Формировании у студентов навыков рационального «сжатия» информации и ее когнитивно-графического представления.

3. Включении в учебный процесс визуальных моделей, которые должны иметь четкие этапы и методические решения.

К закономерностям восприятия визуальной информации можно отнести следующие, основанные на особенностях психологии восприятия информации:

1. Вертикальная линия считывается дольше, чем горизонтальная, хотя они равны по величине. Отсюда следует, что и текст, напечатанный в столбик, считывается медленнее, чем этот же текст, напечатанный более широким планом.

2. Линии, не имеющие перерыва, с плавными закруглениями считываются дольше, чем линия с резко выраженными углами, следовательно, печатный текст будет читаться быстрее, чем письменный.

3. Зрение требует группировки информации. Вертикально нужно давать нечетное число перечислений: 3, 5, 7. Четное число вертикально записанных перечислений запоминается хуже.

4. Величина букв на доске (плакате, экране) влияет на восприятие визуальной информации. Так, при величине букв в 1 см предельное зрение равно 3 метра, а комфортное – 2 метра. Если величина букв и знаков меньше, то данное визуальное средство можно использовать в качестве раздаточного материала либо с применением технических средств.

5. Текст и заголовки должны быть компактными и выразительными. Оптимально для заголовка использовать от 3 до 7 слов.

Наиболее предпочтительно использовать принцип светофора: красным цветом выделять самое главное, желтым – менее важное, зеленым – вспомогательный материал.

При создании слайдов или компьютерных программ рекомендуется использовать такие пары взаимодополняющих цветов: красный – зеленый; желтый – фиолетовый; синий – оранжевый. При таком сочетании цветов не возникает новых оттенков, а происходит лишь взаимное повышение насыщенности и яркости.

Важно учитывать влияние цвета на психическое самочувствие. Известно, что зеленый цвет действует на человека успокаивающе. Голубой и желтый цвет тоже успокаивают сангвиника и холерика, но клонят ко сну флегматика. Красный и алый цвет действуют возбуждающе на все типы центральной нервной

системы, но на меланхолика воздействие алого может быть изменчиво.

Таким образом, единство и взаимосвязь активных и интерактивных методов позволяет осуществлять обучение как совместную творческую деятельность преподавателя и обучаемых, сотворчество и сотрудничество, значительно повысить эффективность и качество подготовки специалистов.

Список использованных источников и литературы:

1. В.А. Алексеенко, С.А. Шутьков. Активное и интерактивное обучение. М. НИБ., 2012.
2. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: От деятельности к личности: Учебное пособие.-5-е изд., стер.- М.: ИЦ «Академия», 2010.
3. Вербицкий А.А. Деловая игра как метод активного обучения // «Современная высшая школа». – 2005. - №3. – С.23-28.
4. Менге Морри ван. Эффективное использование ролевых игр в тренинге. – СПб., 2002.
5. Панина Т.С. Современные способы активизации обучения: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений – М., 2006.

Шутьков А.А.¹

Шутьков С.А.²

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. Обобщены теоретические и практические аспекты парадигмы системного подхода ведения агропромышленного производства в новых условиях хозяйствования с учетом перевода его на инновационный путь развития. Дана оценка динамики производства сельскохозяйственной продукции. Раскрыты причины его спада, вызванные изменениями политики государства, нарушениями принципов комплексности принятий управленческих решений. Обоснована важность разработки и освоения систем ведения сельского хозяйства во взаимной связи с отраслями АПК с учетом последних достижений науки и техники в области экономики и организации, технологической модернизации производства. Предложена методика разработки систем ведения агропромышленного производства, направленной на интенсификацию производства, повышения его конкурентоспособности. Методика включает: определение производственного потенциала; обоснование эффективных направлений взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями; выработку предложений по совершенствованию организационно-экономического хозяйствования; пропорции формирования систем ве-

¹ Шутьков Анатолий Антонович, док. экон. наук, профессор, академик РАН.

² Шутьков Сергей Анатольевич - док. экон. наук, профессор кафедры управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

дения растениеводства и животноводства; разработку рекомендаций по социальному развитию села; обоснование механизма развития инновационных процессов. Предложены механизмы разработки и освоения систем ведения агропромышленного производства.

Ключевые слова: агропромышленное производство, глобализация, государственная политика, сельское хозяйство, конкурентоспособность, организационно-экономический механизм, технологическая модернизация, парадигма, системы, принципы, инновации.

Сегодня, в условиях глобализации мировых рынков, обострившихся проблем развития агропромышленного производства весьма важно комплексно и объективно оценивать происходящие процессы, как внешнеэкономических отношений с учетом, предпринимаемых со стороны США и западноевропейских стран мер по изоляции России, подрыву ее экономики, так и возможностей интенсификации продовольственного комплекса с решением задач импортозамещения.

За годы аграрной реформы, формирования капиталистического способа производства в АПК утвердилась частная собственность, сформирована многоукладная экономика, осуществлена реорганизация большинства предприятий, произошли коренные изменения в рыночных отношениях, создан фермерский сектор. На порядок возросло число мелких хозяйств и садоводческих товариществ. Возникли латифундии (8).

Такие структурные преобразования, как свидетельствует практика не дали положительных социально-экономических результатов, несмотря на принятие органами власти множества программ, стратегий, доктрин, концепций и других документов. В АПК и его главном звене – сельском хозяйстве произошел обвальный спад производства равный годам Великой Отечественной войны. По данным Росстата ныне состояние аграрного сектора экономики России по ряду важнейших показателей оказалось на уровне 25-летней давности. За 1990 – 2016 годы в стране посевные площади сельскохозяйственных культур сократились с 117,7 до 79,9 млн.га, поголовье крупного рогатого скота снизилось с 57,6 до 18,8 млн., в том числе коров с 20,5 до 8,3 млн. голов. Производство молока уменьшилось с 55,7 до 30,7 млн. т. или в 1,8 раза. Произошла деиндустриализация. Обеспеченность сельских товаропроизводителей тракторами снизилась в 5 раз, зерновыми комбайнами в 9,6 раза. С этим связан резкий рост импорта продовольственных товаров, нередко низкого качества, который за 2000 – 2016 годы увеличился с 7,4 до 24,9 млрд. долл. США (в 3,4 раза.).

В последние годы в агропромышленном производстве произошла положительная динамика роста. Этому в значительной степени способствовали: благоприятные погодные условия, увеличение финансовой поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям, некоторое ограничение импорта продовольствия. Однако данная динамика остается низкой. В экономике села сегодня больше нерешенных проблем, чем положительных результатов для ведения расширенного воспроизводства.

Анализ показывает, что сельское хозяйство оказалось в кризисном состоянии вследствие недооценки системного подхода при разработке и реализации управленческих решений в области:

- структурных преобразований посредством приватизации, предусматривающей насильственное разрушение крупного товарного производства - колхозов, совхозов и агропромышленных комбинатов;

- либерализации финансовых механизмов, вызвавших нарушение паритетных экономических отношений между отраслями АПК;

- резкого сокращения экономической поддержки села;

- перекосов во внешнеторговых отношениях, вызвавших вытеснение отечественных производителей продовольствия со своего рынка;

- снижения уровня инновационной активности, использования в практике отсталых технологий, нарушения пропорций в развитии растениеводства и животноводства. Расчеты показывают, что за 2013-2016 годы уровень использования сельскими товаропроизводителями достижений науки и техники составил всего лишь 7%.

Мировая практика, история развития отечественного сельского хозяйства свидетельствуют о наличии тесной корреляционной связи между аграрной политикой и формами интенсификации производства направленными на рост его эффективности. Исходя из этого сегодня деятельность государственных и хозяйственных структур в условиях глобализации мировой экономики, необходимости решения задач по обеспечению продовольственной независимости должна быть сориентирована на парадигму системного подхода с устранением допущенных за годы аграрной реформы перекосов.

Одним из ключевых направлений развития сельского хозяйства и сфер его обслуживания следует считать разработку и освоения рациональных систем ведения агропромышленного производства в регионах на базе широкого использования результатов исследований научных учреждений и передового опыта. Важность таких систем вызвана:

- крупными открытиями в науке АПК в области технологий возделывания сельскохозяйственных культур и содержания животных, переработке продукции, организации производства, цифровой экономики с необходимостью их широкого применения в практике;

- обострением конкурентной борьбы на внешних продовольственных рынках;

- изменениями социально-экономических и технологических условий функционирования агропромышленного производства в использовании финансовых и материально-технических ресурсов;

- адаптации товаропроизводителей к рынку с учетом решения задач наиболее полного обеспечения регионов отечественными продовольственными товарами;

- ограниченностью научной литературы, раскрывающей достижения науки и передовой практики. Ныне она издается малыми тиражами, в большинстве не носящими комплексный многоотраслевой характер;

– отсутствием достаточного количества квалифицированных специалистов, особенно в фермерском секторе, способных организовать производство на научной основе.

До развала Советского Союза системы ведения агропромышленного производства разрабатывались и использовались в практике более чем 70% регионов России, что способствовало, наряду с другими факторами росту производства и экономики колхозов и совхозов. В России в среднем за 1986-1990 года по сравнению с 1981-1985 годами производство сельскохозяйственной продукции было увеличено на 11,4%, в том числе зерна на 13,3%, молока на 13%, мяса на 21,3%.

Научные идеи системного подхода ведения сельскохозяйственного производства принадлежат крупным ученым-аграрникам: А.Т. Болотову, А.Н. Энгельгарту, В.В. Докучаеву, Н.Д. Прянишникову, А.В. Советову, К.А. Тимирязеву, А.В. Чаянову. Ими, применительно к тем условиям хозяйствования были разработаны системы севооборотов и обработки почвы, рациональные формы применения минеральных и органических удобрений, структуры кормовых рационов, определялись принципы развития кооперации крестьянских хозяйств.

Сегодня с учетом трансформации экономики АПК системы ведения агропромышленного производства в регионах должны стать важным инструментом повышения эффективности производства, роста его конкурентоспособности в новых условиях внешнеторговых отношений на базе ресурсно-инновационной модели бизнеса, более широкого использования достижений науки и техники, совершенствования организационно-экономических отношений, освоения прогрессивных технологий, активизации деятельности трудовых коллективов.

Новую парадигму системы ведения агропромышленного производства следует рассматривать как целостную структуру хозяйствования, обладающую организационно-экономическими, техническими, технологическими и социальными связями с другими отраслями экономики. Разработка систем должна – с одной стороны ориентировать региональные органы власти на экономическую поддержку товаропроизводителей, с другой – предусматривать наиболее полное использования внутренних резервов, направленных на интенсификацию производства.

В методологическом аспекте важнейшей и определяющей основой системы ведения агропромышленного производства является рассмотрение ее как целостной структуры с организационно-экономическими, техническими, технологическими и социальными связями с другими отраслями национальной экономики.

Необходимо учитывать, что всякая система состоит из отдельных ее элементов, частей, компонентов, которые находятся между собой в органической зависимости.

В агропромышленном комплексе стратегической отраслью является его главного звена – сельское хозяйство, определяющее продовольственную безопасность, которое функционирует в условиях воздействия средств производ-

ства на живые организмы с участием таких неконтролируемых факторов, как тепло, свет, движение воздушных масс, осадков, образуя систему.

Данному сектору экономики присущи существенные особенности на отношении «человек-природа-техника». Компонент «природа» отличает сельское хозяйство от всех других производительных сил. Поэтому необходимо учитывать, что предметом, а часто и орудием труда здесь являются живые растительные и животные организмы. У «входа» в систему – такие факторы, как лучевая энергия солнца, почва, вода, минеральные вещества, техника и другие средства производства промышленного происхождения; у «выхода» - продукты растениеводства и животноводства определенного качества и степени готовности для потребления.

Систему агропромышленного производства следует рассматривать как совокупность отраслей и подотраслей, взаимосвязанных экономических, организационных, социальных, технологических, технических, природоохранных компонентов и частей, характеризующихся определенными качественными признаками, составом, структурой, функциями во взаимосвязи с другими системами, направленными на базе активизации инновационных процессов повышение эффективности производства.

Основными отраслями в агропромышленном производстве являются сельское хозяйство, машиностроительный комплекс, пищевая и частично легкая промышленность, другие отрасли, поставляющие средства производства и создающие материально-техническую базу, которые взаимосвязаны между собой механизмом организационно-экономических отношений. В данном комплексе важнейшими звеньями выступают: наука и кадры; рынок сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов; финансово-кредитная и налоговая системы; внешнеэкономические отношения; система технического и транспортного обслуживания.

Исходя из состояния экономики АПК, особое внимание в региональных системах следует уделять разработке научных рекомендаций по выводу его из кризиса, восстановлению продовольственной независимости и обеспечения необходимых социальных условий работникам. При их разработках целесообразно руководствоваться методологией программно-целевого подхода развития будущего продовольственного комплекса содержать иерархию – «дерево целей», «дерево ресурсов», их рациональное формирование и использование для повышения эффективности производства. Необходимо особо учитывать имеющиеся результаты исследований в области земледелия, растениеводства, животноводства, экономики, природные условия, возможности развития кооперации и интеграции между отраслями АПК.

Парадигма разработки и реализации региональных систем ведения агропромышленного производства должна основываться на методологическом и методическом подходах целостности функционирования АПК при оптимизации интересов всех товаропроизводителей и сфер их обслуживания. Она должна предусматривать в моделях определение будущего развития составляющих отраслей и подотраслей с использованием следующих основных принципов:

Комплексность. Основывается на том, что система на каждом уровне представляет единое целое и противостоит другим, окружающим ее системам. Исключение хотя бы одного какого-либо компонента нарушает целостность, и система не может нормально функционировать. Реализация данного принципа должна учитывать такие факторы, влияющие на устойчивое развитие производства как: природные условия, технологию, техническую оснащенность, экономические отношения, социальное положение работников, подготовку и переподготовку кадров, охрану природной среды. Важным в системе является использование ресурсно-инновационного подхода ведения отраслей и подотраслей.

Сбалансированность. Данный принцип основан на ведении расчетов производства растениеводческой и животноводческой продукции, материальных и финансовых ресурсов, реализации продукции сопряженными звеньями агропромышленного комплекса. Без сбалансированности снижается роль экономических стимулов, нарушаются пропорции в развитии отраслей.

Динамичность. Определяются научно обоснованные направления функционирования составных элементов системы, отражающиеся в прогнозных сценариях развития агропромышленного производства республики, края, области, дается оценка возможных вариантов социально-экономической эффективности предлагаемых мер на базе диагноза внешних и внутренних факторов, воздействующих на динамичность устойчивого развития системы.

Интегрированность. Предусматривает разработку моделей механизмов организационно-экономических отношений в системе агропромышленного производства, совершенствование производственных и коммерческих связей через формирование кооперативных и интегрированных структур на различных уровнях: предприятий, района, региона. Интеграция и кооперация, кластеризация должны способствовать сохранению целостности системы, ослаблению противоречий между организациями, системами управления.

Структурность. Разрабатываются механизмы оптимизации структуры производства, направленные на: пропорциональное развития отраслей и подотраслей, повышение занятости населения, формирование социальной инфраструктуры. Нарушение соотношения частей системы приводит к диспропорциям с негативными последствиями. Сегодня это проявилось в деформации структуры производства зерна и животноводческой продукции, что привело к обвальному спаду производства мяса, молока и других продуктов питания, росту сезонности и безработице на селе, снижению возможности применения органических удобрений в земледелии

Согласованность интересов. В практике на рынке АПК нередко проявляется эгоизм в формировании интересов, монополизм в сочетании с недобросовестной конкуренцией организаций, что ведет к значительным неравенствам экономических условий в деятельности организаций, составляющих систему ведения агропромышленного производства. С учетом этого необходимо использовать возможности разработки механизмов согласованности интересов посредством: развития кооперации, интеграции и кластеризации, регулирования органами власти экономических отношений через налоги, субсидии, креди-

ты, другие инструменты. Согласованность интересов хозяйствующих субъектов, потребителей продукции является одним из важных условий устойчивого функционирования агропромышленного производства как системы, которое особое значение имеет сегодня в условиях необходимости решения задач импортозамещения.

Системы, построенные на перечисленных принципах, позволят свести к минимуму влияние непрофессиональных решений, избежать ошибки, ориентировать бизнес на выполнение задач, стоящих перед регионами и непосредственно товаропроизводителями.

Разработка региональных систем ведения агропромышленного производства требует решения следующих задач:

- оценки состояния развития агропромышленного производства, диагноза факторов, воздействующих на эффективность ведения отраслей и подотраслей на основе использования методов системного анализа;

- определения мер по формированию ресурсного потенциала и его использования с характеристикой климата, земельных, водных, трудовых ресурсов, материально-технических средств;

- разработки рекомендаций по развитию специализации, кооперации и агропромышленной интеграции с показом моделей интегрированных структур;

- выработки предложений по совершенствованию организационно-экономического механизма хозяйствования с обоснованием структур предприятий, распределением функции государственного и хозяйственного управления, применения механизмов регулирования экономических отношений;

- обоснования систем ведения растениеводства и животноводства, адаптивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, промышленных технологий производства мяса, молока и другой продукции;

- определения мероприятий по улучшению механизма организации заготовки и переработки сельскохозяйственной продукции;

- выработки предложений по социальному развитию села и формированию кадрового потенциала;

- разработки прогноза развития агропромышленного производства с показом вариантов результативных критериев на основе факторного анализа;

- обоснования предложений по совершенствованию механизма развития научно-технического прогресса, повышения его эффективности с использованием ресурсно-инновационного подхода.

Научно обоснованные системы должны характеризоваться целостностью, единством и оптимальностью, строится таким образом, чтобы их функционирование обеспечивало успешное достижение поставленной цели, причем с минимальными издержками, экономным расходом энергии, выпуском качественной продукции с решением обострившихся в последние годы социальных проблем села и экологической безопасности.

При разработке систем целесообразно использовать следующую примерную структуру построения разделов:

- введение;

- состояние развития агропромышленного производства, включая сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность и др. сферы АПК;
- специализация, кооперация и интеграция;
- производственные ресурсы и их использование;
- совершенствование хозяйственного механизма и экономических отношений;
- модели сельскохозяйственных организаций в зависимости от специализации и развития производства;
- модели интегрированных формирований (кооперативов, кластеров и др.);
- система ведения земледелия;
- адаптивные технологии возделывания основных сельскохозяйственных культур;
- система кормопроизводства;
- технологии производства животноводческой продукции;
- технологии переработки сельскохозяйственной продукции;
- механизация, электрификация и автоматизация производства;
- охрана природы и окружающей среды;
- подготовка и переподготовка кадров;
- социальное развитие села;
- прогноз развития агропромышленного производства.

Из перечисленных направлений большое значение имеют вопросы экономических отношений в агропромышленном комплексе, учитывающие адаптацию ведение его в условие конкурентной борьбы на внешнем рынке, членства России в ВТО, решения задач импортозамещения.

Сложившаяся производственная инфраструктура в продовольственном комплексе затрудняет формирование паритетных отношений между сельским хозяйством и промышленностью, а также торговыми организациями. Высокий уровень концентрации торговых сетей и посреднических институтов во многих регионах лишает возможность для сельскохозяйственных товаропроизводителей выбора потребителей производимой продукции, что вызывает необходимость развития кооперации, интеграции и кластеризации.

При нынешней нормативной базе все организации, составляющие различные звенья АПК самостоятельно определяют цены на услуги, исходя нередко из эгоистических целей, только свои интересов - получение наиболее высокой прибыли, что противоречит динамичному развитию сельского хозяйства - основы развития продовольственного комплекса. Преодоление расхождений интересов в современных условиях хозяйствования возможно посредством регулирования экономических отношений со стороны участников объединений, местных органов власти через такие рычаги как: создание региональных продовольственных резервов, дотации, кредиты, налоги.

Важное место должно быть отведено разработке моделей кооперативных, интегрированных и кластерных структур. Их формирование целесообразно на следующих уровнях: предприятия с оптимизацией организационно-экономического механизма управления; объединения между хозяйствами с

включением сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств, ЛПХ; территорий (районного и межрайонного уровней), объединяющие агропромышленные союзы и ассоциации, агрохолдинги, научно-производственные системы; кластеров и другие формы во взаимной связи с потребительскими кооперативами по кредитованию, сбыту, агросервису, снабжению и страхованию на базе коллективной, кооперативной и частной форм собственности по совместной деятельности участников объединений.

В агропромышленном производстве Краснодарском и Ставропольском краях, Белгородской, Саратовской, Ленинградской, Оренбургской и ряда других регионов получили распространение формирование агрохолдингов, которые являются особым типом объединений с владением контрольного пакета акций отдельными лицами или их групп.

Повышение эффективности данных институтов представляет собой сложный и противоречивый характер, поскольку многие управляющие компании - инвесторы лишают юридические права сельскохозяйственных товаропроизводителей, поглощая их через использование различных процедур. В результате, присущих корпоративным структурам хозяйственного механизма этих формирований, головные организации - инвесторы нередко замыкают на себе финансовые потоки, концентрируя на себя выручку от реализации совместно произведенной продукции, что не всегда отвечает интересам организаций, особенно в части решения социальных проблем села. При создании данных структур необходимо учитывать: добровольность совместного сотрудничества его членов; уровень хозяйственной самостоятельности; тип организационно-экономических отношений; обеспечение социальных интересов участников объединения.

Практика последних лет подтвердила результаты научных исследований, свидетельствующие о превосходстве крупнотоварного производства по сравнению с мелким, которое проявляется, прежде всего, в возможности применения высокопроизводительной техники. Фермерство, как мелкие предприятия, личные подсобные хозяйства в многоукладной экономике должны занимать определенную нишу. Соотношение этих и других форм хозяйствования в регионах в зависимости от конкретных природно-экономических условий будут разными.

В этой связи не следует противопоставлять деятельность предприятий различных форм собственности, а всемерно совершенствовать экономические отношения между городом и деревней не только на региональном, но и федеральном уровнях. Нужны равные правовые условия развития форм хозяйствования с широкой кооперацией и интеграцией на базе кластеров.

Нельзя соглашаться с тенденциями в ряде регионов банкротства, экономически не обоснованной реорганизации и ликвидации значительного количества сельскохозяйственных предприятий в силу их тяжелого финансового положения и несовершенства законодательства по этим вопросам.

Сегодня, к сожалению, законодательство позволяет осуществлять изъятие земли у крестьян и создание латифундий и помещичьих хозяйств под видом эффективных собственников. На деле подавляющее большинство таких собственников преследует цели обогащения и спекуляции землей. Всестороннее

развитие села, рациональное использование производительных сил на благо населения их не интересует. Местные жители для них - лишние люди. Это является одной из причин обвального спада производства, небывалого за всю историю России сокращения посевных площадей и по существу ликвидации животноводства, высокого уровня бедности на селе.

Необходимы разработки организационно-экономических структур управления для сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, в которых предусматривать: четкое распределение функций между подразделениями, рациональные формы организации и оплату труда, возможные направления внутрихозяйственной и межхозяйственной кооперации, интеграции и кластеризации.

Большое внимание должно быть отведено активизации научных учреждений и вузов по разработке ресурсно-инновационного подходов в использовании практикой адаптивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур и промышленных технологий содержания животных, а также безотходных и малоотходных технологий переработки сельскохозяйственной продукции. В стране имеется достаточно высокий научный потенциал, сосредоточенный в научно-исследовательских учреждениях Министерства науки и высшего образования РФ, Российской академии наук и высших учебных заведений Министерства сельского хозяйства России. За последние годы в научных учреждениях создано более 300 высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 295 новых и усовершенствованных технологий. Выведены новый сорта озимой пшеницы с урожайностью более 100 ц с 1 га, гибриды кукурузы с урожайностью до 150 ц с 1 га. Разработка механизмов рациональной организации использования достижений науки и техники в Системах является ключевым фактором интенсификации.

Для преодоления негативных последствий производственной деятельности необходима разработка мер по охране окружающей среды, ее сохранению, особенно на крупных животноводческих комплексах, использования в их работе экологически чистых технологий. Экологию следует рассматривать в контексте непосредственного воздействия человеческой деятельности не только на сегодняшний день, но и на отдаленную перспективу.

Следует определить меры по решению весьма острых проблем связанных с социальным развитием села. В деревне доля населения с доходами, представляющего ниже прожиточный минимум почти в два раза выше, чем в городе. Не решаются в полной мере вопросы формирования необходимой социальной инфраструктуры. По данным Л.В. Бондаренко почти треть населенных пунктов не имеют связи по дорогам с твердым покрытием с сетью дорог общего пользования. За 2011-2015 годы в сельской местности страны число дошкольных образовательных учреждений уменьшилось на 2 тысячи (10,3%), клубов – на 5,7 тысяч (14%), библиотек на – 5,7 тысяч (16%) (3).

Составной частью систем должен быть прогноз развития сельского хозяйства и сферы его обслуживания республики, края, области, в котором следует определить количественные и качественные показатели с учетом требований улучшения продовольственного обеспечения населения, повышения эффектив-

ности агропромышленного производства, рационализации использования производственных ресурсов.

Прогноз с вариантным подходом желательно показывать на основе развития внутреннего и внешнего рынка производства и реализации продукции, формирования и использования бюджета с учетом особенностей развития регионов и возможных рисков.

При разработке сценариев прогнозируются: региональные и межрегиональные связи по важнейшим видам сельскохозяйственной продукции, сырья и других ресурсов; объемы производства продукции, и ее прирост; удовлетворение региона в местной продукции; материально-техническое обеспечение; уровень оплаты труда и развитие социальной инфраструктуры; использование трудовых ресурсов; формирование местного бюджета и др. Такой подход, в отличие от фрагментальности и односторонности нынешних нормативных документов, в том числе и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (1), даст возможность более обосновано подойти к выбору научно обоснованных направлений развития агропромышленного производства.

Успех разработки систем всецело зависит от организации ее разработки, определения круга исполнителей, участия в этой работе научных учреждений, вузов и администрации региона. Важно, чтобы инициаторами в этой работе активно выступали научные учреждения и вузы.

На первом этапе в регионе целесообразно создать специальную комиссию по подготовке системы ведения агропромышленного производства во главе с руководителем администрации или научного учреждения. На эту комиссию следует возложить функции по разработке подобных систем не только для региона, но и на примере базовых районов, модельных предприятий и фермерских хозяйств различных производственных типов.

На втором - разработать инструментарий и основные методологические и методические подходы формирования системы, круг исполнителей и сроки ее разработки.

На третьем – провести широкое обсуждение ее проекта с практическими работниками с необходимой корректировкой.

На последующих этапах должно быть утверждение системы в органах власти, публикация и организация обучения руководителей и специалистов новым формам организации производства, труда и управления.

Необходима разработка механизма освоения достижений науки и практики, информационное обеспечение не только через издание систем, но и проведения семинаров, выступлений по радио и телевидению, организацию учебы.

В нынешних социально-экономических условиях кризиса агропромышленного производства наука не имеет морального права оставаться в стороне от решения сложных проблем развития продовольственного комплекса, улучшения качества жизни крестьян, приостановления демографической катастрофы на селе. Необходима активизация деятельности ученых по формированию ре-

сурсно-инновационной модели развития АПК с решением задач продовольственной безопасности.

Разработка научно-обоснованных систем ведения агропромышленного производства нового поколения должна основываться на объединении усилий научных учреждений и администраций регионов. В них следует изложить результаты последних исследований в области экономики, земледелия, растениеводства, животноводства, переработки сельскохозяйственной продукции и других сферах. Непредсказуемость рынков продуктов и услуг в условиях членства России в ВТО, использования санкций и встречных эмбарго требует совершенствования механизмов интеграции науки и практики в каждой республике, крае, области, районе и непосредственно в сельскохозяйственных организациях.

Парадигма системного подхода организации производства в АПК, реализуемая посредством разработки систем в регионах будут способствовать повышению уровня профессионализма ведения сельскохозяйственного производства и сфер его обслуживания, решению проблем их интенсификации с обеспечением страны продовольственной безопасности. Опыт Республики Башкортостан, Ставропольского края, Воронежской области показывает, что разработка и внедрение систем ведения агропромышленного производства способствовало росту эффективности производства сельскохозяйственной продукции до 15-20%.

Список использованных источников и литературы:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

2. Россия в цифрах. Федеральная служба государственной статистики. – М.: 2017. -550 с.

3. Бондаренко Л.В. Совершенствовать программно-целевой подход к социальному развитию сельских территорий. //АПК: экономика, управление. - 2017. – №3 - С.72- 80.

4.Миронова Н.Н. Формирование и использование производственного потенциала в АПК (вопросы теории и практики) М.- 2006 - НИБ -386 с.

5. Шутьков А.А. Научные основы разработки и освоения региональных систем ведения агропромышленного производства. / Системы ведения агропромышленного производства (вопросы теории и практики) - М., "Агри Пресс", 1999 - с.32-41.

6. Шутьков А.А. Система управления агропромышленным комплексом //М.: – НИБ, 2005- 806 с.

7. Шутьков А.А. Система ведения агропромышленного производства региона. /Методика научных исследований экономических проблем а АПК России.– М.. 2013 – С. 155-166.

8.Система управления агропромышленным комплексом: теория, методология, практика. – М. ООО «ИТК «Дашков и К», 2016 -389 с.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Плакий С.И., Алексеенко В.А.</i> Значение логики в управленческой деятельности руководящих кадров	3
<i>Андреанов А.О.</i> Конкурентоспособность организации CORPORATE COMPETITIVENESS	9
<i>Берестнева О.Н.</i> Правовые основы обеспечения процедуры разводов в России и за рубежом	12
<i>Белугина Т.А.</i> Методика проведения аудита отчетной информации о финансовых результатах организации	23
<i>Бударова В.А.</i> Совершенствование нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности в России	26
<i>Буренко В. И.</i> Система государственного управление как объект социального контроля	39
<i>Головинская И. В., Крестинский М. В., Поликарпова М. Ж.</i> Проблемы реализации отдельных правовых предписаний в свете разумного срока производства по уголовным делам	45
<i>Губарь А.В.</i> Совершенствование нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и аудиторской деятельности в России	54
<i>Гусев А.К.</i> Опыт государственного регулирования и поддержки малого бизнеса в промышленно развитых странах	66
<i>Дидишвили А.Г.</i> Финансовое обеспечение федерального фонда обязательного медицинского страхования	72
<i>Довгалецкий Я.Е.</i> Новый договор ЭСКРОУ в Российской Федерации	79
<i>Ефремова Ю.Е.</i> Феномен лидерства в экономике знаний	87
<i>Жеребцов В.И., Гусев А.К.</i> Системный подход к решению проблемы импортозамещения в текстильной и швейной промышленности	91
<i>Ипполитов Л.М.</i> Концепция «Социальной экономии» Н. Д. Кондратьева (к 80-летию со дня смерти ученого)	97
<i>Каграманова Л.Э.</i> Актуальные проблемы ценообразования на предприятиях	103
<i>Кибиров Х.Г.</i> Роль государственной поддержки инвестиционной деятельности в	106

процессе управления банкротством сельскохозяйственных организаций	
<i>Кондратенко А.С., Миронова Н.Н.</i>	
Российский авторынок в 2018 г. Заметки по поводу менеджмента и маркетинга отечественных автодилеров	113
<i>Кононова Н.П., Зайцева С.С.</i>	
Формирование системы управления дебиторской задолженности	121
<i>Косаренко Н.Н.</i>	
К вопросу формирования финансовой системы современной России	126
<i>Крылова Е.Б.</i>	
Социально-экономические эффекты, сопровождающие рост молодежной безработицы на рынке труда	134
<i>Крючкова А.Г.</i>	
Некоторые аспекты франчайзинговых отношений в современном хозяйственном обороте	139
<i>Лютова И.И.</i>	
Роль инновационной составляющей в современном воспроизводстве	145
<i>Маторин А.М.</i>	
Содержание и структура правовой культуры	150
<i>Матвейкин И.И.</i>	
Сущность и содержание экономического и финансового анализа организации	158
<i>Мироненко Е.М.</i>	
WORLD SKILLS как инструмент независимой оценки профессиональных навыков выпускников	164
<i>Миронова Н.Н., Миронов С.В.</i>	
Классификация затрат в системе управления предприятием	168
<i>Музалёв С.В., Храпова А.В.</i>	
Технология ITAM как эффективная мера управления рисками в сфере информационных технологий	174
<i>Музалёв С.В., Храпова А.В.</i>	
Прибыль как элемент обеспечения экономической безопасности предприятия	177
<i>Надеждин В.А.</i>	
Состояние и перспективы развития текстильной отрасли в РФ	185
<i>Николаев А.С.</i>	
Качество человеческого капитала	190
<i>Новикова М.В.</i>	
Дистанционный труд. Преимущества дистанционной занятости	194
<i>Пеньковский Д. Д., Кузнецов В. И.</i>	
Продажа Россией Аляски Соединенным Штатам Америки	201
<i>Пирогов Н. Л., Хайдуков В. П.</i>	
Потенциал бизнес-модели как основа принятия управленческих решений	211

<i>Подсветова Т. В.</i>	
Международное таможенное сотрудничество в рамках региональных торговых соглашений и интеграционных объединений	215
<i>Соскиева Е. А.</i>	
Современной состояние системы подготовки кадров для аграрной сферы	219
<i>Селезнев В.Н., Решетов К.Ю.</i>	
Практический интеллект управленца: концепция и модели	225
<i>Селезнев В.Н., Хамбазаров Ш.Б.</i>	
К вопросу о практической реализации стратегической программы развития инновационного предприятия	236
<i>Селезнёв В.Н., Шматова Н.И.</i>	
Интеграция в управлении организацией как процесс эффективной реализации её целей и задач	243
<i>Темнов Е.И.</i>	
Духовно-нравственное истолкование правосознания И. А. Ильиным	254
<i>Темнов Е.И.</i>	
Правосознание как концепт	268
<i>Тимофеев М.И., Мысаченко В.И., Жеребцов В.И.</i>	
К вопросу о современных отечественных теориях маркетинга	279
<i>Ткач Н.Д.</i>	
Ипотечное кредитование в современных условиях в России	288
<i>Харьков В.П.</i>	
Имитационное моделирование выборочного контроля методом статистических испытаний (метод Монте-Карло)	294
<i>Шарый Л.Л.</i>	
Концепция бенефициарного собственника дохода в международном налоговом праве и налоговом праве России	300
<i>Шутьков С.А., Шутьков А.С.</i>	
Вопросы совершенствования активного и интерактивного обучения в высшей школе	315
<i>Шутьков А.А., Шутьков С.А.</i>	
Состояние и перспективы использования в новых условиях глобализации экономических и технологических процессов	321

Научное издание

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

Выпуск 34

Двадцать шестая межвузовская научно-практическая конференция
по актуальным вопросам экономики, управления и права.
26 октября 2018 г.

Подписано в печать 28.11.2018. Формат 60x84/16
Печать цифровая. Бумага офсетная №1. Печ. л. 21.
Тираж 500 экз. Заказ № 152.
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5

Отпечатано в издательстве
Московского гуманитарного университета
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5