

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА (МФЮА)**

2016

№ 1

Москва
2016

**ВЕСТНИК
Московского
финансово-
юридического
университета
МФЮА**

HERALD
of the Moscow university
of finances and law
MFUA

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-65054 от 10.03.2016

ISSN 2224-669X

№ 1 / 2016

Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год

Учредители:

Аккредитованное образовательное
частное учреждение
высшего образования
«Московский финансово-
юридический университет МФЮА»;
Аккредитованное образовательное
учреждение высшего образования
«Московский университет
государственного управления»

Адрес редакции:

117447, г. Москва,
ул. Б. Черемушкинская,
д. 17А, стр. 6

Интернет-адрес:

<http://www.mfua.ru>

E-mail: vestnik@mfua.ru

Журнал распространяется
через каталог НТИ
ОАО «Агентство «Роспечать»
(индекс 66053)

Отдел рекламы и подписки:

Тел.: 499-979-00-99, доб. 3679
E-mail: vestnik@mfua.ru

Главный редактор

А.Г. Забелин
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАО,
Почетный работник высшего профессионального
образования РФ, председатель Совета Российской
ассоциации аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных
средних специальных учебных заведений

Ответственные редакторы:

кандидат исторических наук, доцент Н.В. Бессарабова
Тел. 499-979-00-99 (доб. 2418)
E-mail: Bessarabova.N@mfua.ru

Д.А. Семёнова
Тел. 499-979-00-99 (доб. 3679)
E-mail: Semenova.D@mfua.ru

Редакционный совет:

доктор юридических наук, профессор А.В. Абсалямов
доктор экономических наук, профессор А.В. Бугалин
доктор экономических наук, профессор А.И. Колганов
доктор педагогических наук, профессор О.И. Коломок
доктор юридических наук, доцент Н.Н. Куняев
доктор технических наук, профессор Г.А. Минаев
кандидат технических наук, доцент О.А. Забелин
кандидат педагогических наук, доцент Г.А. Забелина
кандидат экономических наук С.А. Забелина
кандидат социологических наук, профессор
Е.Г. Калинин

Редакционная коллегия:

доктор юридических наук, профессор А.П. Анисимов
доктор технических наук, профессор А.Ф. Рогачев
доктор юридических наук, профессор А.В. Сухинин
доктор экономических наук, профессор Т.Г. Тажибов
кандидат экономических наук Н.А. Вершинина
кандидат юридических наук, доцент Л.В. Зарапина
кандидат экономических наук, доцент И.В. Евсеева
кандидат социологических наук А.С. Крапивенский
кандидат экономических наук, доцент Ю.А. Орел
кандидат технических наук, доцент А.П. Титов

© Московский финансово-юридический
университет МФЮА, 2016

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Д.В. Гордиенко, А.Г. Забелин</i> Сахалинская область: изменение уровня экономической безопасности в период с 1990 по 2025 годы	9
<i>Е.В. Каранина, Н.А. Вершинина</i> Оценка критериев и рисков экономической безопасности региона (на примере Кировской области)	33
<i>Д.И. Степанова</i> Развитие интеграционных процессов между Россией и Китаем ...	44
<i>Е.Г. Великая, А.Г. Папян</i> Предпринимательский кластер как форма взаимодействия предприятий в условиях кризиса	53
<i>Ю.А. Кропин</i> Адекватно ли название современной денежной системы?	62
<i>А.Г. Забелин, А.Н. Устинова, М.И. Иванова</i> Необходимость управленческого анализа и классификация его методов	72
<i>О.О. Комолов</i> Теоретический аспект проблемы монополизации рыночной экономики	78
<i>А.Д. Бурыкин, А.В. Юрченко</i> Моделирование системы управления инновационными процессами на предприятии	88
<i>Р.А. Камаев, А.А. Демьянов</i> Повышение качества универсальной цепочки создания ценности в многопрофильной компании	99
<i>Д.С. Зверев, О.И. Коломок, А.С. Крапивенский</i> Модели государственно-частного партнерства в здравоохранении: юридический аспект	107

И.В. Линева
Применение некоторых форм государственно-частного партнерства в сфере коммунального хозяйства 115

А.Н. Акжигитова
Совершенствование методов оценки мер государственной поддержки в сфере оборонно-промышленного комплекса 124

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

И.Н. Лозбенев
Проблема юридического оформления рыночных процессов в Советской России в годы Новой экономической политики 137

М.В. Вилисов
Стратегическое планирование как политико-правовой институт ... 149

Л.В. Зарапина
О соотношении рамочного, организационного и предварительного договоров 162

Е.А. Макаров
Правовое регулирование ограниченных вещных прав 167

А.М. Волков
К вопросу о субъектах административного права 176

Е.В. Павлова
Административная ответственность за правонарушения экстремистской направленности как профилактическая мера в борьбе с терроризмом 186

А.Г. Григорьев, В.А. Захарова
Правовая характеристика координации деятельности и организации взаимодействия по вопросам охраны окружающей среды при реализации направлений пограничной деятельности 194

С.Г. Пожидаев
Обеспечение правопорядка и безопасности на примере международного авиационно-космического салона «МАКС-2015» 205

Ж.Ю. Юзефович, А.С. Бурлаченко
Проблематика определения правового статуса переводчика при осуществлении переводов юридически значимых текстов ... 213

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.В. Арутюнов
Современные информационные технологии в профессиональной деятельности 222

А.Г. Юферов
Унифицированный веб-доступ к базам данных 237

К.А. Валеев, В.Н. Квасницкий
Стандарты программной документации на информационные системы 246

И.А. Переверзев, В.Н. Квасницкий
Эффективные алгоритмы построения нейронной сети на основании оценки входных параметров (глубокое машинное обучение) 253

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

С.В. Петров, Е.М. Катанова
Оптимизация системы управления запасами 262

К.Б. Колбаев, В.В. Красницкий, К.М. Алиева
Начало пути к Болонскому процессу: первые результаты и проблемы 268

Л.И. Пустовалова, Т.Ю. Дюдюн, Е.И. Буданова
Характеристика качества жизни студентов высших образовательных учреждений 275

Список сокращений 284

Приглашение к публикации 285

Contents

ECONOMIC SCIENCE

<i>D.V. Gordienko, A.G. Zabelin</i> Sakhalin region: changes level of economic security between 1990 and 2025.....	9
<i>E.V. Karanina, N.A. Vershinina</i> Assessment and risk criteria of the economic security of region (on the example of Kirov region)	33
<i>D.I. Stepanova</i> Development of integration processes between Russia and China.....	44
<i>E.G. Velikaya, A.G. Papyan</i> Owner's klasster as a form of the cooperation of the enterprises under the terms of crisis	53
<i>Yu.A. Kropin</i> Wonder whether the name of the modern monetary system?.....	62
<i>A.G. Zabelin, A.N. Ustinova, M.I. Ivanova</i> The need for managerial analysis and classification of its methods.....	72
<i>O.O. Komolov</i> The theoretical aspect of the problem of monopolization of a market economy.....	78
<i>A.D. Burykin, A.V. Yurchenko</i> Modeling of the system of innovative processes management at the enterprise.....	88
<i>R.A. Kamayev, A.A. Demyanov</i> Improving the quality of the generic value chain diversified companies.....	99
<i>D.S. Zverev, O.I. Kolomok, A.S. Krapivensky</i> Models of public-private partnership in health care: the legal aspect.....	107
<i>I.V. Linev</i> Application of some forms of public-private partnership in the sphere of municipal services	115
<i>A.N. Akjigitova</i> Advancement of methods of the assessment of measures of the state support in the defense industry complex sphere	124

LEGAL SCIENCE

<i>I.N. Lozbenev</i> The problem of legal registration of market process in soviet Russia during the New economic policy.....	137
<i>M.V. Vilisov</i> Strategic planning as a political and legal institution	149
<i>L.V. Zarapina</i> On the ratio of framework, organizational and preliminary agreements.....	162
<i>E.A. Makarov</i> Legal regulation of limited real rights.....	167
<i>A.M. Volkov</i> To the question of the subjects of administrative law	176
<i>E.V. Pavlova</i> Administrative responsibility for offences of an extremist nature as a preventive measure in the fight against terrorism.....	186
<i>G.A. Grigoriev, E.A. Zakharova</i> Legal description coordination and interaction on issues of environmental protection when implementing the areas of border management	194
<i>S.G. Pozhidaev</i> Law enforcement and security on the example of international aviation and space salon «MAKS-2015»	205
<i>J.Yu. Yuzefovich, A.S. Burlachenko</i> The problems of determining the legal status of the translator in the translation of legal texts	213

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

<i>V.V. Arutyunov</i> Modern information technologies in professional activities	222
<i>A.G. Yuferov</i> Unified web access to databases	237
<i>K.A. Valeev, V.N. Kvasnitsky</i> The software standards documentation in information systems.....	246



I.A. Pereverzev, V.N. Kvasnitsky
Efficient algorithms for constructing neural network based
on the assessment of input parameters (deep machine learning)..... 253

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

V.S. Petrov, E.M. Katanova
Optimization of inventory management 262

K.B. Kolbaev, V.V. Krasnitsky, K.M. Aliyeva
The beginning of the road to the Bologna process:
first resultants and problems 268

L.I. Pustovalova, T.Yu. Dudun, I.E. Budanova
Characterization of the quality of life of students
of higher educational institutions 275

List of abbreviations 284

The invitation to the publication 285

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ECONOMIC SCIENCE

УДК 338

**САХАЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ:
ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В ПЕРИОД С 1990 ПО 2025 ГОДЫ**

Д.В. Гордиенко, А.Г. Забелин

**SAKHALIN REGION:
CHANGES LEVEL OF ECONOMIC SECURITY
BETWEEN 1990 AND 2025**

D.V. Gordienko, A.G. Zabelin

Аннотация. Глобальный мировой финансово-экономический кризис и политические события последних месяцев на западных границах нашей страны актуализировали практически для всех стран, включая Российскую Федерацию, проблему корректировки долговременного социально-экономического развития. Для России это означает, в частности, реализацию ее «евразийской миссии». Дальневосточные приграничные регионы Российской Федерации – Хабаровский и Приморский край, Амурская и Сахалинская области – занимают в этом вопросе ключевые позиции. Статья посвящена оценке уровня экономической безопасности Сахалинской области и его сравнению с уровнями защищенности хозяйства других приграничных дальневосточных регионов нашей страны, а также уровнями региональной экономической безопасности Западной и Восточной Сибири, средним уровнем экономической безопасности Российской Федерации.

Ключевые слова: экономика, объем валового регионального продукта, валовой сбор зерновых, объем инвестиций в основной капитал, уровень безработицы, внутренние текущие расходы на исследования и разработки, доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума, децильный коэффициент дифференциации доходов населения и доля машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства, экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, оценка уровня экономической безопасности, Сахалинская область, сравнительная оценка защищенности хозяйства приграничных дальневосточных регионов России, Российская Федерация.

Abstract. Global world financial and economic crisis and the political events of the last months on the western borders of our country have updated almost all countries, including the Russian Federation, the issue of long-term adjustment of economic and social development. For Russia, this means, in particular, the implementation of its «Eurasian mission». In this case, the border regions of the Far East of the Russian Federation – the Khabarovsk and Primorsky Krai, Amur and Sakhalin region – take on this issue key positions. The article is devoted to assessing the level of economic security of the Sakhalin region and its comparison with the levels of security management of other Far Eastern border regions of our country, as well as the level of regional economic security of Western and Eastern Siberia, the average level of economic security of the Russian Federation.

Keywords: economy, the gross regional product, the gross grain harvest, the volume of investment in fixed capital, unemployment, internal current expenditure on research and development, the share of innovative products in the total volume of industrial production, the proportion of people with incomes below the subsistence minimum income decile coefficient of differentiation population and the share of machinery and metal in the total industrial production, economic security, the level of economic security, an assessment of the economic security of the Sakhalin region, a comparative assessment of the security sector bordering the Far Eastern regions of Russia, the Russian Federation.

Стратегия социально-экономического развития Сахалинской области

Российским Правительством значительное внимание уделяется социально-экономическому развитию восточных регионов нашей страны: Западной и Восточной Сибири, Забайкалья и Дальнего Востока.

С этой целью на федеральном и региональном уровнях принят и / или разработан ряд концептуальных и программных документов, предусматривающих экономическое и социальное развитие как отдельных субъектов федерации, так и перечисленных выше регионов в целом.

Стратегической целью развития Сахалинской области названа «реализация геополитической задачи закрепления населения на территории области за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека, а также достижения среднероссийского уровня социально-экономического развития».

Достижение этой цели обуславливает решение ряда задач, «первоочередными из которых являются:

- создание условий для развития перспективной экономической специализации Сахалинской области на основе природно-ресурсного, индустриального, кадрового и научного потенциала в рамках федеральных отраслевых стратегий развития, областных целевых программ области и муниципальных образований;
- снижение барьеров для экономической и социальной интеграции территории Сахалинской области с остальными регионами России и повышение конкурентоспособности продукции, товаров и услуг в соответствии с экономической специализацией путем формирования нормативной правовой базы, определяющей особые условия ценовой, тарифной, таможенной, налоговой и бюджетной политики;
- формирование устойчивой системы расселения, опирающейся на региональные зоны опережающего экономического роста с комфортной средой обитания человека;
- формирование численности населения и трудовых ресурсов в объемах, необходимых для решения экономических задач, стоящих перед областью, повышение качества человеческого капитала;
- развитие кадрового потенциала Сахалинской области;
- оптимизация системы управления на региональном уровне;
- совершенствование бюджетного процесса и управления государственным имуществом;
- повышение эффективности деятельности органов местного самоуправления;
- создание условий для безопасной жизнедеятельности населения Сахалинской области, обеспечение надежной защиты личности, общества и государства от преступных посягательств;
- сокращение инфраструктурных ограничений, препятствующих социально-экономическому развитию Сахалинской области;
- диверсификация экономики и обеспечение ее конкурентоспособности;
- изменение структуры и повышение реальных денежных доходов населения, создание условий для роста их покупательной способности;
- обеспечение достойных и комфортных условий жизни населения на территории Сахалинской области, улучшение демографической ситуации в регионе» (табл. 1) [1; 2].

Таблица 1

Целевые показатели социально-экономического развития Сахалинской области

Показатели	2008	2010	2015	2020	2025
Средние за 5 лет темпы прироста валового регионального продукта, %		9,6	6,8	5,7	5,5
Объем валового регионального продукта, млрд. руб., в том числе:	333,6	487,7	694,9	993,8	1688,7
– промышленность	193,2	323,4	424,9	611,2	1033,5
– строительство	51,9	40,5	54,0	76,5	133,4
– сельское хозяйство	3,1	4,9	7,1	9,9	16,9
– транспорт	13,7	21,9	40,7	57,6	99,6
– торговля	22,3	28,5	46,4	64,6	111,5
– прочие отрасли	49,4	68,5	121,8	174,0	293,8
Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, млрд. руб.	152,4	119,9	257,8	397,0	559,1
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млрд. руб.	74,9	55,7	100,9	238,2	335,5
Объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, млрд. руб.	5,4	6,7	9,9	15,4	23,8
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	68,2	89,5	132,2	182,6	238,0
Объем реализации платных услуг, млрд. руб.	28,3	34,7	56,0	76,0	95,0
Объем туристических услуг, млн. руб.	271,8	352,8	877,0	1313,0	2050,0
Вывоз угля в другие регионы Российской Федерации и на экспорт, тыс. тонн	960,7	1071,3	3400,0	4100,0	4500,0
Численность работников субъектов малого и среднего предпринимательства, тыс. чел.	67,1	81,2	75,1	80,3	83,0
Уровень безработицы (по методологии международной организации труда), %	7,4	8,9	6,6	5,2	5,1
Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, в % ко всему населению	11,4	11,0	10,9	8,8	8,0

Источник: Стратегия социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 года.

Таблица 2

Оценка и прогноз объема валового регионального продукта

	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025	
Валовой региональный продукт по субъектам РФ	в ценах и по паритету покупательной способности национальных валют 2003 г., млрд. долл.	2341,4	2376,5	2412,2	2460,4	2585,0	2715,8	2853,3	2996,0
		77754,8	75833,3	82857,1	94444,4	83909,1	83333,3	97046,2	87625,0
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общегосударственная составляющая)	Уровень порогового значения экономической безопасности	2,34	2,38	2,41	2,46	2,58	2,72	2,85	3,00
		600,0	694,9	750,0	800,0	920,0	1150,0	1450,0	1688,7
Сахалинская область	Доля ВРП в суммарном ВРП по субъектам РФ	0,797	0,824	0,788	0,746	0,708	0,740	0,782	0,795
		1,944	2,010	1,922	1,820	1,727	1,805	1,907	1,939
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области	Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	4,551	4,776	4,636	4,477	4,464	4,902	5,442	5,809

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Прогноз значений показателей экономической безопасности Сахалинской области

Анализ перспектив социально-экономического развития России и Сахалинской области до 2025 г. позволяет сделать прогноз значений показателей ее экономической безопасности [3–5; 7; 10–15; 18–19; 24–26; 28; 30–34; 36; 45; 49–50; 51].

Прогноз объема валового регионального продукта области определяется Стратегией социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г.

К 2025 г. объем валового регионального продукта Сахалинской области может достичь 1688,7 млрд. руб. Доля ВРП области в суммарном ВРП по субъектам РФ будет находиться в диапазоне 0,708–0,824 % (табл. 2).

В Стратегии социального и экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г., в частности, указано, что «валовой региональный продукт области формируется в основном за счет таких отраслей промышленности, как добыча нефти и природного газа (северные районы острова Сахалин), добыча угля, рыбная и пищевая промышленность, индустрия строительных материалов».

В соответствии с этой концепцией строится прогноз роста экономики Сахалинской области, который опирается на анализ системы факторов, оказывающих влияние на экономическое развитие края, и анализ соотношения сильных и слабых сторон с возможностями развития, сильных и слабых сторон с угрозами развитию (табл. 3) [14–16; 24–25; 30; 37; 44].

Прогноз инвестиций в основной капитал области определяется Стратегией социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г.

Планируется, что за ближайшие десять лет суммарные инвестиции из федерального бюджета и частные инвестиции в проекты на территории Сахалинской области составят 2,9 млрд. руб. При этом основным проектом для инвестирования станет рыбо-перерабатывающий комплекс на о-ве Шикотан.

К 2025 г. объем инвестиций в основной капитал Сахалинской области может достичь 559,1 млрд. руб. Доля инвестиций в основной капитал области в суммарных инвестициях по субъектам Российской

Федерации в прогнозный период будет снижаться и находиться в диапазоне 1,311–2,344 % (табл. 4).

Прогноз уровня безработицы области определяется Стратегией социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г. К 2025 г. уровень безработицы в области снизится до 5,1 %. Тем не менее, после 2015 г. уровень безработицы в Сахалинской области будет выше, чем в среднем по России. Соотношение прогнозного и среднероссийского значения уровня безработицы будет находиться в диапазоне 1,133–0,986 (табл. 5).

Прогноз внутренних текущих расходов на исследования и разработки: их объем в Сахалинской области может достичь 70 000 млн. руб. (4,145 % ВРП).

Доля внутренних текущих расходов на научные исследования и разработки Сахалинской области в общероссийских расходах на НИР будет находиться в диапазоне 0,091–0,667 % (табл. 6).

Прогноз доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства Сахалинской области к 2025 г. может достичь 2,06 %. В этом случае соотношение прогнозного и среднероссийского значения доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства будет находиться в диапазоне 0,057–0,172 (табл. 7).

Прогноз доли лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума области определяется Стратегией социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 г.

К 2025 г. доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума в области может снизиться до 8,0 % от общей численности населения. В этом случае соотношение прогнозного и среднероссийского значения доли лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума будет находиться в диапазоне 1,0–1,225 (табл. 8).

Прогноз децильного коэффициента дифференциации доходов населения. Децильный коэффициент дифференциации доходов населения Сахалинской области к 2025 г. может снизиться до 8,0.

В течение всего прогнозного периода дифференциация доходов населения области будет меньше, чем в среднем по России. Соотношение прогнозного и среднероссийского значения децильного коэффициента дифференциации доходов населения будет находиться в диапазоне 0,73–0,83 (табл. 9).

SWOT-анализ факторов социально-экономического развития Сахалинской области

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодное экономико-географическое расположение в Азиатско-Тихоокеанском регионе (далее – АТР): контактная зона с Японией, близость к другим экономически развитым странам АТР (Южная Корея, Тайвань и др.). 2. Выгодное положение на пересечении морских и воздушных внутренних и международных путей. 3. Огромные запасы природных и биологических ресурсов, наличие эксплуатационных запасов лесных ресурсов; многоотраслевая структура экономики с достаточно развитым производственным потенциалом: значительный потенциал предприятий пищевой рыбоперерабатывающей промышленности, позволяющий наращивать объемы выпуска конкурентоспособной продукции; накопленный на Сахалине богатый опыт внешнеэкономической деятельности; большой природно-рекреационный потенциал, обеспечивающий возможности развития туризма; наличие всех элементов транспортно-производственной инфраструктуры: воздушный, железнодорожный, морской (включая паромную переправу), автомобильный, трубопроводный транспорт. 4. Наличие морских портов круглогодичного действия в г. Холмске, г. Корсакове и г. Невельске, резервов для портостроения на других участках побережья Сахалина и Курил 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неблагоприятная динамика демографических процессов. За одиннадцать лет численность населения Сахалинской области уменьшилась на 58,4 тыс. чел. или на 10,3 %. Значительную долю (более 37 %) занимают социальные группы, которые нуждаются в повышенном внимании общества и особой защите государства (пожилые люди, инвалиды, многодетные семьи, одинокие матери, граждане, попавшие в трудную жизненную ситуацию и др.). 2. Более 11 % жилищного фонда находится в ветхом или аварийном состоянии, около 18 % населения проживают в ветхих и аварийных домах. 3. Проблемы системы образования: количество дошкольных образовательных учреждений не удовлетворяет растущий спрос населения; отсутствие эффективной организационной модели обеспечения государственного регионального управления учреждениями высшего образования; слабая ориентация учреждений профобразования на подготовку специалистов инженерно-технического профиля и рабочих профессий для наиболее важных отраслей экономики области, неэффективная профориентационная работа с молодежью; дефицит педагогических кадров, критический износ зданий и сооружений, их несоответствие требованиям сейсмостойчивости; диссертационных советов и докторантур, несоответствие количества бюджетных мест в вузах и их филиалах уровню, достигнутому в ДФО; низкая оплата труда работников образования, критический износ зданий и сооружений, их несоответствие требованиям сейсмостойчивости. 4. За счет собственного производства удовлетворяется потребность сахалинцев в молоке – на 31 %, в мясе – на 5 %. 5. По уровню сейсмической опасности Сахалинская область занимает одно из первых мест в Российской Федерации
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Опережающее развитие транспортной инфраструктуры, способствующей росту товарооборота, повышению уровня производственной и социальной кооперации, эффективности использования производственных мощностей и ресурсов, оптимизации структуры экономики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономическая и инфраструктурная изоляция от остальной части России и наиболее развитых российских рынков, дискомфортные условия проживания, неблагоприятные инженерно-строительные условия большей части территории, высокая капиталоемкость ведущих отраслей экономики.

<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<ol style="list-style-type: none"> 2. Формирование нефтегазохимического комплекса, биоресурсно-логистического комплекса, а также строительство морского порта для экспорта угля на западном побережье острова Сахалин. 3. Гифизация области, в первую очередь за счет перевода на газ существующего оборудования Южно-Сахалинской ТЭЦ-1; развитие газохимических производств и проектов развития генерации на газе на юге Сахалина. 4. Создание особой экономической зоны портового типа на базе Невельского морского рыбного порта с круглогодичной навигацией и с развитыми железнодорожными и автомобильными подходами. Основу специализации порта составляет биоресурсный комплекс, включающий хранение, транспортировку, переработку продукции и сервисное обслуживание судов. 5. Формирование биоресурсного и рекреационного комплексов. Организация объектов хозяйственной деятельности на территории островов Парамушир, Итуруп, Кунашир и Шикотан. 6. Развитие туристической и курортной деятельности, базирующиеся на уникальных рекреационных ресурсах Курильских островов. 7. Добыча углеводородов вокруг постоянных поселений (Оха – Ноглики) и временных вахтовых поселков. Шельф Сахалинской области содержит 3,8 млрд. тонн балансовых запасов нефти (7 месторождений), 2,5 млрд. усл. тонн газа (10 месторождений). 8. Перспективное развитие системы расселения Сахалинской области по зональному принципу. Развитие полицентрической системы расселения (крупнейшие центры – г. Южно-Сахалинск, г. Холмск и г. Невельск). 9. Формирование сети поселений в районах реализации проектов нефтедобычи. Пространственное развитие системы расселения будет происходить на базе двух опорных ядер расселения (г. Оха и пгт. Ноглики), дополняемых сетью временных производственных населенных пунктов. 10. Высокий интерес инвесторов к потенциалу области предопределяют богатые запасы природных ресурсов, в первую очередь, углеводородов. 11. Привлечение иностранных инвестиций. Величина привлеченного иностранного капитала в 2009 г. составила 3,8 млрд. долл. США. На начало 2010 г. в экономике Сахалинской области было накоплено иностранных инвестиций на сумму 24,2 млрд. долл. США 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Высокая составляющая транспортных затрат при перевозке грузов и пассажиров, экстремальные природно-климатические условия, наличие изолированно работающих энергосистем и энергорайонов, затратность и неэффективность структуры энергосточников. Неразвитая энергетическая и транспортная инфраструктура прямо или косвенно способствует оставаться основным ограничителем осуществления любых видов деятельности в области, причиной низкой конкурентоспособности произведенных продукции, товаров и услуг. 3. В этой связи в составе основных мероприятий, реализация которых повысит конкурентоспособность любых видов деятельности, даст возможность развития эффективной экономики и создания комфортных условий проживания, необходимо рассматривать: <ul style="list-style-type: none"> – инвестиционные программы в сфере электроэнергетики Сахалинской области, направленные на повышение надежности электроснабжения, устранение «узких мест» в технологических цепочках, развитие электросетевого хозяйства, создание новых генерирующих мощностей, обновление потенциала децентрализованной энергетики и снижение затрат на производство электро- и теплоэнергии, снижение потерь электро- и теплоэнергии; – инвестиционные программы в сфере развития транспортной инфраструктуры, направленные на повышение транспортной доступности и пропускной способности. 4. Невысокая степень диверсификации и инновационности региональной экономики, имеющей ярко выраженную ресурсную направленность при низкой степени переработки природных ресурсов

Таблица 4

**Оценка и прогноз инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования
(в фактически действующих ценах)**

	Уровень порогового значения экономической безопасности	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025
Объем инвестиций в основной капитал в РФ	млрд. руб.	9000,2	11500	14000	16500	21500	28000	35000	42659
	% от ВВП	11,6	15,2	16,9	17,5	25,6	33,6	36,1	48,7
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общегосударственная составляющая)									
		0,72	0,95	1,06	1,09	1,60	2,10	2,25	3,04
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.									
Сахалинская область	Доля инвестиций в основной капитал в суммарных инвестициях по субъектам РФ	211,0	257,8	275,0	300,0	360,0	425,0	485,0	559,1
	Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	0,900	2,344	1,964	1,818	1,674	1,518	1,386	1,311
		2,604	2,491	2,182	2,020	1,860	1,687	1,540	1,457
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области									
		1,884	2,361	2,304	2,206	2,979	3,543	3,471	4,433

Источники: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Таблица 5

**Оценка и прогноз уровня безработицы к экономически активному населению
(по методологии Международной организации труда), в среднем за год**

	Уровень порогового значения экономической безопасности	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025
Уровень безработицы в РФ, % к экономически активному населению	8,0	5,2	5,6	6,0	5,6	5,3	5,0	4,6	4,5
		1,54	1,43	1,33	1,43	1,51	1,60	1,74	1,78
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общегосударственная составляющая)									
		6,5	6,3	6,3	6,0	5,4	5,2	5,1	5,1
Уровень безработицы, % к экономически активному населению									
Сахалинская область	Соотношение фактического и среднего значения уровня безработицы	1,250	1,133	1,050	1,071	1,019	1,040	1,109	1,133
	Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	1,040	1,147	1,238	1,213	1,276	1,250	1,173	1,147
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области									
		1,602	1,639	1,651	1,733	1,926	2,000	2,039	2,039

Источники: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Таблица 6
 Оценка и прогноз внутренних текущих расходов на научные исследования и разработки

	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025	
Расходы на НИ и Р в РФ	млн. руб. 847 527	910 000	1 160 000	1 700 000	1 846 000	2 500 000	3 154 000	3 505 000	
	в % от ВВП	1,2	1,4	1,8	2,2	3,0	3,25	4,00	
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общегосударственная составляющая)	Уровень порогового значения экономической безопасности	2,00	0,545	0,6	0,9	1,1	1,5	2,0	
Сахалинская область	Расходы на НИ и Р, млн. руб.	1 197,6	4 860	8 000	12 000	22 000	50 000	70 000	
	Доля внутренних текущих расходов на НИ и Р в общероссийских в расходах на научные исследования и разработки, %	0,1413	0,296	0,419	0,471	0,650	0,880	1,585	1,997
Значение нормированного показателя экономической безопасности (региональная составляющая)	Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	0,07	0,147	0,208	0,234	0,323	0,438	0,789	0,994
	Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области	0,038	0,088	0,146	0,211	0,356	0,657	1,282	1,987

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

 Таблица 7
 Оценка и прогноз доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства

	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025	
Российская Федерация	Объем инновационной продукции, млрд. руб., в фактических отпускных ценах	3990,0	4679,4	5183,7	5729,5	7492,8	9315,0	11385,0	
	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, %	9,5	9,5	9,5	9,5	10,5	11,5	12,0	
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общегосударственная составляющая)	Уровень порогового значения экономической безопасности	15,0	0,633	0,633	0,633	0,700	0,767	0,800	
	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, %	0,54	0,56	0,58	0,6	0,74	1,08	1,52	2,06
Сахалинская область	Соотношение фактического и среднероссийского значения доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства	0,22	0,057	0,061	0,063	0,07	0,094	0,132	0,172
	Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	0,259	0,268	0,277	0,286	0,318	0,427	0,600	0,782
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области	0,164	0,170	0,176	0,181	0,223	0,328	0,460	0,625	

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Таблица 8

Оценка и прогноз доли лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума

	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025
Доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного уровня в РФ, % от общей численности населения	7,0	9,9	8,8	8,7	8,5	8,3	8,1	8,0
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общетехническая составляющая)	0,625	0,707	0,795	0,805	0,824	0,843	0,864	0,875
Доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного уровня, % от общей численности населения	9,1	10,0	10,5	10,0	9,0	8,6	8,2	8,0
Саха-линская область	1,1	1,01	1,19	1,15	1,06	1,04	1,01	1,00
Соотношение фактического и среднероссийского значения доли лиц с денежными доходами ниже прожиточного уровня	1,354	1,089	0,924	0,957	1,038	1,058	1,089	1,100
Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	0,846	0,770	0,735	0,770	0,855	0,892	0,941	0,963
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области								

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Таблица 9

Оценка и прогноз значений децильного коэффициента дифференциации доходов населения

	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025
Децильный коэффициент дифференциации доходов населения РФ	8,0	12,0	11,9	11,8	11,6	11,4	11,2	11,0
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общетехническая составляющая)	0,66	0,67	0,67	0,68	0,69	0,70	0,71	0,73
Децильный коэффициент дифференциации доходов населения	10,0	9,8	9,6	9,4	9,0	8,6	8,3	8,0
Саха-линская область	0,6	0,82	0,81	0,80	0,78	0,75	0,74	0,73
Соотношение фактического и среднероссийского значения децильного коэффициента дифференциации доходов населения	0,723	0,732	0,741	0,750	0,769	0,800	0,811	0,822
Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)	0,478	0,488	0,498	0,508	0,531	0,561	0,579	0,598
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области								

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Таблица 10

Оценка и прогноз доли машиностроения и металлообработки в промышленном производстве

	Уровень значимости порогового значения экономической безопасности	2014	2015	2016	2017	2019	2021	2023	2025
Российская Федерация	25,0	12,8	12,9	13,0	13,1	13,3	13,5	13,7	14,0
Значение нормированного показателя экономической безопасности РФ (общегосударственная составляющая)		0,512	0,516	0,520	0,524	0,532	0,540	0,548	0,560
Сахалинская область	0,10	1,69	1,77	1,8	1,94	2,02	2,09	2,15	2,21
Соотношение фактического и среднероссийского значения доли машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства		0,132	0,137	0,138	0,148	0,152	0,155	0,157	0,158
Значение нормированного показателя региональной экономической безопасности (региональная составляющая)		1,320	1,370	1,380	1,480	1,520	1,550	1,570	1,580
Значение нормированного показателя экономической безопасности Сахалинской области		0,676	0,707	0,718	0,776	0,809	0,837	0,860	0,885

Источник: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>; расчеты авторов.

Таблица 11

Оценка и прогноз значений показателей экономической безопасности Сахалинской области

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2025
Значения нормированных показателей, характеризующих	4,551	4,776	4,636	4,477	4,453	4,464	4,543	4,902	5,194	5,442	5,809
объем валового регионального продукта	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
валовой сбор зерновых	1,884	2,361	2,304	2,206	2,979	3,543	3,471	4,433	1,884	2,361	2,304
инвестиции в основной капитал	1,602	1,639	1,651	1,733	1,825	1,926	2,000	2,000	2,000	2,039	2,039
уровень безработицы	0,038	0,088	0,146	0,211	0,301	0,356	0,501	0,657	0,938	1,282	1,987
внутренние текущие расходы на научные исследования и разработки	0,164	0,170	0,176	0,181	0,194	0,223	0,260	0,328	0,383	0,460	0,625
доля инновационной продукции в объеме промышленного производства	0,846	0,770	0,735	0,770	0,807	0,855	0,873	0,892	0,921	0,941	0,963
численность населения с денежными доходами ниже прожиточного уровня	0,478	0,488	0,498	0,508	0,519	0,531	0,542	0,561	0,574	0,579	0,598
децильный коэффициент дифференциации доходов населения	0,676	0,707	0,718	0,776	0,797	0,809	0,825	0,837	0,849	0,860	0,885
доля машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства	0,0322	0,0735	0,1191	0,1984	0,4719	0,8881	1,6038	3,9230	3,1557	7,2390	17,2743
Значение интегрального показателя экономической безопасности Сахалинской области											

Источник: Расчеты авторов.

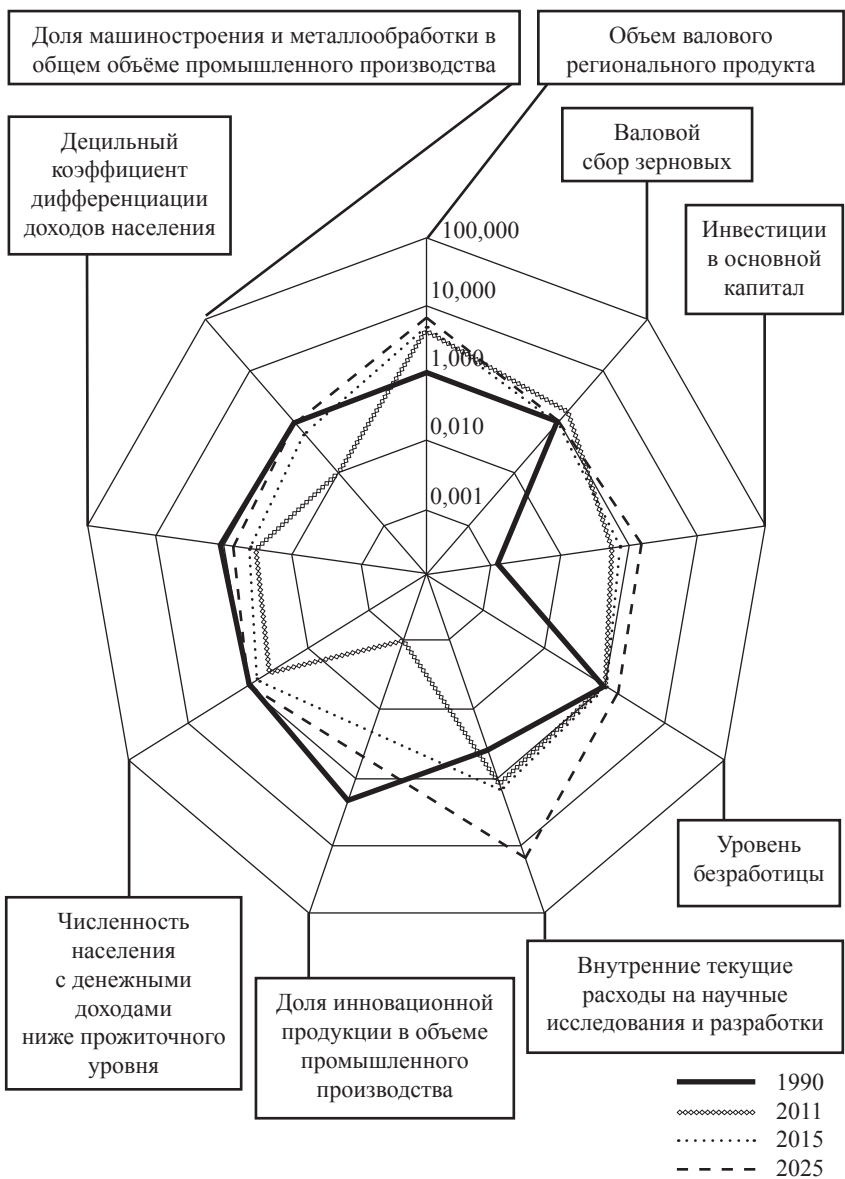


Рисунок 1. Сравнительный анализ прогнозных статистических данных по показателям экономической безопасности

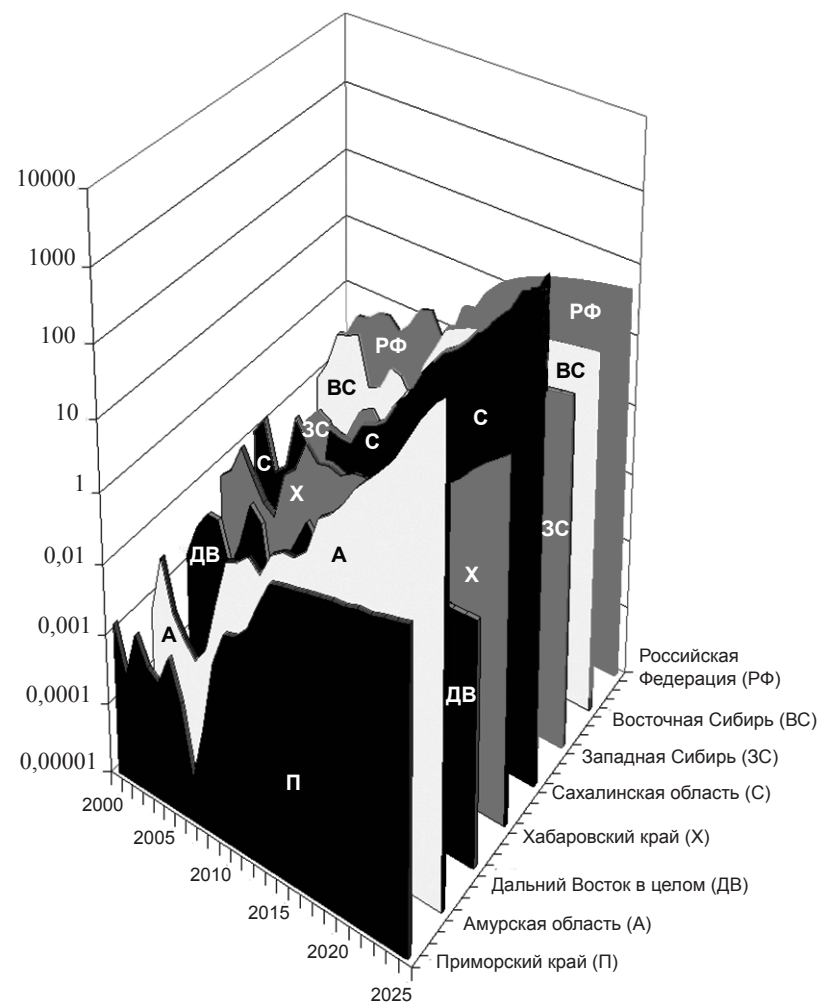


Рисунок 2. Динамика изменений значений интегрированных показателей экономической безопасности Дальнего Востока, Западной и Восточной безопасности РФ и региональной экономической безопасности Сахалинской области, регионов Сибири в 2000–2013 гг. и в перспективе до 2025 г.

Прогноз доли машиностроения и металлообработки в промышленном производстве. Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве Сахалинской области к 2025 г. может возрасти до 2,21 %.

В течение всего прогнозного периода доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве области будет меньше, чем в среднем по России. В этом случае соотношение прогнозного и среднероссийского значения доли продукции машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства будет находиться в диапазоне 0,132–0,158 (табл. 10).

* * *

Сравнительный анализ прогнозных статистических данных по восьми показателям экономической безопасности позволил предположить, что уровень региональной безопасности хозяйства Сахалинской области до 2025 г. должен повыситься (табл. 11, рис. 1 и 2) [14–15; 18–28; 30–37].

Кроме того, следует учитывать, что рыночные преобразования в России укрепили ее связь с другими государствами, с национальными хозяйствами экономически развитых и развивающихся стран, превратив отечественную экономику в органичную часть мирового хозяйства. При этом хозяйства восточных регионов имеют потенциал более глубокой интеграции с северными регионами Китая, а также регионами Японии и Республики Кореи [23; 40–41; 43–44; 47].

* * *

Экономические итоги и прогнозы представляют интерес не просто как дань академической науке. Они важны в первую очередь для оценки текущей экономической политики и ее влияния на использование потенциала экономики страны и хозяйств отдельных регионов, обеспечение экономической безопасности государства в целом и региональной экономической безопасности.

Мировой финансово-экономический кризис значительно повлиял на возможности нашей страны по повышению уровня своей экономической безопасности и уровней безопасности хозяйств наших восточных регионов, что обуславливает необходимость принятия и реализации не только дополнительных антикризисных мер, но и мер по ускорению технологического обновления экономики России, Сахалинской области и других регионов Дальнего Востока.

Библиографический список

1. Стратегия социально-экономического развития Сахалинской области на период до 2025 года. Утверждена постановлением Правительства Сахалинской области от 28 марта 2011 г. № 99. URL: <http://admsakhalin.ru/?id=139/> (дата обращения: 05.03.2016).
2. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007–2015 годы». Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 9 августа 2006 г. № 478 (в новой редакции от 24 октября 2013 г. № 943). URL: <http://www.admsakhalin.ru/index.php?id=568> (дата обращения: 05.03.2016).
3. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение; показатели. // Вопросы экономики. 1994. № 12.
4. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России // Вестник РАН. 1997. Т. 67. № 9.
5. Абалкин Л.И. и др. Экономический рост в Российской Федерации: проблемы и перспективы: доклад VIII Российского экономического форума «Экономический рост в Российской Федерации: проблемы и перспективы». Екатеринбург, 2003. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19181832> (дата обращения: 05.03.2016).
6. Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономических реформ в России: вопросы теории и практики / под общ. ред. Н.А. Волгина. М.: Экзамен, 1999.
7. Андрианов В.Д. Россия. Экономический и инвестиционный потенциал. М.: Экономика, 1999.
8. Ахмедуев А.Ш., Абдулаева З.З. Проблемы и механизмы обеспечения экономической безопасности Республики Дагестан // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 34.
9. Антамошкина Е.Н. Оценка продовольственной безопасности Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 42.
10. Барабин В. Экономическая безопасность государства. М.: Аванти, 2001.
11. Богданов И.Я., Калинин А.П., Родионов Ю.Н. Экономическая безопасность России: цифры и факты, 1992–1998. М.: Институт социально-политических исследований РАН, 1999.
12. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2001.
13. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2005.
14. Быстряков А.Я., Мацкуляк И.Д., Синягов А.А. и др. Мировой финансовый кризис и Россия: монография / под ред. А.Я. Быстрякова. М.: МАКС Пресс, 2009.

15. Быстряков А.Я., Мацкуляк И.Д., Синягов А.А. и др. Национальная экономика: учебник / под общ. ред. В.И. Кушлина. М.: РАГС, 2008.
16. Быстряков А.Я. Стратегии и программы социально-экономического развития: федерация и регионы России. М.: РУДН, 2009.
17. Васильев А.Б. О влиянии прямого железнодорожного сообщения о. Сахалин – материк на транспортную систему региона. URL: <http://vff-s.narod.ru/sakh/tp/p1/p09.htm> (дата обращения: 05.03.2016).
18. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. СПб.: Вектор, 2005.
19. Герасимов А.П. Экономическая безопасность российской государственности: экономико-правовые аспекты: монография. СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, 2001.
20. Гордиенко Д.В. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на изменение уровня экономической безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 35.
21. Гордиенко Д.В. Перспективы повышения уровня экономической безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 15.
22. Гордиенко Д.В., Рыжонков В.Н. Оценка уровня экономической безопасности восточных регионов России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 24.
23. Гордиенко Д.В., Яковлева Н.Г. Мировой финансово-экономический кризис и обеспечение экономической безопасности государства: монография. М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2013.
24. Дарькин С.М. Повышение эффективности управления ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996–2005 гг. и до 2010 г.». Владивосток: Муравей, 2003.
25. Дарькин С.М. Тихоокеанская Россия: стратегия, экономика, безопасность. М.: Дело, 2007.
26. Жилкина Ю.В. Международная безопасность в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 25.
27. Зуева А.С. Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности Союзного государства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 37.
28. Иванов Е. Экономическая безопасность России // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 11.
29. Илларионов А.Н. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10.
30. Ишаев В.И. Россия в Восточной Азии: сотрудничество, проблемы, перспективы. М.: Наука, 2005.
31. Ищенко Е.Г. Россия в мировом инвестиционном процессе. М.: РАГС, 2006.

32. Концепция выхода из кризиса и развития Дальневосточного экономического района / под ред. П.А. Минакира. Хабаровск: Биробиджан: Дальнаука, 1990.
33. Корнилов М.Я. Конкурентоспособность страны и национальная экономическая безопасность / Конкурентоспособность России в условиях глобализации. Сборник научных статей. М.: РАГС, 2006.
34. Корнилов М.Я. О доктрине экономической безопасности России // Ученые записки РАГС. М.: РАГС, 2008.
35. Корнилов М.Я. Экономическая безопасность России: учебное пособие. М.: РАГС, 2007.
36. Котилко В.В. Экономическая и национальная безопасность / под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2005.
37. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года. М.: Институт экономических стратегий, 2006.
38. Кульков В.М., Кайманаков С.В., Теняков И.М. Экономический рост в России: национальная модель, качество и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 38.
39. Листопад М.Е. Эволюция представлений об экономической безопасности. URL: <http://teoria-practica.ru/-3-2011/ekonomika/listopad.pdf> (дата обращения: 05.03.2016).
40. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
41. Мау В.А. Макроэкономическая стабилизация, тенденции и альтернативы экономической политики России. М.: РАГС, 1996.
42. Минаков А.В. Системные проблемы управления бюджетно-налоговой системой при обеспечении экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 12.
43. Муталимов В.А. Государственный мониторинг угроз экономической безопасности России при вступлении во Всемирную торговую организацию // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 23.
44. Россия в Азиатско-Тихоокеанском регионе: перспективы интеграции. Монография: в 2 кн. / под ред. И.И. Меламеда. Владивосток: Дальневосточный федеральный университет, 2011.
45. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: Прогресс, 2002.
46. Суглобов А.Е., Древинг С.Р. Социально-экономические аспекты экономической безопасности и кластеризация экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 10.
47. Смирнов В.В. Парадигма и концепция экономической безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 46.

48. *Шигун М.М.* Субъекты внутреннего контроля в системе экономической безопасности предприятия // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 32.
49. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.
50. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2009.
51. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004.
52. Экономическая политика на Дальнем Востоке России (концепция и программа) / под ред. П.А. Минакера. Хабаровск: ХГТУ, 2000.

Д.В. Гордиенко

доктор военных наук, профессор,
действительный член (академик) Академии военных наук, г. Москва
E-mail: gordienko@ane.ru

А.Г. Забелин

доктор экономических наук, профессор
ректор Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: Zabelin.A@mfua.ru

УДК 332.142

**ОЦЕНКА КРИТЕРИЕВ И РИСКОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)***Е.В. Каранина, Н.А. Вершинина***ASSESSMENT AND RISK CRITERIA
OF THE ECONOMIC SECURITY OF REGION
(ON THE EXAMPLE OF KIROV REGION)***E.V. Karanina, N.A. Vershinina*

Аннотация. В современных экономических условиях становится очевидной необходимость обеспечения национальных интересов, прежде всего – безопасности и устойчивости региональных экономических систем. Остро стоят проблемы дифференциации регионов России, в частности – оценки индикаторов экономического развития в контексте обеспечения экономической безопасности. По всем этим индикаторам определены параметры, включающие экономическое значение индикатора для региональной экономики и выбор порогового значения. Сформулированы краткие выводы, которые необходимо учесть для обеспечения экономической безопасности Кировской области. Анализ индикаторов позволит региону определить как уязвимые сферы своей деятельности, так и сильные стороны региональные экономики.

Ключевые слова: региональная экономика, экономическая безопасности, критерии и индикаторы рисков, проекции оценки.

Abstract. In the current economic environment there is a need to ensure national interests, primarily security and stability of regional economic systems. Acute problem of differentiation of Russian regions, in particular the assessment of indicators of economic development in the context of economic security. For all of these indicators define the parameters, including the economic indicator value for the regional economy and the choice of the threshold value. Generated summary that must be considered to ensure the economic security of the Kirov region. Analysis of indicators will enable the region to determine how vulnerable the scope of its activities and strengths of the regional economy.

Keywords: regional economy, economic security, criteria and indicators for risk projection estimates.

Индикаторы экономической безопасности регионов России представляют собой целый комплекс показателей, характеризующих не только уровень устойчивости региональной экономики, но и эко-

номическую систему региона в целом. Индикативная система критериев включает тридцать индикаторов, сгруппированных по десяти направлениям экономической безопасности региона:

- макроэкономическое развитие;
- промышленная безопасность;
- продовольственная безопасность;
- энергетическая безопасность;
- бюджетно-финансовая безопасность;
- кадровая безопасность;
- инновационное развитие;
- социальное развитие;
- экологическое развитие;
- внешнеэкономическое развитие.

По всем этим индикаторам определены параметры, включающие экономическое значение индикатора для региональной экономики и выбор порогового значения. Сформируем краткие выводы, которые необходимо учесть для обеспечения экономической безопасности Кировской области. Анализ индикаторов позволит региону определить как уязвимые сферы своей деятельности, так и сильные стороны региональные экономики.

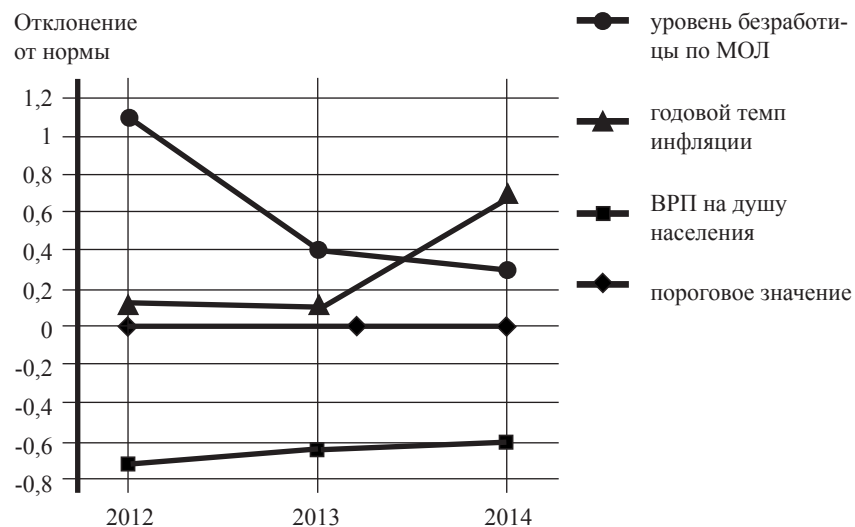


Рисунок 1. Макроэкономическое развитие Кировской области

Следует отметить следующие закономерности, которые наблюдаются при анализе обобщенных индексов:

1. «Макроэкономическое развитие» находится в зоне значительного риска. Лишь уровень безработицы приближен к зоне умеренного риска. Необходимо обратить внимание на показатель ВРП на душу населения, который в 2,5 раза меньше порогового значения (рис. 1).
2. В проекции «Промышленная безопасность» наибольшее опасение вызывает индикатор объема промышленного производства на душу населения, который составляет всего треть от порогового значения (306 тыс. руб. на человека), а также степень износа основных фондов промышленности (зона значительного риска). Относительно благополучным является индикатор доли импортных товаров в промышленном потенциале области, находящийся в зоне стабильности (рис. 2).
3. «Продовольственная безопасность» Кировской области находится в зоне стабильности по всем показателям, хотя и наблюдается некоторое снижение объемов производства сельхозпродукции (рис. 3).
4. В проекции «Энергетическая безопасность» показатели находятся на уровне умеренного риска (производство, передача и распределение энергоресурсов и отношение выработки электроэнергии

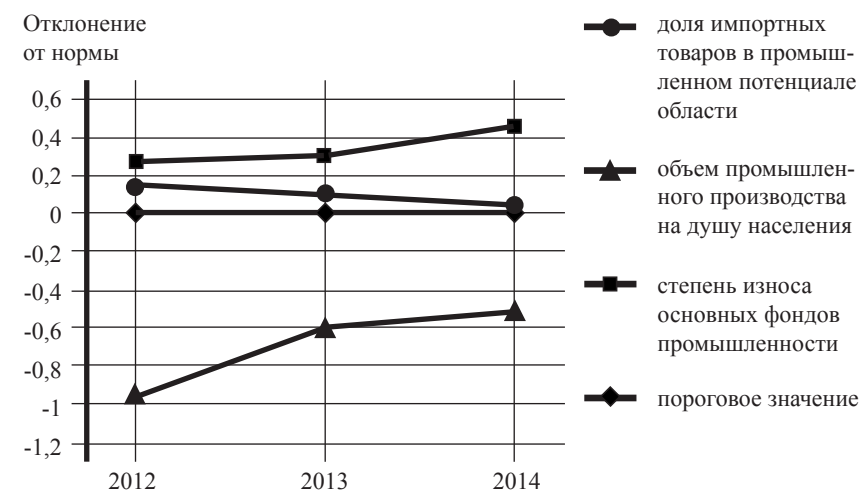


Рисунок 2. Промышленная безопасность Кировской области

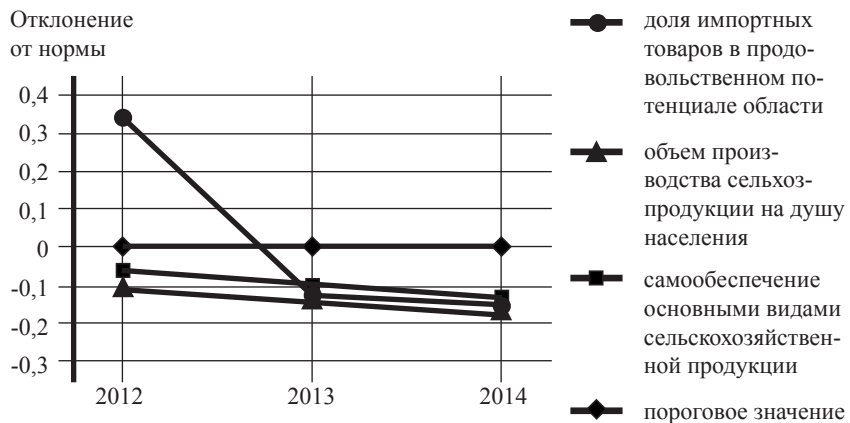


Рисунок 3. Продовольственная безопасность Кировской области

к ее потреблению) и критического риска по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых на душу населения. При этом показатели имеют незначительную положительную тенденцию (рис. 4).

5. Проекция «Бюджетно-финансовая безопасность» имеет ярко выраженную опасность соотношения государственного долга к собственным доходам Кировской области и находится в зоне критического риска (рис. 5). Необходимо отметить недостаточно

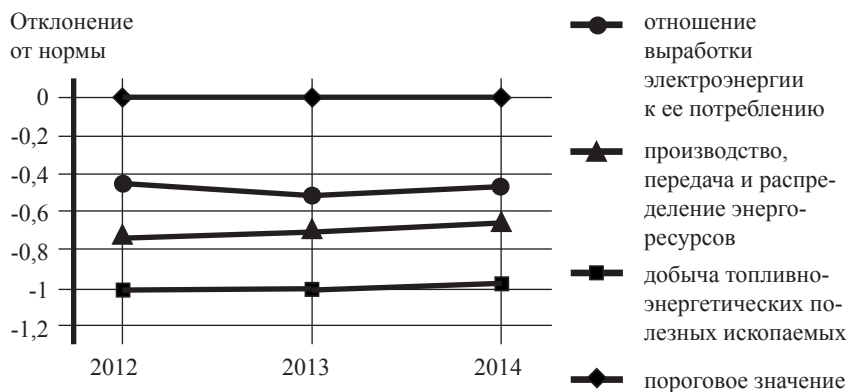


Рисунок 4. Энергетическая безопасность Кировской области

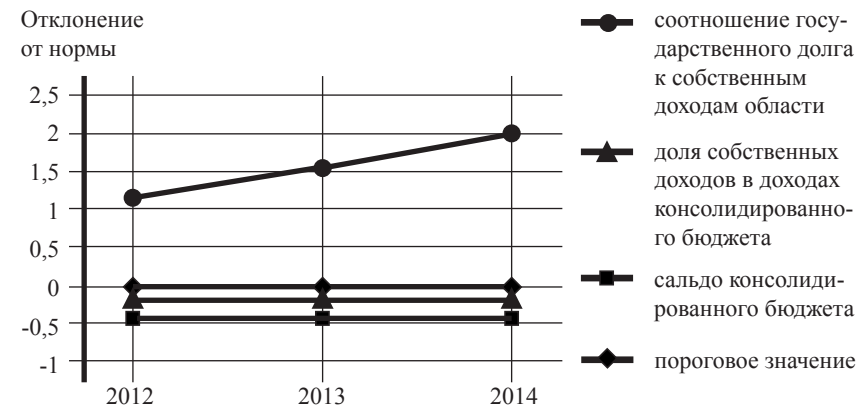


Рисунок 5. Бюджетно-финансовая безопасность Кировской области

продуманную политику в сфере бюджетно-финансовой безопасности, так как происходит стремительный темп роста государственного долга, который по состоянию на 1 января 2015 г. составил 21444,0 млн. руб. Показатель доли собственных доходов в доходах консолидированного бюджета находится в зоне значительного риска, при этом бюджет относительно сбалансирован – зона умеренного риска.

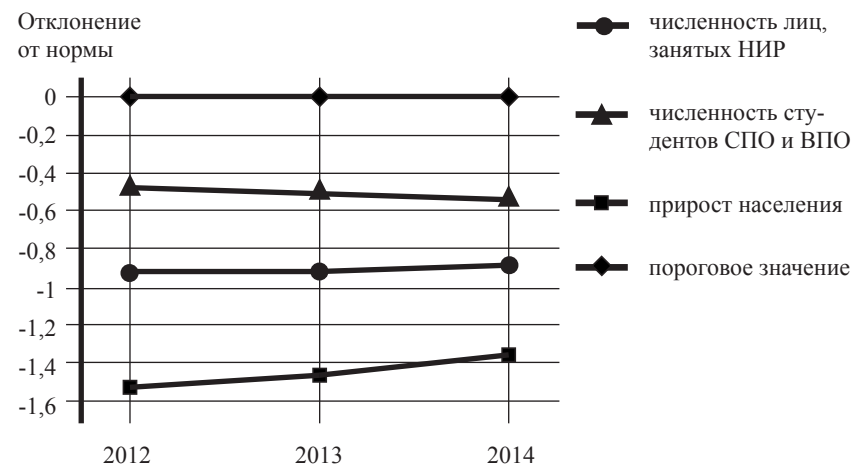


Рисунок 6. Кадровая безопасность Кировской области

6. «Кадровая безопасность» находится в зоне критического риска, за исключением индикатора по числу студентов Кировской области, который соответствует зоне умеренного риска. Особое внимание следует обратить на убыль населения, которая сохраняется на протяжении многих лет и образуется за счет миграции населения в другие регионы РФ, особенно среди молодежи (рис. 6).
7. «Инновационное развитие» области находится в зоне значительного риска (рис. 7). Только показатель интенсивности затрат на технологические инновации относится к зоне умеренного риска. Поэтому основное внимание необходимо обратить на внутренние затраты на научные разработки и исследования для проведения модернизации промышленного производства, а также следует стремиться к увеличению доли отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг.
8. «Социальное развитие» региона в целом находится в области стабильности, однако необходимо учесть возрастающую дифференциацию доходов населения – по данному индикатору область приближена к зоне значительного риска (рис. 8).
9. «Экологическую безопасность» нельзя определить однозначно: по загрязнению водных ресурсов область находится в зоне кри-

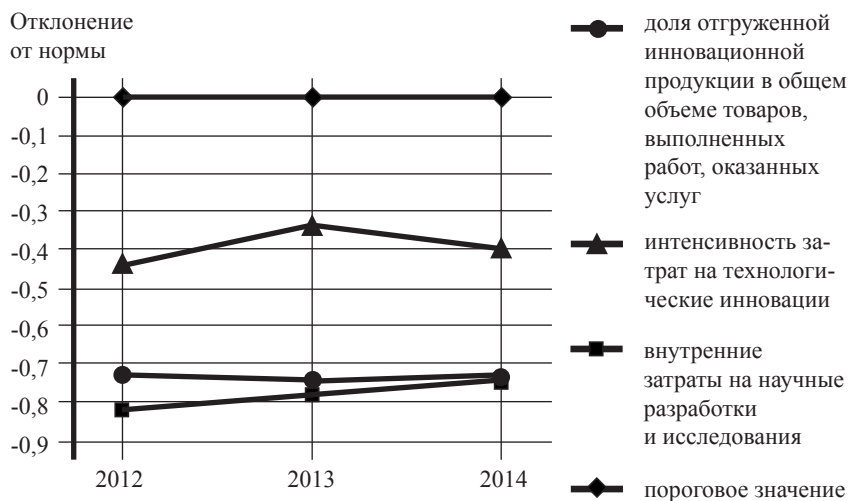


Рисунок 7. Инновационное развитие Кировской области

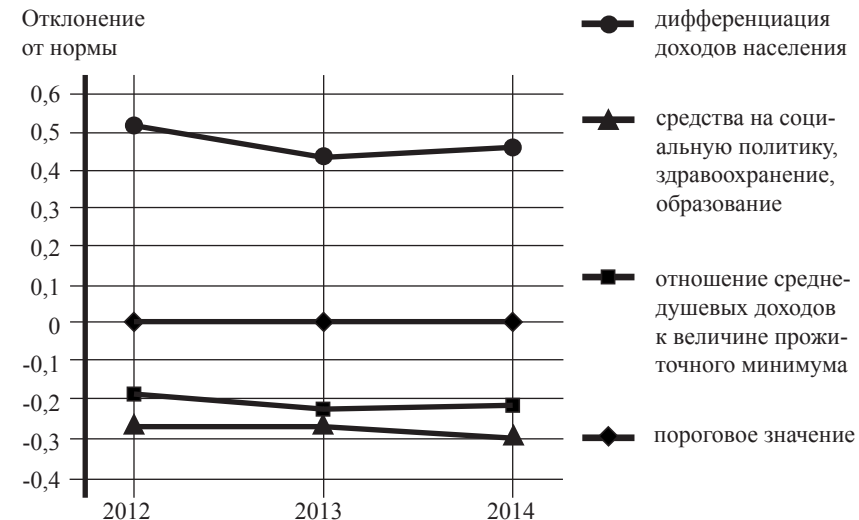


Рисунок 8. Социальное развитие Кировской области

тического риска и положение не улучшается, по загрязнению атмосферного воздуха ситуация немногим лучше – зона значительного риска, и только по показателю лесовосстановления

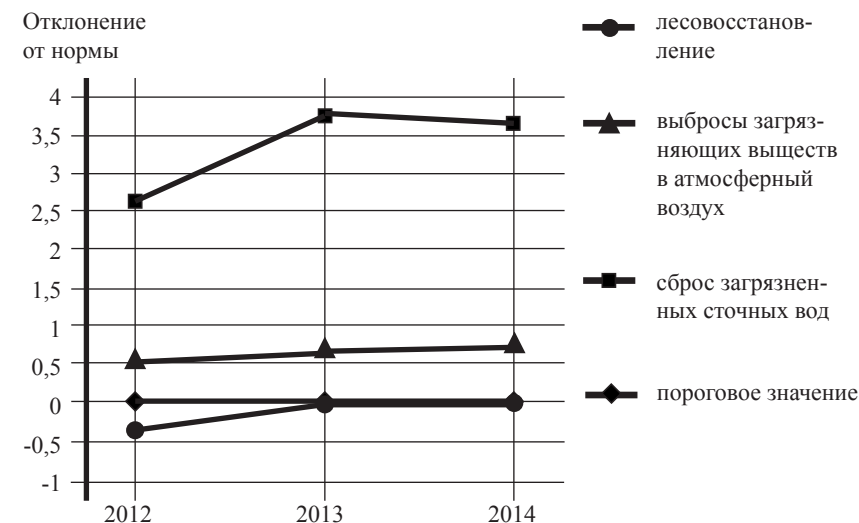


Рисунок 9. Экологическая безопасность Кировской области

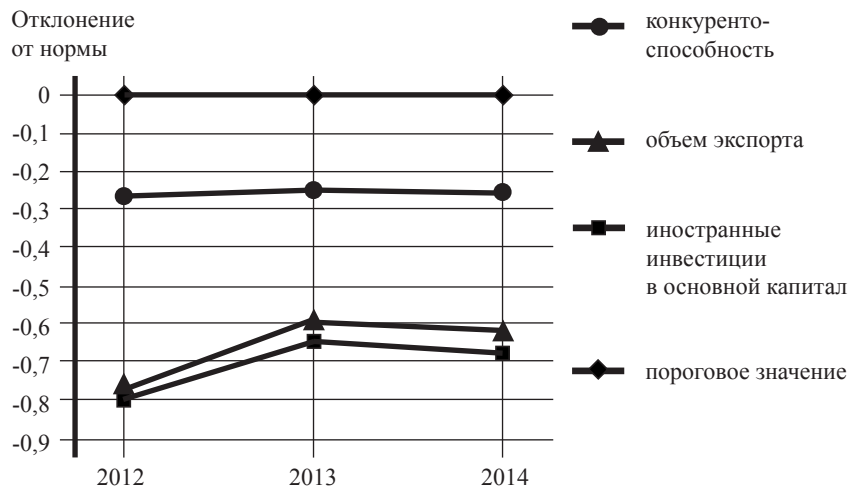


Рисунок 10. Внешнеэкономическое развитие Кировской области

имеются оптимальные данные, соответствующие всем нормам – зона стабильности (рис. 9).

10. В целом «Внешнеэкономическое развитие» области относится к зоне значительного риска – это и недостаточность иностранных инвестиций в основной капитал, и недостаточность объемов экспорта продукции (рис. 10). Положительным моментом можно отметить конкурентоспособность реализуемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг, хотя область имеет сырьевую направленность (зона стабильности).

Выделим основные показатели, которые раскрывают сильные стороны Кировской области (зона стабильности):

- самообеспечение основными видами сельскохозяйственной продукции;
- объем производства сельхозпродукции;
- доля импортных товаров в промышленном потенциале;
- доля импортных товаров в продовольственном потенциале области;
- доля собственных доходов в доходах консолидированного бюджета;
- отношение среднедушевых доходов к величине прожиточного минимума;
- средства на социальную политику, здравоохранение, образование в области;

- лесовосстановление;
- конкурентоспособность реализуемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

К зоне умеренного риска относятся следующие показатели региона:

- уровень безработицы;
- производство, передача и распределение энергоресурсов;
- отношение выработки электроэнергии к ее потреблению;
- сальдо консолидированного бюджета;
- число студентов учреждений СПО и ВПО;
- интенсивность затрат на технологические инновации;
- дифференциация доходов населения;
- объем экспорта продукции.

На какие показатели действительно необходимо обратить внимание правительству Кировской области, составляя бюджет на предстоящий финансовый год, разрабатывая целевые программы, показывают индикаторы зон значительного и критического рисков. К зоне значительного риска относятся следующие показатели:

- объем валового регионального продукта;
- объемы промышленного производства;
- уровень инфляции;
- степень износа основных фондов промышленности;
- внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентном соотношении к ВРП области;
- объем отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг;
- объемы иностранных инвестиций в основной капитал области;
- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

Итак, к зоне критического риска относятся следующие показатели, полагающие принятие незамедлительных решений:

- объемы государственного долга к собственным доходам области;
- убыль населения области;
- численность лиц, занятых НИР;
- сбросы загрязненных сточных вод;
- добыча топливно-энергетических полезных ископаемых.

Значения индикаторов внешнеэкономического блока региона вызывают опасения. Все индикаторы этого блока, хотя и имеют положительную динамику, находятся в зонах значительного риска. На фоне дисперсии интенсивности затрат на технологические инновации, значения внутренних затрат на научные исследования и разработки, а также доли инновационной продукции промышленности стабильно находятся в зоне критического риска. В проекции «Экологическая безопасность» лесовосстановление находится в зоне стабильности, остальные два индикатора – в зоне критического риска. В блоках промышленной и продовольственной безопасности следует выделить высокие значения соответствующих индикаторов импортозамещения. Однако в зоне критического риска находятся объемы промышленного развития. Отрицательная динамика числа студентов СПО и ВО при отрицательном показателе прироста населения сопровождается стабильно низкими значениями числа лиц, занятых НИР. В проекции «Бюджетно-финансовая безопасность» наблюдается значительный рост государственного долга региона, что относит Кировскую область по классификации регионов к категории «Дефолт».

В работе обоснована необходимость перехода к новой парадигме бюджетной политики, усилению ориентации на отражение национальных интересов и обеспечение экономической безопасности. Кроме этого индикаторы экономической безопасности помогают рассмотреть потенциальные источники увеличения бюджетных расходов, разработать современную налоговую парадигму, оптимизировать социальную направленность бюджета, совершенствовать структуру расходов для поддержки реального сектора, формировать стратегические приоритеты бюджетного финансирования.

Библиографический список

1. Каранина Е.В. Риск-система промышленных предприятий как основа оценки финансово-экономической безопасности региона // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 8.
2. Каранина Е.В. Финансовая безопасность: на уровне государства, региона, организации, личности. Киров: ВятГУ; Старая Вятка, 2015.
3. Лапаев Д.Н., Митяков Е.С. Энергетическая безопасность регионов Приволжского федерального округа. – Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5.

4. Мукабенова А.В. Проблемы формирования доходов консолидированного бюджета субъектов Федерации // Молодой ученый. 2012. № 12.
5. Стратегия экономической безопасности при разработке индикативных планов социально-экономического развития на долгосрочную и среднесрочную перспективу: монография. М.: Институт экономики РАН, 2009.

Е.В. Каранина

*доктор экономических наук
заведующий кафедрой финансов и экономической безопасности
Вятского государственного университета
E-mail: kafinanc@yandex.ru*

Н.А. Вершинина

*кандидат экономических наук, доцент
проректор по учебно-методической работе
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: verшинina.N@mfua.ru*

УДК 338.242

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

Д.И. Степанова

DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES BETWEEN RUSSIA AND CHINA

D.I. Stepanova

Аннотация. В статье проводится обзор существующих проблем и перспектив в сфере интеграции экономик КНР и РФ. Основными результатами исследования являются выявление препятствующих факторов и преимуществ данного финансового и инвестиционного сотрудничества, разработка рекомендаций по совершенствованию интеграционных процессов между экономиками двух стран.

Ключевые слова: финансовая интеграция, международное сотрудничество, российско-китайское сотрудничество.

Abstract. The article provides an overview of the problems and prospects in the field of integration of the economies of China and Russia. The main research results are the identification of barriers and benefits of financial and investment cooperation, development of recommendations for improving the integration between the two economies.

Keywords: financial integration, international cooperation, Russian-Chinese cooperation.

Россия и Китай уже давно говорят о сближении экономик. После того, как санкции США и ЕС ограничили России фондирование, российские власти и корпорации стремятся переориентировать бизнес на азиатское финансирование. Западные инвесторы сейчас просят высокую инвестиционную премию за российские риски, включая политические. Китай же все больше стремится к расширению инвестиций за пределами своей территории, к экспорту капитала. Для российского бизнес сообщества и государственного бюджета это шанс облегчить финансовые проблемы.

Однако по заявлению уполномоченного посла КНР в Москве, Китай и Россия намерены увеличить двусторонний торговый оборот в 2015 г. до 100 млрд. долл. – это всего лишь прирост 5 % по сравнению с 2014 г. [2]. Если в 2014 г. товарооборот между Россией и КНР

удалось сохранить на уровне 88,4 млрд. долл., то уже в первом полугодии 2015 г. спад составил 30 % [1]. Для более полного экономического сближения двух стран нужны конкретные структурные изменения. Так, чтобы повысить эффективность интеграционных процессов, следует облегчить взаимодействие между двумя странами в банковской сфере, в области венчурных, валютных и фондовых рынков.

На данный момент наметились существенные подвижки в сфере интеграции экономик двух стран. Предусмотренная санкциями ЕС и США финансовая изоляция России вынуждает российские компании обращаться за финансированием и поиском партнеров по бизнесу на азиатский рынок. Был создан и начинает активно осуществлять проекты прямых инвестиций Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ). В 2014 г. РКИФ с партнерами вложил 130 млрд. руб. в различные проекты, в этом году запланированы его инвестиции на уровне 200 млрд. руб.

Россия приняла решение об участии в капитале создаваемого КНР Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (Asian Infrastructure Investment Bank, АИВ). Средства АИВВ могут быть направлены на финансирование инфраструктурных проектов в России.

Ускорению финансового, экономического, инвестиционного сотрудничества также будет способствовать созданный в мае 2015 г. Российско-китайский инвестиционный банк. Данный кредитный институт будет привлекать китайский капитал в российские компании, оказывать консультационное посредничество в сфере слияний и поглощений, способствовать привлечению стратегических и финансовых инвесторов КНР в акционерный капитал российских компаний, развивать сотрудничество на фондовом рынке двух стран (в том числе касательно процедуры допуска к торгам, первичных и вторичных размещений акций российских компаний на фондовых рынках Китая), привлечение долгового финансирования (в том числе кредитов китайских банков, выпуск российских корпоративных облигаций на азиатских фондовых рынках).

Наконец, Китай при поддержке России анонсировал создание экономического пояса Шелкового пути – транспортного, энергетического и торгового коридора между странами Азии и Европы. Большая часть Шелкового пути пройдет по территории России, что дает право

надеяться на инвестиции китайских инвесторов в российские инфраструктурные, нефтехимические и прочие проекты. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), Внешэкономбанк и Фонд Шелкового пути подписали соглашение о реализации глобальной инициативы по поиску и привлечению финансирования инвестиционных проектов по таким направлениям, как инфраструктура, промышленное производство, энергетика и энергоэффективность. Перспектива сотрудничества с Фондом Шелкового пути несет в себе взаимовыгодные возможности для России. Благодаря объединению российского экспертного инструментария и инвестиционных ресурсов Китая возможно воплотить в жизнь крупномасштабные проекты, способствующие укреплению внешнеэкономических связей не только между Россией и Китаем, но и другими зарубежными партнерами.

С другой стороны, развитию российско-китайского сотрудничества в финансовой сфере мешает целый ряд факторов, в том числе:

- низкая либерализация законодательства в Китае в части инвестиций;
- неразвитость отношений между банковскими системами России и КНР, особенно в условиях санкционного законодательства (российские банки испытывают серьезные проблемы и задержки при осуществлении платежей и расчетов через китайские банки);
- низкая осведомленность китайских коллег о возможностях на российском рынке;
- ведение внешнеэкономических расчетов преимущественно в долларах США;
- разные социокультурные характеристики двух стран;
- резкое продолжающееся падение китайского фондового рынка, что негативно сказывается на частных внешнеторговых связях двух стран: последующее за ним замедление планируемой переориентации Китая с внешнего на внутреннее потребление снизит импорт в Китай, в том числе со стороны России.

Возможные преимущества от финансового сближения двух стран сложно переоценить.

Следует стимулировать дальнейшее обсуждение вопросов перехода на расчеты в национальных валютах (рублях и юанях). Видимым и существенным преимуществом будет являться уменьшение транзакционных издержек при переходе китайских компаний – экспортеров и импортеров, на расчеты в юанях по внешнеторговым кон-

трактам. К тому же законодательно данным фирмам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью, разрешено использовать возврат НДС, что также влечет за собой экономию денежных ресурсов.

Для дальнейшего укрепления инвестиционного взаимодействия двух стран необходимо снять запрет для иностранных кредитных организаций получать кредитование в юанях на межбанковском рынке КНР. Китай сейчас все более и более заинтересован в интернационализации своей валюты и фондового рынка. Поэтому безусловное разрешение российским банкам занимать денежные средства в китайской валюте позволит создать ориентир также для последующего размещения облигаций в юанях частным бизнесом.

Другой мерой по привлечению дешевого денежного финансирования из Китая в условиях санкций является планируемое РФПИ, РКИФ и China Construction Bank Corporation создание российско-китайского фонда в 1,5 млрд. долл. [3]. Данный фонд будет являться механизмом снижения рисков путем частичного гарантирования кредитов китайских банков и софинансирования российских компаний за счет выкупа фондом более рискованных траншей российских корпоративных облигаций. Финансирование будет осуществляться не посредством прямых гарантий фонда, а через софинансирование сделок и участие фонда в фондировании компании, получающей кредит от китайского банка (в том числе мезонинное и прочее финансирование). РФПИ по данному мезонинному финансированию будет принимать на себя большие, чем китайская сторона риски для уменьшения стоимости финансирования от китайского банка. Подобный инструмент поможет многократно увеличить кредитование российских и китайских компаний и обеспечит их внешним валютным фондированием по приемлемым ставкам.

На данный момент между РФ и КНР действует соглашение об избежании двойного налогообложения, причем за прошедший год высокая ставка налога (10 %) при выплате дивидендов или процентов по кредиту китайским инвесторам была обнулена РФ. Обнуление ставки по налогу на проценты и дивиденды существенно удешевило для РФ долговое финансирование и способствовало привлечению инвестиций на российский фондовый рынок.

В качестве дальнейших возможных путей развития и мер совершенствования интеграционных процессов между экономиками двух стран могут быть предложены следующие идеи:

1. Повышение прозрачности работы на фондовом рынке России и Китая. Разработка единого реестра российско-китайского фондового рынка, а также единых требований изложения проспектов эмиссий ценных бумаг, регистрации рисков по ним будут способствовать дальнейшему укреплению экономического сотрудничества между Россией и Китаем. Существенное снижение издержек по листингу, выходу эмитентов на иностранный рынок капитала увеличит капитализацию российского фондового рынка благодаря притоку азиатских инвесторов. Выпущенные в РФ ценные бумаги смогут торговаться на китайских биржах, что привлечет китайские инвестиции на российский рынок капитала. Для облегчения доступа китайских компаний финансового сектора к финансированию российской экономики необходимо, чтобы существовал понятный и прозрачный для азиатских партнеров механизм взаимодействия с инфраструктурными организациями фондового рынка России. Например, по аналогии как некоторые сделки купли-продажи ценных бумаг проходят через клиринго-депозитарные системы Clearstream и Euroclear для упрощения доступа европейских компаний на российский рынок, можно создать похожие системы и для китайско-российских сделок на фондовом рынке. Данные шаги могли бы привлечь больше азиатских партнеров.
2. Разработка российско-китайского аналога СВИФТ на региональном уровне. Развитию экономических интеграционных процессов будет способствовать создание информационной системы-аналога СВИФТ, с помощью которой банки России и Китая в защищенном режиме смогут обмениваться данными и информацией о сделках. Эта региональная система решит существующую проблему доверия и обеспечит независимость проведения финансовых операций в случае отключения России от международной системы СВИФТ. В существующей реальности зачастую китайские банки не акцептуют аккредитивы российских банков без верификации третьей стороны (европейских или американских банков).
3. Информационное просвещение китайских инвесторов о финансовых возможностях и гарантиях в нашей стране. В Китае существует дефицит информации для бизнеса и частных лиц о возможностях на российском финансовом рынке, о рос-

- сийской инфраструктуре и законодательстве. Грамотная информационная составляющая, проведение мастер-классов, создание бизнес-инкубаторов в рамках сотрудничества двух стран, визиты в КНР представителей российских денежно-кредитных и финансовых властей, банковского и инвестиционного сообществ, профессиональных участников фондового рынка будут способствовать интеграции китайских компаний на финансовый рынок РФ. Сотрудничество российских и китайских компаний в финансовом секторе может укрепить реализация совместных проектов. После первых успешно проведенных проектов отношения России и Китая в финансовой сфере начнут развиваться более интенсивно.
4. Финансовой интеграции России и КНР может содействовать увеличение взаимных инвестиций рынков Гонконга и России. Являясь специальным административным районом Китайской Народной Республики и ведущим финансовым центром Азии и мира, Гонконг будет способствовать долгосрочному фондированию рынка РФ вследствие либерализации налогового законодательства и снижения ставки налога на проценты и дивиденды. Основным шагом может стать подписание соглашения об избежании двойного налогообложения между Гонконгом и Россией по аналогии с подобным соглашением с Китаем, так как у Гонконга своя, отдельная от КНР, налоговая система. На данный момент при выплате дивидендов или процентов гонконгским инвесторам, Россией удерживаются налоги по максимальной ставке – 15 % и 20 % соответственно. Это даже выше, чем действовавшая ранее ставка налога на инвестиции КНР в Россию [4, с. 40]. К тому же при подписании этого налогового соглашения будет увеличена финансовая прозрачность гонконгско-российских сделок из-за предусмотренного обмена информацией фискальными органами. Российские резиденты имеют многие аффилированные структуры в данном оффшоре, которые на самом деле работают на китайском рынке. Гонконг часто используется в налоговых схемах российско-китайских договоров предприятий. Так, внешнеторговые отношения китайских производителей с РФ осуществляются не напрямую, а через Гонконг, из-за чего торговая наценка остается в бюджете Гонконга, так как в данном оффшоре

из черного списка Минфина РФ прибыль от товара, следующего транзитом без пересечения границы Гонконга, не облагается налогом. В итоге и китайский бюджет и, косвенно, российский, не получают налоговые поступления. Вследствие повышения фискальной прозрачности российские компании смогут покупать товар в Китае дешевле, при этом налогооблагаемая прибыль и поступления в бюджет будут больше.

5. Создание рабочей группы по совершенствованию механизма проведения операций своп в национальных валютах двух стран. Банк России и Народный банк Китая в 2014 г. подписали соглашение на три года о своп-линии рубль-юань максимальным объемом 150 млрд. юаней. Однако в силу волатильности курсов и отсутствия большого спроса на эту валютную пару, российские власти не видят необходимости в ближайшей перспективе увеличивать объем своп-линии с Китаем в их национальных валютах. Бизнес-сообщество же считает, что операции своп рубль-юань не работают в желаемом объеме по причине не достаточной работанности Центральными банками России и Китая механизма для их реализации. При помощи свопа Россия имеет постоянный источник китайской валюты и возможность рефинансировать отечественные банки.
6. Увеличение КНР лимитов кредитных и инвестиционных вложений на российский рынок. Снятие ограничений КНР на китайские инвестиции в иностранные облигации, что позволит развить практику размещения облигаций в юанях частным российским структурам.

Улучшению инвестиционного климата между двумя странами, снижению рисков для китайских банков на российском рынке будет способствовать дальнейшее подписание официальными властями российско-китайских соглашений не только о проектах ближайшей реализации, но и только о намерениях будущих сделок или сближении интересов. Общий инвестиционный потенциал подписанных на данный момент документов превысил 30 млрд. долл. США.

Но для привлечения объемных китайских инвестиций России нужно создавать и следовать не краткосрочным планам, базируясь лишь на крупных сырьевых контрактах, а долгосрочным стратеги-

ческим планам на 10–20 лет согласно запланированным целям экономической политики страны. Традиционно для Китая характерно планирование на длительный период вперед, вплоть до тысячелетия. России при посредничестве Китая необходимо модернизировать экономику, уходя от сырьевых сфер к новой модели – переработке сырья и производству товаров с высокой добавочной стоимостью. На фоне замедления экономического роста в РФ наблюдается пере-производство. Поэтому сейчас имеет смысл вкладывать в инфраструктуру, отложив на перспективу получение дохода.

Самыми привлекательными сегментами для вложения компаний КНР в Россию являются металлургия, производство строительных материалов, электроэнергетика, судостроение, химическая промышленность. Активно обсуждаются вопросы финансирования высокоскоростной магистрали Москва – Казань, военно-технического взаимодействия, сотрудничества в гражданском авиа и приборостроении и других высокотехнологичных отраслях. И долгосрочное планирование российско-китайских торговых, финансовых, инновационных отношений нужно, чтобы создать инфраструктуру, построить транспортные пути, аэропорты – для привлечения китайских партнеров для долгосрочных инвестиций в промышленность, создание совместных предприятий, производств с высокой добавленной стоимостью. Это позволит снизить затраты, сократить срок окупаемости и обеспечить эффективность проектов.

Следует отметить, что китайская экономика начинает медленно приобретать черты потребительского типа, доля экспорта в Китай растет. Это открывает новые перспективы для сотрудничества с соседними странами, в том числе Россией: китайские инвесторы выходят на соседние рынки не только с целью усилить позиции Китая в мировой экономике и получить доступ к ресурсам, но и для покрытия внутреннего спроса. Именно поэтому шаги по инвестиционному сотрудничеству России и Китая могут оказаться серьезным подспорьем для решения не только проблем российского бизнеса с финансированием, но и улучшению торгового баланса, решению бюджетных проблем. Сотрудничество с Россией в финансовой сфере расширит международное присутствие Китая. И позволит создать плацдарм для дальнейшего развития отношений двух наших стран и успешной реализации проекта Шелкового пути.

Библиографический список

1. Инвестиционный плацдарм // Эксперт. 2015. 7 сентября. № 37 (956). URL: <http://expert.ru/expert/2015/37/investitsionnyj-platsdarm/> (дата обращения: 10.10.2015).
2. Россия и Китай будут увеличивать торговый оборот. URL: <http://pravda.ru/news/economics/27-07-2015/1268549-china-0/#sthash.45XOXGbY.dpuf> (дата обращения: 11.10.2015).
3. РФПИ подстрахует китайцев // Ведомости. 2015. 8 мая. № 3827. URL: <http://vedomosti.ru/economics/articles/2015/05/08/rfpi-sozdaet-mehanizm-kotorii-mozhet-privlech-v-rossiiskuyu-ekonomiku-2025-mlrd-iz-kitaya> (дата обращения: 12.10.2015).
4. Степанова Д.И. Инновации в бюджетно-налоговом регулировании // Современное состояние и перспективы развития экономики в России и за рубежом: сборник научных трудов по материалам I международной заочной научно-практической конференции. Москва, 30 июня 2014 г. / под ред. А.Г. Забелина. М.: МФЮА, 2014.

Д.И. Степанова

кандидат экономических наук

старший преподаватель Российского экономического

университета им. Г.В. Плеханова, г. Москва

E-mail: s_diana@mail.ru

УДК 334.02

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛАСТЕР КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Е.Г. Великая, А.Г. Папян

OWNER'S KLASSTER AS A FORM OF THE COOPERATION OF THE ENTERPRISES UNDER THE TERMS OF CRISIS

E.G. Velikaya, A.G. Papyan

Аннотация. В данной работе использована технология кластеров применительно к российской экономике. В статье сформулированы теоретико-методологические основы формирования в России экономики кластеров как основы повышения ее конкурентоспособности. В предпринимательских кластерах возможно зарождение Российского экономического чуда, в первую очередь за счет экономии на транзакциях и снижения предпринимательских рисков.

Ключевые слова: предпринимательский кластер, конкурентоспособность экономики, институциональная теория, транзакционные издержки, экономика кластеров.

Abstract. In this paper we used the technology clusters in relation to the Russian economy. In article the theoretical and methodological bases of formation in the Russian economy clusters as a basis for improving its competitiveness. In business clusters possible origin of the Russian economic miracle, primarily due to savings on transactions and reduce business risks.

Keywords: entrepreneurial cluster competitiveness of the economy, institutional theory, transaction costs economics clusters.

Идея повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации кластерных стратегий не нова. Когда традиционные методы диверсификации уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы. Взаимобусловленность и взаимосвязи между процессами кластеризации, усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности – это новое экономическое явление, которое позволяет противостоять натиску глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального и регионального развития.

В последнее время бизнес все больше идет по пути формирования сетевого взаимодействия с одной стороны, с другой же – каждое государство, регион заинтересованы в расширении присутствия бизнеса на своей территории, что ведет к инвестициям в социальную сферу, повышению качества жизни населения. Речь идет о создании и развитии кластеров.

Несмотря на то, что термин «кластер» все чаще используется в экономической литературе отечественных и зарубежных авторов, его однозначная и строгая дефиниция так и не выработана. В связи с этим возникла необходимость систематизировать накопленный опыт по изучению кластерной теории и уточнить сущность категории «кластер».

Это понятие пришло из математики и означает группу объектов с близкими свойствами. Термин «кластер», который можно перевести с английского языка как «кисть, гроздь», «скопление, концентрация» или «группа», имел устоявшееся значение и успешно применялся до экономики в большинстве естественных наук.

По отношению к отраслям и компаниям указанный термин был введен в научный оборот американским экономистом М. Портером в 1990 г. вместе с его концепцией ромба национальных конкурентных преимуществ. Таким образом, М. Портер не первым использовал этот термин, что, впрочем, он и не отрицает, ссылаясь на работы таких выдающихся экономистов, исследовавших процессы концентрации производства в 1890–1950-х гг., как А. Леш, У. Айзард, А. Маршалл и других исследователей [5].

Именно британский экономист Альфред Маршалл в 1890 г. в рамках своей концепции промышленных районов объяснил причины концентрации малых и средних предприятий, обладающих повышенной конкурентоспособностью. Он заметил, что в некоторых отраслях промышленности группы малых и средних фирм, сконцентрированных в одном районе страны и специализирующихся на одной определенной стадии единого производственного процесса, будут не менее эффективными, чем вертикально-интегрированные крупные заводы. При этом малые фирмы должны располагаться в непосредственной близости друг к другу для того, чтобы успешно конкурировать с крупными компаниями. Такие скопления предприятий, использовавшие внешнюю экономию от масштабов произ-

водства, А. Маршалл назвал «промышленными районами», которые получили свое развитие в Англии в конце XIX столетия. При этом он выделил три основных фактора, определяющих конкурентное положение малых и средних предприятий:

- общий рынок квалифицированной рабочей силы;
- локальная торговля между фирмами;
- локальное межфирменное разделение труда.

Эти факторы создают в промышленном районе особую промышленную атмосферу, которая стимулирует развитие производства. В своем исследовании А. Маршалл не вводит специальных терминов для «локализованного производства» или «промышленных зон», однако из описания следует, что имеется в виду именно кластер с достаточно глубоким межфирменным разделением труда. Образующим принципом кластера для ученого была высокая концентрация предприятий и рабочих внутри одного района. Главным достижением автора является то, что ему удалось увидеть синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении специализации предприятий. Исходя из этой постановки, кластер предприятий представляется такой отраслевой или географической их концентрацией, которая позволяет достичь эффекта «экономии» за счет взаимодействия с поставщиками сырья и материалов, оборудования, создания группы узкоспециализированных работников [2].

Далее эту теорию развил Ж. Бекаттини и раскрыл ее в теории итальянских промышленных округов. Среди условий, необходимых для зарождения такого промышленного округа, Ж. Бекаттини выделил два главных: существование местного предложения и существование общего спроса [6].

Начиная с 1920 г., А. Маршалл, И. Тюнен, А. Вебер, Е. Хувер, Ф. Перроу, В. Хиггинс, М. Портер, А. Амин и К. Робине теоретически обосновывали кластерную модель построения экономики, создавали теорию промышленной дислокации и методику определения отличий между экономиками урбанизации и локализации, обосновывали источники экономического роста.

Концепция А. Маршалла, выдвинутая им в 1920 г. в работе «Principles of Economics», теоретически обосновывает кластерную модель построения региональной экономики (индустриальные кластеры), основные принципы и условия, которые обеспечивают

конкурентоспособность кластеров. Ж. Беккатино в 1995 г. возродил и развил концепцию индустриальных районов Италии в виде большого количества малых компаний, которые плотно расположены в границах определенной географической территории и действуют в одной и той же сфере. М. Портер уточняет и адаптирует к современным условиям кластерную модель региональной экономики, на основе которой государственные органы управления многих стран начали пересматривать контуры и характеристики своей промышленной политики и искать типы соответствующих агломераций, которые указанный автор ассоциировал с конкурентными экономиками [7].

Одной из теорий, раскрывающих значение кластера, является концепция взаимодействия цепочки добавленной стоимости и кластера (авторы – Р. Каплински, Дж. Хамфри и др.), согласно которой при включении локального кластера в квази-иерархическую цепочку добавленной стоимости у кластерных фирм появляются большие возможности для усовершенствования процесса производства и создаваемой продукции [3].

Концепция районов обучения Б. Асхайма и А. Изаксена сосредотачивается на наличии значительного инновационного потенциала в промышленных районах для постоянного изобретения инноваций [4]. Данная теория подразумевает, что в современной модели инновационной экономики «знание» является главным ресурсом, а обучение – главным процессом. Следовательно, развитие конкурентных преимуществ региона должно быть основано на процессе обучения в располагающихся на их территории промышленных районах. Поэтому такие регионы получили название регионов обучения. Автор также придерживается мнения, что уровень знаний является фактором приумножения богатства общества, а сфера образования вносит кумулятивный вклад в рост будущих доходов индивида, который скажется на социальном благополучии человека.

Другой базовой составляющей теории кластеров является группа институциональных теорий. Институциональная теория (Д. Норт, Р. Коуз и др.) рассматривает развитие экономики под влиянием взаимодействия между институтами и организациями и положена в основу предложения автора о необходимости формирования региональной структуры, деятельность которой будет направлена на управление кластерными образованиями с учетом потребностей субъектов региональной экономики.

Кластер в этом случае можно рассматривать как современный институт, сочетающий в себе систему формализованных и неформализованных отношений как его участников между собой, так и кластера с внешним окружением. Особое значение для концепции кластера имеет институциональное понимание интеграции. Межотраслевая и межрегиональная интеграции, а не отраслевое, технологическое и кооперационное разделение труда определяет в современных условиях конкурентоспособность экономической системы.

Теория трансакционных издержек считается составной частью новой институциональной теории и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма организации. Предприятия расходуют значительные средства на поиск и установление экономических взаимосвязей, на поиск и обработку информации о ценах и технологиях, на заключение контрактов и контроль над их использованием. В условиях динамичного рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым изменением цен затраты на осуществление сделок (трансакции) сравнимы с издержками, связанными с преобразованием ресурсов в продукты. В этом случае синергетический эффект, возникающий в результате взаимодействия предприятий в рамках кластера, во многом объясняет экономию на трансакционных издержках при получении информации, снижении издержек обмена и т.п. Следовательно, институциональная теория, в частности – теория трансакционных издержек Р. Коуза, наиболее применима к объяснению синергетического эффекта и оценке эффективности кластерного развития.

Весомый вклад в развитие кластерной теории вносит современная парадигма развития предпринимательских кластеров, которая включает следующие концепции:

1. «Предпринимательский кластер-квазикорпорация». Предпринимательский кластер рассматривается как крупный субъект собственности (региональной, муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала. Предпринимательский кластер исследует, как субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями. Поведение этих корпораций оказывают сильное влияние на экономическое положение регионов.

2. «Предпринимательский кластер-квазирынок», имеющий определенные границы (ареал). Акцентируется внимание на предпринимательском климате, общих условиях экономической деятельности и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний.
3. «Предпринимательский кластер-квазигосударство» Это относительно обособленная подсистема государства и национальной экономики. Одна из главных функций региональной власти – регулирование экономики региона.
4. «Предпринимательский кластер-квазисоциум». Общность людей, живущих на определенной территории, выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды) и развитие системы расселения. Изучение предпринимательского кластера ведется в разрезе социальных групп с их особыми функциями и интересами. Данный подход шире экономического.

Указанные парадигмы в теории предпринимательского кластера включают проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля. Теории развития региона опираются на достижения макроэкономики, микроэкономики, институциональной экономики и других направлений современной экономической науки. Теории макроэкономики ближе парадигме «предпринимательский кластер как квазигосударство». Такое применение адекватно для однородных регионов. Микроэкономические теории целесообразно привлекать тогда, когда представление предпринимательского кластера как точки однородного пространства недостаточно и необходимо принимать во внимание внутренние различия. Теория и методология микроэкономического анализа больше соответствует парадигмам «предпринимательский кластер как квазикорпорация» и «предпринимательский кластер как рынок». Эволюция теории предпринимательского кластера отражает повышение роли нематериальных целей и факторов экономического развития, возможности междисциплинарных знаний и перехода регионов на модель устойчивого развития.

Характерным для эволюционной концепции является системное представление об организации как о двойственном объекте:

с одной стороны, она является членом делового сообщества и испытывает на себе последствия его эволюции, с другой – обладает собственными традициями в определении направлений деятельности и ее объемов [1]. В рамках этой теории вопросы кластеризации деятельности объяснимы в определенной степени историческими, культурными и производственными традициями предприятий, а также предпочтениями их менеджеров и владельцев. Отметим, что концепция кластера как социально-экономического института базируется на институциональной и эволюционной теории, которая, однако, не противопоставляется ранее разработанным теориям, а развивает их.

Необходимо отметить, что кластерный подход первоначально использовался в исследованиях проблем конкурентоспособности предприятий. Со временем он стал применяться при решении все более широкого круга задач, а именно при анализе конкурентоспособности государства, региона и отрасли; при разработке общегосударственной промышленной политики и программ регионального развития.

Таким образом, переход от экономики фирм к экономике кластеров означает переход к новой форме совместного труда, при которой координация деятельности осуществляется на основе свободного информационного обмена по горизонтали, обмена знаниями, умениями и навыками, совместного использования нематериальных активов. Трансакции в кластере могут не сопровождаться рыночными сделками по передаче прав собственности, а базироваться на ее совместном использовании или передаче отдельных детализированных полномочий при совместном обсуждении пропорций распределения. В этих условиях необходима методологическая и методическая проработка вопросов координации организаций науки, производства, консалтинга и других экономических сфер на базе кластерного подхода.

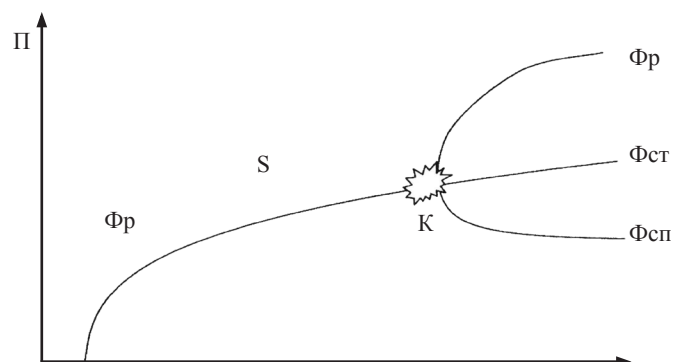
Формальную модель стратегического развития предпринимательского кластера как социально-экономической системы можно записать следующим образом:

$$M_{cp} = (C, p),$$

где $C = \{C_k\}$, $k \in K$ – множество свойств предпринимательского кластера; $p = \{p_k\}$, $p \in P$ – множество принципов процесса стратегического развития предпринимательского кластера.

В свою очередь использование синергетического подхода при анализе фазы жизненного цикла кластерной системы «кризис» предполагает следующее:

- дестабилизирующие факторы внешней среды воздействуют на кластерную систему, не вызывая значительных изменений условий хозяйствования до тех пор, пока она не достигнет критической точки (точка бифуркации), после чего возникает несколько направлений (возможностей) дальнейшей эволюции;
- направления эволюции кластерной системы до точки бифуркации зависят от случайных факторов, которые воздействуют на нее в тот момент, когда она продолжает развиваться по детерминистическим законам;
- если процесс эволюции в точке бифуркации пойдет в направлении «кризис», то в этой фазе жизненного цикла корпоративная кластерная система уже будет неспособна самостоятельно перейти в фазу жизненного цикла «рост» за счет ресурсов внутреннего потенциала, без привлечения ресурсов извне и создания предпринимательского кластера;
- переход кластерной системы из фазы «кризис» в фазу «рост» после получения ресурсов извне и создания предпринимательского кластера возможно только прыжком, а вход в фазу «кризис» – эволюционно.



- S – траектория эволюции кластерной системы
 Фр, Фст, Фсп – соответственно фазы роста, стагнации и спада
 жизненного цикла кластерной системы
 К – критическая точка неравновесного состояния кластерной системы
 (точка бифуркации)
 Ссп – траектория кластерной системы способной к самоорганизации
 П – критерий оценки фазы жизненного цикла кластерной системы

Рисунок 1. Модель синергетического подхода к описанию фазы жизненного цикла кластерной системы «кризис»

С учетом изложенного, модель синергетического подхода к описанию фазы жизненного цикла кластерной системы «кризис» можно представить следующим образом (рис. 1).

Библиографический список

1. Великая Е.Г., Чурко В.В. Возможности приращения человеческого капитала // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 4 (15).
2. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки добавленной стоимости. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
3. Клейнер Г.Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли предприятия // Российский экономический журнал. 2001. № 11–12.
4. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский экономический журнал. 2011.
5. Портер М., Кетельс К., Дельгадо М., Брайден Р. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М.: ЦСР, 2007.
6. Maskell P., Kebir L. What Qualifies as a Clusters Theory? DRUID Working Paper No. 05-09. 2005. P. 7. URL: www.druid.dk (дата обращения: 15.12.2015).
7. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 1980. 440 p.

Е.Г. Великая

доктор экономических наук
 генеральный директор ООО «ЛЕДИ ДОКТОР», г. Москва
 E-mail: helen.velikaya@gmail.com

А.Г. Папаян

аспирант Московского финансово-юридического университета
 МФЮА
 E-mail: aikaryan@mail.ru

УДК 336.741.2

АДЕКВАТНО ЛИ НАЗВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ?

Ю.А. Кропин

WONDER WHETHER THE NAME OF THE MODERN MONETARY SYSTEM?

Yu.A. Kropin

Аннотация. Рассматривая вопрос об адекватности названия современной денежной системы как «фидуциарной», в статье ставятся вопросы более общего порядка, в частности – об устройстве этой денежной системы, о том, что в ее рамках являются собой деньги, представителями чего выступают денежные средства, эмитируемые центральным банком, насколько обоснована в современных условиях эмиссионная функция ЦБ? Решение данных вопросов является крайне актуальным делом как для тех стран, в которых ЦБ находится в частной собственности, так и для тех стран, в которых он принадлежит государству. Необходимость поиска верных ответов на поставленные вопросы обуславливается противоречивостью сложившейся рыночной практики.

Ключевые слова: фидуциарная денежная система, золотостандартная денежная система, центральный банк, денежные средства, число денежных единиц, вещественное содержание рынка.

Abstract. Considering the adequacy of the name of the modern monetary system as a «fiduciary», the article raises questions of a more General order; in particular about the unit of this monetary system, that within it are money, representatives of which are funds issued by the Central Bank whether in modern conditions the emission function of the Central Bank? The solution of these questions is highly relevant, for those countries where the Central Bank is privately owned, and for those countries in which it belongs to the state. The need for finding the right answers to the questions caused by the inconsistency of current market practice.

Keywords: fiduciary monetary system; zolotorudnaja monetary system; the Central Bank; the funds; the number of currency units; physical content market.

Название современной денежной системы – «фидуциарная» – определяется итальянским словом «fides», означающим «верю», «доверяю». Соответственно, иначе современную денежную систему можно назвать доверительной. Однако возникает вопрос: кому и чему именно могут доверять рядовые участники рыночных отношений,

оперирующие денежными средствами? Этот вопрос является одинаково интересным как в тех странах, в которых Центральный банк (далее: ЦБ) находится в частной собственности, так и в тех странах, в которых он принадлежит государству.

В странах, в которых ЦБ находится в частной собственности, вопрос о том, кому, какому именно лицу могут доверять владельцы денежных средств, особенно интересен ввиду явной неопределенности этого лица. Кого можно считать таковым лицом:

- государство, принимающего участие в назначении руководителя ЦБ;
- ЦБ как таковой;
- непосредственно руководителя (руководство) ЦБ;
- совладельцев данного банка;
- владельцев контрольного пакета этого банка как дочерней компании коммерческих банков?

Неолиберальная школа экономической мысли таковым лицом считает государство. И потому представители данной школы – в частности, в США – утверждают, что «приемлемость бумажных долларов находит опору в том факте, что государство говорит: эти доллары – деньги. В нашей экономике бумажные деньги, по существу, являются декретивными деньгами, они – деньги потому что так сказала государство» [7, с. 269]. Однако такое утверждение является не вполне необоснованным. Дело в том, что эмитентом «бумажных долларов» в США выступает не государство, а частная компания, не входящая в состав государства, хотя и имеющая в своем названии слово «федеральная». И если именно данная компания – Федеральная резервная система (далее: ФРС) – занимается эмиссией «бумажных долларов», то доверять, очевидно, следует ей, а не государству, отстраненному от эмиссии долларов. Государство в лице казначейства эмитирует лишь долговые обязательства и продает их ФРС США. Федеральное казначейство и Федеральная резервная система – это разные, экономически обособленные друг от друга организации.

По сути дела, ФРС США является продолжением не государства, а коммерческих банков – акционеров данной частной «федеральной» компании. И потому доверять в рамках фидуциарной денежной системы – в частности, в США – следовало бы совладельцам ФРС. Однако и здесь возникает вопрос: доверять следует всем этим совладельцам, или же только тем коммерческим банкам, которые имеют контрольный пакет акций ФРС США? При этом необходимо заме-

титель, что понимание того, какие именно банки владеют контрольным пакетом акций ФРС США, остается для общественности несколько смутным. Эта смутность усугубляется тем обстоятельством, что владельцы контрольных пакетов акций самих этих коммерческих банков также не пользуются широкой известностью.

Таким образом, вопрос об определении того конкретного лица, которому можно было бы доверять в рамках фидуциарной, или, иначе сказать, доверительной денежной системы, действительно остается открытым в тех странах, в которых ЦБ находится в частной собственности коммерческих банков.

Несколько иначе дело обстоит в тех странах, в которых ЦБ принадлежит государству, как, например, в нашей стране. Согласно ст. 2 Федерального закона от 10 июля 2002г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» «капитал и иное имущество Банка России является федеральной собственностью», а не самого банка как юридического лица. Банк России лишь «осуществляет полномочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом Банка России» [1, с. 3]. Из приведенного положения федерального закона невольно напрашивается вывод, что как таковой Банк России не является тем лицом, которому можно доверять в рамках «доверительной» денежной системы. Таковым лицом является учредитель – собственник Банка России. Однако, кто именно выступает таковым лицом, в Федеральном законе № 86-ФЗ не указано. Данное лицо так же, как и в США, является собственно инкогнито. Соответственно, вопрос о том, кому все-таки можно доверять в рамках современной денежной системы, остается открытым не только в тех странах, в которых ЦБ находится в частной собственности, но и в тех странах, в которых он является государственной принадлежностью. А там, где некто, кому можно было бы доверять, не определен и действует из-за кулис, доверие к нему может быть в лучшем случае условным, так же, как весьма условным следует считать название современной денежной системы. В действительности доверительная (фидуциарная) денежная система вызывает у рядовых участников рыночных отношений невольные сомнения как в адекватности ее названия, так и в обоснованности действий того неопределенного лица, который скрывается за кулисами.

Другой вопрос, который возникает в рамках современной денежной системы, сводится к определению того, в чем именно

должно быть доверие рядовых участников рыночных отношений, оперирующих «бумажными долларами» или «бумажными рублями». В рамках предыдущей, то есть золотостандартной денежной системы это доверие сводилось к уверенности в том, что число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, эмитированных ЦБ, представляло строго определенное количество золота, соответствующее масштабу национальной денежной единицы. Однако, поскольку рядовые участники рыночных отношений тогда практически не имели возможности осуществлять контроль над эмиссионной деятельностью ЦБ, постольку им оставалось довольствоваться лишь доверием к ЦБ в том, что он не жульничает, а строго выполняет требования закона денежного обращения, имманентного золотостандартной денежной системе. Вынужденное существование такого «доверия» фактически давало основание определять и предыдущую денежную систему как доверительную. Между тем, она называлась золотостандартной, так как число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, формально представляло запасы золота в стандартных слитках.

История показала, что рядовые участники рыночных отношений, доверявшие честности ЦБ в части выполнения им соответствующих требований закона денежного обращения, серьезно обманывались. Число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, эмитированных ЦБ, к началу 1970-х гг. представляло не столько соответствующие запасы монетарного золота, сколько пустоту хранилищ органа, позиционировавшего себя как исключительно надежного контрагента, которому полностью можно довериться в отношении функционирования денежной системы страны. Данный контрагент, то есть ЦБ, декларировал тот или иной масштаб национальной денежной единицы, прекрасно зная о том, что он фактически не выдерживается. Соотношение между запасами золота у ЦБ и числом денежных единиц, обозначенном на банкнотах, находящихся в обороте, составляло к концу существования золотостандартной денежной системы в разных странах примерно от 4 % до 20 %. Дойдя до предела своих возможностей делать хорошую мину при плохой игре, ЦБ западных (капиталистических) стран созвали в 1976 г. мировую валютную (денежную) конференцию на Ямайке, на которой решили, что те обязательства, которые имеются у них как у эмитентов ценных бумаг, то есть банкнот, они снимают с себя просто в одностороннем порядке. Безусловно, это решение было

актом честного признания центральных банков в том, что они беззастенчиво обманывали доверие рядовых участников рыночных отношений, что золотостандартная денежная система исчерпала свой ресурс и должна быть заменена на другую систему, которая теперь уже точно будет построена на доверии и потому вполне обоснованно может называться фидуциарной.

Рядовым участникам рыночных отношений, обманутых ЦБ и находящихся под постоянным воздействием средств массовой информации и «научных» положений неолиберальной школы экономической мысли, ничего не оставалось делать, как согласиться с наступлением принципиально нового типа денежной системы. Правда, наиболее проницательных владельцев «бумажных долларов» все-таки интересовал вопрос: а что же теперь представляет число денежных единиц, обозначенное на дензнаках? Отчетливого ответа на этот вопрос неолиберальная школа экономической мысли не дала – как в ходе проведения самой Ямайской конференции, так и по сей день. Вместе с тем, как бы явочным путем этот вопрос решен в том смысле, что данное число представляет уже не запасы золота, а иные активы ЦБ. Такое решение было продиктовано не только инерционностью рыночной практики и экономического мышления, но и обстоятельством, имеющим первостепенное значение для ЦБ.

Если золото было удалено из состава элементов денежной системы, то действительно возникал вопрос: что же теперь должно лежать в основе определения величины производства наличных денежных средств и выпуска их в обращение? Если бы таковая основа в новых условиях отсутствовала у ЦБ, то он переставал бы выступать собственно эмиссионным органом. Следовательно, он лишался бы своего «сеньеража». К. Маркс любил цитировать «одного старого экономиста», который писал, что капитал «...при 100 процентах попирает все человеческие законы, а при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы» [8, с. 770]. Уровень прибыльности эмиссионной деятельности ЦБ многократно превышает названную величину, и потому ЦБ любой страны готов на любые деяния, только бы отстоять свое право на эмиссионную деятельность, основанное на наличии новой формы своих активов.

Эмиссия есть выпуск ценных бумаг под какие-либо активы, интегрированные в рыночный процесс и приносящие прибыль. В отсут-

ствии монетарного золота центральный банк в тех странах, в которых он находился (и продолжает находиться) в частной собственности коммерческих банков, решил, что новой формой его активов станут государственные долговые обязательства. Соответственно, для приобретения таких обязательств государство должно было выпускать их, составляя свой бюджет с дефицитом. И неолиберальная школа экономической мысли тут же, то есть примерно в середине 1970-х гг., выдвинула на щит «научный» тезис о возможности дефицита госбюджета в размере от 3 % до 8 % от величины национального валового продукта. Государство с готовностью поддержало это «научное» положение, так как оно служило теоретическим обоснованием увеличения его расходов, покрывавшихся заемными средствами. Для центральных же банков это теоретическое положение неолиберальной школы экономической мысли также было просто «бальзамом на душу», поскольку позволяло им как бы теоретически обоснованно продолжать заниматься эмиссионной деятельностью и получать свой желанный «сеньераж». Так, число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, стало представлять не запасы золота (хотя и они оставались у ЦБ, только превратились уже из объектов распоряжения в объект их собственности), а государственные долговые обязательства.

Проблема состояла только в определении того, сколько именно должно приходиться новой формы активов ЦБ на одну национальную денежную единицу, то есть каков масштаб этой единицы в рамках новой денежной системы. В условиях золотостандартной денежной системы этот вопрос решался формально строго. Например, масштаб американского доллара определялся вплоть до семи цифр после нуля с запятой. Другое дело, что этот декларируемый масштаб грубо нарушался; ФРС США просто вводила в заблуждение владельцев «бумажных долларов». На Ямайской конференции, как выше было отмечено, решили покончить с таким обманом и уже совершенно по честному определить новый тип денежной системы как «фидуциарный». Однако вопрос о том, какое же количество новой формы активов ЦБ должно приходиться на одну денежную единицу, остался все-таки не выясненным. Но даже, если каким-то чудесным образом эта величина была бы вычислена, то она все равно ничего бы не значила, так как американские доллары уже не являются обязательством ФРС США по обмену их на свои активы. Число денежных единиц,

обозначенное на американских долларах, теперь, по сути, не представляет активы ФРС США.

Поскольку указанная организация является частной, постольку данное число также не представляет и вещественное содержание американского рынка. Таким образом, оно не представляет собственно ничего. Его следует воспринимать действительно просто на веру, а денежную систему определить как фидуциарную (доверительную) систему. Но даже если кто-либо в американском суде доказал бы, что то количество долларов, которые имеются у него в собственности, представляет определенное количество активов ФРС США, и что данная организация обязана обменять его доллары на долговые обязательства правительства страны, то получив эту новую форму активов центрального банка, данное лицо не смогло бы воспользоваться ими как средством приобретения товарных продуктов – средством отчуждения товаров. Как выглядят американские доллары, известно всем участникам рыночных отношений, а вот как выглядят названные активы ФРС США, они в своем абсолютном большинстве не знают; они собственно и не считают их деньгами. Между тем, нелиберальная школа экономической мысли придерживается другого мнения. Она включает эти активы в состав так называемой денежной массы в показатель M2 [7, с. 267; 5, с. 161; 4, с. 60]. Так, мы наблюдаем явное расхождение между здравым взглядом рядовых участников рыночных отношений на денежные средства и «научными» положениями названной западной школой экономической мысли.

К этому также следует заметить, что так как число денежных единиц, обозначенное на американских дензнаках, как бы представляет новую форму активов ФРС США, а эти активы приобретаются на средства, производимые соответствующей типографской фабрикой, то в результате получается, что американские доллары на самом деле представляют даже не активы ФРС, а сами эти доллары. Денежная система, в которой одна часть денежных средств представляет другую часть этих средств, конечно, весьма занимательная система, которую воспринимать на самом деле иначе как на веру не представляется возможным. А чтобы никто не сомневался в подлинности этой веры, соответствующие круги США предпринимают необходимые меры, имея определенные рычаги влияния. Практически они делают заказ на такое содержание учебных

курсов, в которых предусмотрительно обходится стороной вопрос об эмиссионной деятельности ФРС США [7, с. 279]. Эти курсы заполняются второстепенной информацией, а нередко просто лжеименными знаниями, которые не позволяют читателям разобраться в сути современной доверительной денежной системы. Поэтому неудивительно, что выпускники престижных американских вузов, часть из которых основана и содержится на средства совладельцев ФРС США, остаются в блаженном неведении о том, как на самом деле устроена современная денежная система их страны, и почему она называется «фидуциарной».

Несколько иначе дело обстоит в странах, в которых ЦБ является государственной принадлежностью – например, в нашей стране. Так, согласно ст. 30 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ «банкноты и монета Банка России являются безусловными обязательствами Банка России и обеспечиваются всеми его активами» [1, с. 17]. Эта статья закона свидетельствует о значительно большей степени честности Банка России по сравнению с ФРС США. Последняя практически сняла с себя соответствующие обязательства, а Банк России открыто их декларирует. Правда, он также несколько затушевывает вопрос о содержании тех активов, которые представляют российские рубли. Хотя общее содержание этих активов собственно известно многим; это – золотовалютные резервы Банка России. Сразу же можно отметить, что золото в составе этих активов осталось как бы по инерции, то есть со времен существования золотостандартной денежной системы. Поскольку в рамках Ямайской валютной (денежной) системы золото выведено из состава элементов денежной системы, постольку оно теперь не может выступать в качестве «обеспечения», в частности, российских рублей. В таковом качестве остается признать только иностранную свободно конвертируемую валюту (американские доллары, евро и т.п.); евро в рамках стран, входящих в зону ответственности Европейского ЦБ, по сути, ничем не отличается от американских долларов. Они также представляют нечто неопределенное, что следует принимать на веру, то есть они юридически не представляют ни активы эмитента, ни вещественное содержание рынка. И именно это нечто неопределенное составляет основную часть активов Банка России, под которые он эмитирует основную часть наличных денежных средств.

Если согласно закону о ЦБ РФ банкноты Банка России представляют его активы, то возникает вопрос: какой именно объем этих активов приходится на один рубль? Если банкноты Банка России являются его безусловным обязательством, то обязан ли данный Банк обменивать их на свои активы? Практически не трудно догадаться, что положительных ответов на данные вопросы не существует. В рамках современной денежной системы не существует масштаба национальной денежной единицы; и потому нельзя ответить на вопрос о том, какое именно количество активов Банка России приходится на один рубль. Можно лишь констатировать: Банк России считает, что российские рубли представляют не вещественное содержание России во всем многообразии его форм, а иностранную свободно конвертируемую валюту, которая, в свою очередь, представляет нечто неопределенное, а точнее сказать, она не представляет собственно ничего. Такое понимание Банком России сути современной денежной системы не вызывает понимания и поддержки у отечественной школы экономической мысли. Подобное представление Банка России о российских рублях невольно наводит на мысль, что он позиционирует себя не столько центральным банком нашей страны, сколько в нашей стране филиалом ФРС США и ЦБ иных стран, валюта которых составляет его активы. Причем большая часть этих активов находится за пределами нашей страны. В каких именно банках за рубежом находятся активы Банка России, составляет его коммерческую тайну и потому неизвестно рядовым участникам рыночных отношений. Им остается лишь верить в мудрость политики Банка России, но при этом все же задаваться вопросом: адекватно ли название современной денежной системы?

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 89-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». М.: Омега-Л, 2014.
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под общ. ред. М.А. Абрамовой, Л.С. Александровой. М.: Юрайт, 2015.
3. Деньги, кредит, банки. Эксперс-курс: учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2005.
4. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. Е.А. Звоновой. М.: ИНФРА-М, 2012.

5. Деньги. Кредит. Банки: учебник / под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М.: ТК Велби; Проспект, 2008.
6. Кропин Ю.А. Деньги. М.: ВГНА Минфина России, 2009.
7. Макконнелл К.Л., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. в 2 т. М.: Республика, 1995. Т. 1.
8. Маркс К. Капитал. М.: Политиздат, 1978. Т. 1. Кн. 1.
9. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... М.: Дело, 2002.

Ю.А. Кропин

*доктор экономических наук, профессор
профессор кафедры денежно-кредитных отношений
и монетарной политики Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
E-mail: kropin.yury@yandex.ru*

УДК 338.23

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И КЛАССИФИКАЦИЯ ЕГО МЕТОДОВ

А.Г. Забелин, А.Н. Устинова, М.И. Иванова

THE NEED FOR MANAGERIAL ANALYSIS AND CLASSIFICATION OF ITS METHODS

A.G. Zabelin, A.N. Ustinova, M.I. Ivanova

Аннотация. В статье проводится сравнение финансового и управленческого анализа, раскрывается сущность и значение последнего. Основными результатами исследования являются выделение конкретных методов управленческого анализа и раскрытие необходимости его проведения.

Ключевые слова: управленческий анализ, финансовый анализ, методы управленческого анализа, аналитическая информация.

Abstract. The article presents a comparison of financial and management analysis, reveals the essence and the value of the last. The main results of the study are the selection of specific methods of management analysis and disclosure needed for its conduct.

Keywords: management analysis, financial analysis, methods of management analysis, analytical information.

Экономический анализ состоит из двух частей – финансового анализа, который еще называют внешним, и управленческого анализа, называемого внутренним [5]. В результате финансового анализа создаются отчеты, которые представляют интерес для определенных групп внешних пользователей, которые не имеют отношения к управлению предприятием. Например, банковские структуры интересуют такая информация для принятия решения о возможности кредитования предприятия. Для поставщиков важен вопрос своевременной оплаты их товаров и услуг. Инвесторы хотят знать, насколько высока надежность и эффективность инвестиций в данное предприятие. Налоговые органы рассматривают деятельность предприятия с точки зрения объемов уплаты налогов.

Внешний финансовый анализ ограничен использованием официальной отчетности, включающую бухгалтерскую отчетность и открытые статистические формы. Законодательство позволяет компаниям закрывать для внешних пользователей данные, разглашение

которых может нанести вред их бизнесу. Поскольку финансовый анализ основывается на данных бухгалтерской отчетности, то он в основном является ретроспективным и позволяет сделать выводы о причинах текущего состояния.

В свою очередь, управленческий анализ должен позволять принимать обоснованные решения по управлению затратами и прибылью внутренним специалистам и управленцам предприятия. Очевидно, что лица, осуществляющие внутренний анализ, имеют принципиально большие возможности в части получения и подготовки информации и степени детализации. Например, сведения о себестоимости и рентабельности не открываются внешним пользователям. Секретной является информация о загрузке мощностей, планы по продажам и производству новых видов продукции [1].

Подробная информация о затратах в различных ее аспектах является основой для управленческого анализа. Предварительно эта информация обрабатывается с использованием современных аналитических приемов. Затем обработанные результаты, ставшие пригодными для выработки вариантов решений, поступают в распоряжение руководства. В рыночной экономике специалисты, подготавливающие аналитическую информацию, опираются не только на внутренние данные. Важным источником являются результаты маркетинговых исследований о рынках сбыта и эластичности спроса по выпускаемой и новой продукции предприятия.

В отличие от финансового анализа, в основном являющегося ретроспективным, в управленческом анализе большое внимание уделяется оценке вариантов управленческих решений, то есть перспективному анализу. Управление затратами и прибылью невозможно без обратной связи, которая позволяет осуществлять так называемое управление по отклонениям, которое основывается на оперативном анализе [3].

В управленческом анализе принято выделять социологические и аналитические целевые методы.

К социологическим методам управленческого анализа относятся:

1. Метод опроса – направленный на получение общей информации от прямых участников исследуемых явлений и процессов.
2. Метод наблюдения. Цель: Довольно протяженный сбор необходимых данных, выполняемый наряду с развитием изучаемых явлений или проблем. Способы наблюдения: лабораторное и полевое, си-

стематическое, включенное, структурированное и соответственно несистематическое, невключенное и неструктурированное.

3. Экспериментальный метод управленческого анализа. Цель: направлен на обследование жизнеспособности изучаемого явления или проблемы. Способы экспериментов: лабораторные, полевые, параллельные, линейные и др.
4. Метод анализа документов. Цель: направлен на задействование всей доступной информации, хранящейся в документе. Способы экспериментов: традиционный (качественный) и формализованный анализ (то есть контент-анализ).

Социологический метод управленческого анализа также имеет ряд подвидов:

- индивидуальное и групповое анкетирование;
- прессовый, телефонный и почтовый опрос;
- свободное, формализованное и фокусированное интервьюирование.

К аналитическим методам управленческого анализа относятся:

1. Метод сравнения. Цель: Сравнение сопоставимых данных для анализа отклонений от установленных показателей, определения их причин, а также выявления дополнительных резервов.
2. Основные типы сравнений, используемые при методе сравнения в управленческом анализе:
 - плановые и отчетные показатели;
 - плановые, а также показатели предыдущего времени;
 - отчетные, а также показатели предыдущего времени;
 - показатели работы по каждому дню;
 - показатели сопоставления со среднеотраслевыми видами данных;
 - показатели уровня технического состояния и качества выпускаемой продукции анализируемого предприятия с показателями подобных предприятий;
 - показатели работы первого подразделения со схожими показателями деятельности иных подразделений;
 - показатели сопоставления личных и деловых качеств одних рабочих организации с подобными качествами других (имеет место попарное сопоставление);
 - показатели сравнения персональных данных со средними по всему подразделению;

– показатели результатов проделанных работ, сначала до, а затем после введения тех или иных нововведений.

Такое сравнение в управленческом анализе предполагает обеспечения сопоставимости анализируемых показателей, таких, как целостность оценки, сравнимость установленных сроков, устранение воздействия разницы в ассортименте, объеме и качестве территориальных отличий, сезонных условий и географических особенностей.

3. Индексный метод управленческого анализа. Цель: Сортировка по факторам абсолютных и относительных аномалий обобщающего показателя. Это вид анализа используется при исследовании сложных явлений, в которых отдельные элементы зачастую неизмеримы. Сравнительные показатели индексов нужны для оценки исполнения запланированных поручений, для анализа и определения динамики некоторых процессов и явлений.
4. Балансовый метод управленческого анализа. Цель: Сравнение взаимозависимых показателей с целью выявления и оценки их взаимного влияния, и вычисления резервов для повышения качества производства. При использовании балансового метода в управленческом анализе связь между некоторыми показателями будет выражаться в форме равенства результатов, полученных с помощью всевозможных сопоставлений.
5. Статистический метод управленческого анализа. Его целью является отображение цифровых показателей, которые характеризуют протекание многообразных процессов и состояний предметов с выявленной периодичностью для дальнейшего исследования. В статистическом методе, управленческого анализа существуют некоторые стадии:
 - регистрация и учет начальных данных с помощью особых форм;
 - классификация данных исходя из определенных признаков;
 - представление информации в удобном виде для анализа и восприятия;
 - проведение анализа для выяснения сущности протекающих процессов и взаимосвязей.
6. Метод анализа с использованием цепных подстановок. Его целью является получение скорректированных данных обобщающего показателя исходя из сравнения двух значений находящихся рядом в цепи подстановок показателей [2].

7. Метод элиминирования. Цель: Выделение влияния одного из факторов на обобщающие показатели в общественной деятельности предприятия.
8. Графический метод управленческого анализа. Средство иллюстрации многих процессов, исчисления выборочных показателей и оформления итогов анализа. Графическое отображение экономических показателей выделяют по способу назначения: диаграммы сопоставления, контрольно-плановые и хронологические графики. По способу построения можно выделить следующие виды: столбиковые, линейные, объемные, круговые и координатные. При точном построении графические методы обладают хорошей наглядностью и доступностью. Кроме того, они помогают в анализе явлений и их изучению.
9. Функционально-стоимостной метод управленческого анализа. Его целью является выбор самых наилучших вариантов, подходящих для решения в текущих или только еще планируемых условиях. (Статья: под управленческим анализом).

Необходимость управленческого анализа в целом:

- анализ нужен при построении стратегии развития компании и вообще для полной реализации качественного менеджмента, так как является важным звеном управленческого цикла;
- он нужен, чтобы оценивать привлекательность компании с точки зрения сторонних инвесторов, определять рейтинг фирмы или компании в национальных позициях;
- анализ помогает выяснить возможности и резервы компании, определить направление возможностей фирмы к изменениям правил внешних факторов.

Также при проведении внутреннего анализа компании можно подчеркнуть ряд моментов:

- недооценивает или, напротив, переоценивает себя компания;
- недооценивает или переоценивает она своих имеющихся конкурентов;
- каким условиям рынка она придает слишком малое или чересчур большое значение.

Итоги анализа должны заставить сотрудников компании принять и понять необходимые изменения [4].

При проведении управленческого анализа используются только достоверные сведения, которые являются залогом правильности при-

нятого решения, от которого зависит дальнейшая деятельность организации, ее развитие, улучшение качества продукции и увеличение прибыли. Поэтому все сведения, добытые в результате анализа, строго конфиденциальны и предназначены только для руководителя предприятия.

Библиографический список

1. Макарова Н.Н., Шохнех А.В., Смирнова Н.А., Суркова В.В. Методы экономического анализа развития субъектов малого бизнеса // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 4.
2. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учебное пособие. М.: Вузковский учебник; ИНФРА-М, 2012.
3. Устинова А.Н. Значение бухгалтерского учета, управленческого анализа и внутреннего контроля в формировании социальной концепции жилищно-строительных кооперативов // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 4.
4. Устинова А.Н. Методология управленческого анализа и внутреннего контроля в жилищно-строительных кооперативах // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 3.
5. Устинова А.Н. Содержание и роль производственного управленческого анализа и последовательность его проведения в строительных организациях // Электронное периодическое издание «Контентус». 2014. Эл № ФС77-44282. URL: <http://kontentus.ru/wp-content/uploads/2014/10.pdf> (дата обращения: 11.01.2016).

А.Г. Забелин

доктор экономических наук, профессор
ректор Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: Zabelin.A@mfua.ru

А.Н. Устинова

кандидат экономических наук
преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа
и аудита Волгоградского филиала
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: a.n.ustinova@mail.ru

М.И. Иванова

преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа
и аудита Волгоградского филиала
Московского финансово-юридического университета МФЮА

УДК 330.342

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

О.О. Комолов

THE THEORETICAL ASPECT OF THE PROBLEM OF MONOPOLIZATION OF A MARKET ECONOMY

О.О. Komolov

Аннотация. В статье приводится анализ трех основных теоретических направлений, сложившихся в экономической теории, в вопросе оценки природы и последствий монополизации рыночной экономики.

Ключевые слова: монополизация, либерализм, институционализм

Abstract. The article gives the analysis of three core theoretical approaches in economic theory, which estimate the nature and the effects of market monopolization process.

Keywords: monopolization, liberalism, institutional economics.

Проблема монополизма занимает важное место в современной экономической теории. Поступательная монополизация рыночной экономики представляется сегодня объективным явлением и подтверждается эмпирически. К примеру, в экономике США несколько сотен крупнейших корпораций (из 6 млн.) концентрируют у себя без малого 90 % активов всей отрасли [17]. Четыре крупнейших банка США увеличили свою долю в активах банковской системы за 20 лет с 10 % до 42 % [12].

Экономические школы разных эпох давали собственные оценки проблеме монополизма, по-своему описывая природу этого явления и его последствия. В этой связи можно выделить три основных теоретических направления.

К первому направлению экономической мысли можно отнести экономические школы, дающие в целом негативную оценку монополии как явлению рыночной экономики. К нему относятся преимущественно либеральное и нелиберальное течения.

Представители неоклассической школы, вслед за классической политэкономией, осознавая негативные стороны монополизации экономики, не видели в монополии серьезной опасности для эконо-

мического развития. Исходя из веры в принципы рыночного саморегулирования, они в основном сходились во мнении, что свободный рынок, в конечном счете, выбьет почву из-под ног монополии и восстановит конкурентную среду – ключевое условие развития общества.

Так, по мнению У. Джевонса, сама монополия «ограничена конкуренцией, и не существует такого владельца труда, капитала или земли, кто бы, в теории, получил большую долю в производстве, чем та, с которой другие владельцы такой же собственности, готовы были бы согласиться» [15, р. xlv-xlvi]. Следовательно, конкуренция всегда является типичным состоянием рынка.

Основатель неоклассической школы А. Маршалл рассматривал монополию как частный случай на конкурентном рынке. Он считал, что свободно развивающаяся монополия способна действовать альтруистически, ориентируясь на создание не монопольной прибыли, а потребительских излишков, используя при этом преимущества масштабного производства. «... количество товара, которое монополист предлагает к продаже, оказывается больше (а цена, по которой он продает, меньше), когда он в какой-то степени желает способствовать интересам потребителей, чем когда его единственная цель заключается в том, чтобы приобрести, возможно, больший монопольный доход», – писал А. Маршалл [3, с. 188].

Такое предположение А. Маршалла слабо соответствует реалиям свободного рынка, в котором производственная и ценовая политика компании служат, в конечном счете, делу максимизации ее собственной прибыли. Если бы монополии ориентировались на интересы потребителей или национальные интересы вообще, государствам не приходилось прибегать к отчаянным попыткам искусственным образом сдерживать их рост и могущество.

Однако, рассуждая подобным образом, А. Маршалл невольно проиллюстрировал благоприятную перспективу для подчинения монополий обществу, которое смогло бы стать тем самым монополистом, «желающим способствовать интересам потребителей». Для достижения этой цели монополии обладают рядом преимуществ, связанных с повышенной производительностью и возможностью вкладываться в технологический рост по сравнению с множеством мелких конкурирующих фирм, производящих идентичный объем продукта: «Они оказываются не в состоянии добиться многих видов

экономии, которая является следствием производства в крупном масштабе. Они, в частности, не могут позволить себе столько тратить на совершенствование технологии, производства и применяемых в нем машин, сколько может расходовать единственная крупная фирма», – писал А. Маршалл [4, с. 182].

Неолиберализм возлагает на монополии вину за нарушение рыночного равновесия и призывает государство к активному противодействию монополизму в любом виде. Неолибералы выделяли в монополиях свойственную им настоятельную потребность в установлении экономической диктатуры в масштабе всего общества. При этом «невидимая рука рынка» часто оказывается слишком слаба, чтобы самостоятельно вернуть экономику в состояние равновесия. Для этого государство до определенных пределов должно вмешиваться в экономический порядок. «Контроль за деятельностью монополий в условиях конкурентного порядка должен быть настолько решительным, чтобы оказывать сильное профилактическое воздействие», – отмечает лидер немецкой школы неолиберализма В. Ойкен [5, с. 387]. При этом неолибералы четко заявляли о том, что выступают против прямого вмешательства государства в деятельность монополий.

Одновременно В. Ойкен был уверен в том, что естественный ход общественно-экономического развития не только не приводит к монополизации рынков, но и создает все более благоприятные условия для повышения степени конкурентности. Главным двигателем здесь является технический прогресс. «Исключительно сильная тенденция к конкуренции порождается теперь использованием современной техники. С каждым десятилетием она усиливается, и в XX в. она намного сильнее, чем в XIX в.», – писал В. Ойкен [5, с. 305].

Он верно заметил, что научно-технический прогресс привел к стремительному развитию транспортной системы и логистики, массовому производству взаимозаменяемых продуктов, а промышленные предприятия получили возможность быстро переориентировать производство, меняя отрасли и рынки. Однако на деле прогрессирующие технологии лишь способствуют повышению производительности труда. Крупнейшим предприятиям новая техника становится более доступной. Начинает действовать своеобразный эффект мультипликатора. Лидеры рынка получают возможность вкла-

дывать больше средств в технологический прогресс и тем самым все дальше уходят в отрыв от более слабых конкурентов. Также развитие технологий в значительной мере усложняет процесс производства, что создает предпосылки к появлению многоотраслевых корпораций, формирующих единые технологические цепочки. Естественно, это создает дополнительные стимулы к концентрации и централизации капитала, а развивающийся транспорт лишь ускоряет этот процесс.

Видный представитель австрийской школы неолиберализма Ф. Хайек пытался сделать вывод о том, что крупнейшие корпорации монопольного типа не отличаются большей эффективностью по сравнению с небольшими предприятиями, функционирующими в конкурентной среде. По его мнению, господство монополий определяется лишь их близостью к государственным структурам, которые создают для монополий благоприятные условия существования. «И не только протекционизм, но и прямое стимулирование и даже принуждение использовались разными правительствами для ускорения создания монополий, позволявших регулировать цены и сбыт», – пишет Ф. Хайек [8, с. 67].

На практике монополии действительно имеют с государством тесную связь, в том числе через систему государственного заказа. К примеру, в США с 1994 по 2014 гг. совокупный годовой объем выполненных работ и поставок по заказу государства, приходящихся на 100 крупнейших компаний, увеличился в 2,4 раза: со 100 млрд. до 235,9 млрд. долл. В 2014 г. на такие компании приходилось 47,2 % от всех госзаказов и 53,1 % от средств, потраченных государством на их оплату [13]. Ключевые заказчики – министерства обороны, энергетики, здравоохранения и социальных служб, а также НАСА и др. – очевидно, делают выбор в пользу крупнейших корпораций в том числе и потому, что лишь они способны выполнить технологически сложные работы на должном качественном уровне.

Неоклассики второй половины XX в. отмечали бессмысленность государственной политики ограничения монопольных цен, считая, что рынок дает малым конкурентам монополий действовать по принципу «бей – беги» [7, с. 590]. Как утверждает У. Баумоль, потенциальный новичок не должен упускать возможность получить прибыль, если «он может войти на рынок и получить свой выигрыш прежде, чем цены изменятся, а затем уйти без издержек, если ситуация станет для него неблагоприятной» [10, р. 4].

Кроме того, даже в таком явлении, как естественная монополия, неоклассики отмечали конкурентные, рыночные черты. О. Крюгер назвал борьбу компаний за обретение монопольных привилегий «соисканием ренты» [16, р. 291]. К ней он относил лоббирование, финансирование избирательных компаний, коррупцию и прочие способы воздействия на государственные органы власти. Это становится возможным отчасти и потому, что, по мнению Дж. Бьюкенена, государство само представляет вид политической монополии [11].

Ко второму направлению экономической мысли можно отнести тех теоретиков, кто оценивал проблему монополий как неизбежность и объективное явление в рыночной экономике.

Институционалист Т. Веблен, описывая политику крупных компаний, умышленно сокращающих производство ради того, чтобы удерживать монопольно высокие цены, называл ее «капиталистическим саботажем» [18, р. 7]. Он также отметил, что классическая ценовая конкуренция будет постепенно вытесняться неценовыми методами рыночного соревнования. К ним Веблен отнес «умение продавать» (ценоувеличивающую рекламу, упаковку, логистику), а также привилегии от правительств: государственные заказы, влияния на расходы и доходы, внешнюю и трудовую политику.

Американский экономист Э. Чемберлин отмечал, что монопольное положение фирмы на рынке является очень частым явлением и не связано с масштабами самой фирмы. Суть монополии сводится к контролю над предложением, а значит, и ценой. Сам контроль достигается посредством дифференциации продукта.

«Вместе с дифференциацией появляется монополия, и по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все значительнее», – пишет Э. Чемберлин. Везде, где в какой-либо степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается конкуренции со стороны более или менее несовершенных заменителей» [9, с. 41]. Опираясь на это утверждение, Э. Чемберлин делает вывод о том, что практически все продавцы являются монополистами в условиях монополистической конкуренции, которая является наиболее типичным состоянием для экономики.

Оценивая социально-экономическое влияние монополий на экономику и общество, Э. Чемберлин отмечает, что они устанав-

ливают меньший объем производства, чем конкурентные фирмы, а, значит, способствуют росту безработицы, поскольку имеет место недозагрузка производственных мощностей. Это, по его мнению, является платой общества за дифференциацию товаров, которая способна удовлетворить вкус любого покупателя.

Несмотря на то, что Э. Чемберлин сумел посмотреть дальше многих своих предшественников, отрицавших проблему монополий в качестве системной составляющей капиталистической экономики, в своей работе он фактически проигнорировал важнейшую тенденцию, которую трудно было не заметить: стремительную концентрацию и централизацию капитала. Э. Чемберлин также игнорирует такое важное явление, как объективное стремление компании к завоеванию и сохранению господствующего положения на рынке, которое материализуется в соответствующей политике. Американский экономист совершенно не принимает в расчет картели, синдикаты и тресты, которые ко второй четверти XX в. уже много десятилетий были неотъемлемой составляющей капиталистической экономики. Слияния и поглощения конкурентов, рейдерские захваты компаний, лоббизм, демпинг, подкуп, сговор – все эти объективные следствия стремления победить в конкурентной борьбе оказываются вне рамок его исследования. Такой взгляд на проблему видится весьма ограниченным.

Тем не менее, дифференциация товара, на которой делает акцент Э. Чемберлин, влияет на степень монополизации рынка. Чем более однородная продукция на нем представлена, чем в большей мере товары способны замещать один другой, тем сильнее конкуренция. Так, на рынке автомобилей, который относится к дифференцированным, пять крупнейших мировых производителей в 2013 г. в совокупности контролировали долю в 59,4 % [14]. Одновременно на рынке стали, где представлен более однородный товар, пятерка крупнейших компаний производит лишь 17,1 % всей продукции отрасли [19].

Представитель левого кейнсианства Дж. Робинсон смогла взглянуть на проблему конкуренции и монополии шире. В целом она негативно оценивает процесс монополизации экономики: «...Монополизация производства может повлечь за собой неблагоприятное распределение ресурсов по направлениям использования, и что она

в любом случае неблагоприятно влияет на распределение богатства между людьми» [6, с. 416].

Так же, как и Э. Чемберлин, Дж. Робинсон рассматривает монопольную ситуацию на рынке как следствие дифференциации продукта. Однако работы этих экономистов имеют ряд существенных отличий.

Ставя вопрос о монопольном положении фирмы, Дж. Робинсон принимает в расчет не только дифференциацию продукта, но и процесс концентрации капитала. Ряд ее высказываний говорит о том, что под монополией ею подразумевается крупное производство. «Монополия должна быть гораздо больше, чем оптимального размера предприятие» [6, с. 11], она должна иметь организацию, «контролирующую цены и распределение выпуска продукции между отдельными производственными единицами» [6, с. 11]. Таким образом, монополию Робинсон связывает не просто с рынком, но и непосредственно с производством. «Везде можно наблюдать действие тенденции к монополизации, проявляющейся в форме программ ограничения, систем квотирования, рационализации, роста гигантских корпораций» [6, с. 12], – пишет Дж. Робинсон.

Австриец Й. Шумпетер давал положительную характеристику процессу монополизации как составной части инновационного процесса. Сами монополии он рассматривал в качестве мотора экономического развития. Й. Шумпетер отмечал, что монополии способны в силу своих масштабов вкладывать значительные средства в НИОКР и тем самым имеют гипотетическое превосходство перед конкурентными фирмами. Значит, развивая производительные силы, монополия в долгосрочной перспективе не завышает цены по сравнению с конкурентной фирмой, следовательно, разница между господством монополий и свободной конкуренцией исчезает.

Делая такого рода заявления, Й. Шумпетер не принимал в расчет тот факт, что в условиях стремительной монополизации экономики качественно меняется сама конкуренция. Очевидно, что совершенная конкуренция между бесконечно большим количеством компаний на рынке не тождественна конкуренции между несколькими гигантскими корпорациями. Последние в различных условиях могут вступать друг с другом в сговор, влиять на несколько отраслей одновременно и таким образом определять конъюнктуру рынка

(что исключено в условиях свободной конкуренции). Крупнейшие компании могут уничтожить или подчинить себе более мелких конкурентов и таким образом сдерживать уровень цен в кризисные времена, препятствуя восстановлению экономики.

Во времена Й. Шумпетера монополии подтверждали это собственной коммерческой практикой в условиях Великой депрессии. В целях повышения цен они не останавливались перед уничтожением продовольствия. Американский бизнесмен Т. Куинн, опубликовавший книгу под названием «Гигантский бизнес – угроза демократии», вынужден был признать, что «когда тонны картофеля и огромное количество рогатого скота и свиней, хотя в них нуждаются люди, должны быть уничтожены для того, чтобы предотвратить падение цен, то эта нетерпимая искусственная мера олицетворяет собой приговор системе» [1, с. 404].

Третье направление в экономической мысли, аккумулирующее в основном взгляды марксистов (К. Маркс, В. Ленин, П. Суизи, М. Калецки, И.Г. Блюмин и др.), отмечает естественную, рыночную природу и двойственный характер монополизации. Она несет в себе, с одной стороны, новые возможности для развития экономики, а с другой – монопольное завышение цены и переложение издержек на потребителя и другие компании и отрасли; возможность в том или ином случае иррационально с общественной точки зрения регулировать цены и объемы выпуска; возможность сдерживать технический прогресс и экономить на качестве. Более того, монополии способны в некоторой степени подчинить себе общество, обеспечить монопольно-административный диктат, подменяющий экономический механизм. Разрешение этого противоречия марксисты видели в обобществлении монополий. Для этого созрели объективные условия: движущая сила монополизации – централизация и концентрация капитала – стремительно сводит воедино процесс общественного производства. Таким образом, создаются объективные предпосылки для широкого применения плановых механизмов управления экономикой [2].

Подводя итог, необходимо отметить, что теоретические споры вокруг проблемы монополизма не утихают и по сей день. В современных условиях они в основном концентрируются вокруг проблемы соотношения роли малого и крупного бизнеса, а также антимоно-

польной политики государства. Кроме того, монополизация банковского сектора являет собой одну из сторон острого противоречия современной экономики, связанного с ее глубокой финансиализацией. Монополизация – одна из причин мирового кризиса 2008 г., когда политика крупнейших банковских институтов стала источником развития системного финансового риска. Разрешение этого противоречия требует от экономической науки объективной, взвешенной оценки роли и природы монополий в рыночной экономике.

Библиографический список

1. Блюмин И.Г. Критика буржуазной политической экономии. Т. 2. М.: АН СССР, 1962.
2. Комолов О.О. Проблема монополизации производства в марксистской парадигме и современность // *Terra Economicus*. 2015. Т. 13. № 2.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1983.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. М.: Прогресс, 1993. Т. 2.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Универс, 1995.
6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
7. Уэст Э.Дж. Монополия // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004.
8. Хайек Ф. Дорога к рабству, М.: Новое издательство, 2005.
9. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996.
10. Baumol W.J. Contestable Markets: an Uprising in the Theory of Industry Structure // *The American Economic Review*. 1982. Vol. 72. № 1. URL: <http://www.jstor.org/stable/1808571> (дата обращения: 05.01.2016).
11. Buchanan M. The Collected Works of James M. Buchanan. Vol. 9. The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution 1980 // Online Library of Liberty. URL: <http://oll.libertyfund.org/titles/2114> (дата обращения: 05.01.2016).
12. Federal Deposit Insurance Corporation. URL: <https://www2.fdic.gov/hsob/> (дата обращения: 05.01.2016).
13. Federal Procurement Data System. Reports. URL: <https://www.fpds.gov/fpdsng/cms/index.php/en/reports> (дата обращения: 05.01.2016).
14. Global Market Share of the World's Largest Automakers in 2013. URL: <http://www.statista.com/statistics/316786/global-market-share-of-the-leading-automakers/> (дата обращения: 05.01.2016).

15. Jevons S.W. Theory of Political Economy // Macmillan. 3rd. ed. 1871. URL: <http://oll.libertyfund.org/titles/jevons-the-theory-of-political-economy> (дата обращения: 05.01.2016).
16. Kreuger O. The Political Economy of Rent-seeking // *The American Economic Review*. 1974. Vol. 64. № 3. June. P. 291–303.
17. Statistical Abstract of the United States 1989. Historical QFR Data Manufacturing, Mining, Trade and Selected Service Industries 2014 Table N. URL: <http://census.gov> (дата обращения: 05.01.2016).
18. Veblen T. The Engineers and the Price System. Batoche: Books Kitchener, 2001.
19. World Steel In Figures 2014 // World Steel Association. URL: <http://www.worldsteel.org/> (дата обращения: 05.01.2016).

О.О. Комолов

преподаватель кафедры экономики и управления
 Московского финансово-юридического университета МФЮА,
 младший научный сотрудник Института экономики РАН,
 г. Москва
 E-mail: oleg_komolov@mail.ru

УДК 65.011.8

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.Д. Бурькин, А.В. Юрченко

MODELING OF THE SYSTEM OF INNOVATIVE PROCESSES MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

A.D. Burykin, A.V. Yurchenko

Аннотация. В статье обосновывается необходимость нововведений и соответствующих стратегических изменений состояния предприятия в современных условиях. Раскрыта сущность моделирования инновационного процесса предприятия, которая заключается в его системном преобразовании и придании ему таких качеств, которые позволили бы реализовать принятую инновационную стратегию и достичь цели с минимально возможным использованием ресурсов и времени и, соответственно, с минимальным риском провала проекта. В статье предлагается авторский подход к процессу разработки и реализации стратегии развития фирмы, с использованием функциональной блок-схема экономико-математической модели оптимального состава инновационных проектов на стадии стратегического планирования.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационно-инвестиционный проект, система управления инновационными процессами, экономико-математическая модель, инвестиции, методы анализа и отбора.

Abstract. The article substantiates the need for innovation and appropriate strategic changes the company state in modern conditions, reveals the essence of modeling the innovation process of the enterprise, which lies in its systemic transformation and giving him such qualities, which would implement the adopted innovation strategy and to achieve the goal with the least possible use of resources and time, respectively, with minimal risk of failure of the project. The authors proposed a structural and a functional block diagram of the economic and mathematical model of innovative process management system in the enterprise, and the authors propose a system of evaluation of the effectiveness of innovative strategies to consider the dynamics of interactive *vozvratno-forward* mode design and calculation in the time term of each phase of the innovation project lifecycle. In the article the author's approach to the design and implementation of the company's development strategy, with the use of a functional block diagram of the economic and mathematical model of optimal composition of innovative projects in the strategic planning stage.

Keywords: innovation strategy, innovation-investment project, the innovative process control system, economic and mathematical model, investment, methods of analysis and sampling.

Внедрение инновационных стратегий требует достаточно больших объемов инвестиций. В силу специфики процессов внедрения инновационного проекта и возникающих трудностей определения вероятности характеристик каждой фазы его жизненного цикла, предлагается систему оценки эффективности инновационных стратегий рассматривать в динамике интерактивного возвратно-поступательного режима проектирования и расчета во временной перспективе каждой фазы жизненного цикла инновационного проекта.

Основным критерием при выборе инновационной стратегии является показатель рентабельности инновационно-инвестиционного проекта, и лишь затем рассчитывается значение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия для внедрения инновационной идеи. Алгоритм контрольно-аналитических и расчетных операций повторяется по окончании каждой фазы жизненного цикла инновационного объекта. При этом уточняются прогнозирующие функции в зависимости от получаемых отклонений контролируемых значений.

Структурно-функциональная блок-схема экономико-математической модели системы управления инновационными процессами на предприятии представлена на *рис. 1*.

Формирование оптимального состава инновационных проектов должно базироваться на целевой ориентации предприятия по достижению конкурентных преимуществ и использовании новых способов конкуренции в своей отрасли.

При этом необходимо учитывать, что инновации в широком смысле включают не только внедрение чего-то кардинально нового, но и улучшение технологий, совершенствование способов и методов управления производственно-хозяйственной деятельностью [2, с. 109].

К наиболее типичным причинам новаций, дающих конкурентное преимущество, относятся:

- новые технологии;
- новые или изменившиеся запросы покупателей;
- появление нового сегмента отрасли;
- изменение стоимости или наличия компонентов производства;
- изменение государственного регулирования [3, с. 71].

Приведенные совокупности новаций дают предприятиям конкурентное преимущество в том случае, если они вовремя поймут их значение и начнут их внедрять [1, с. 125].

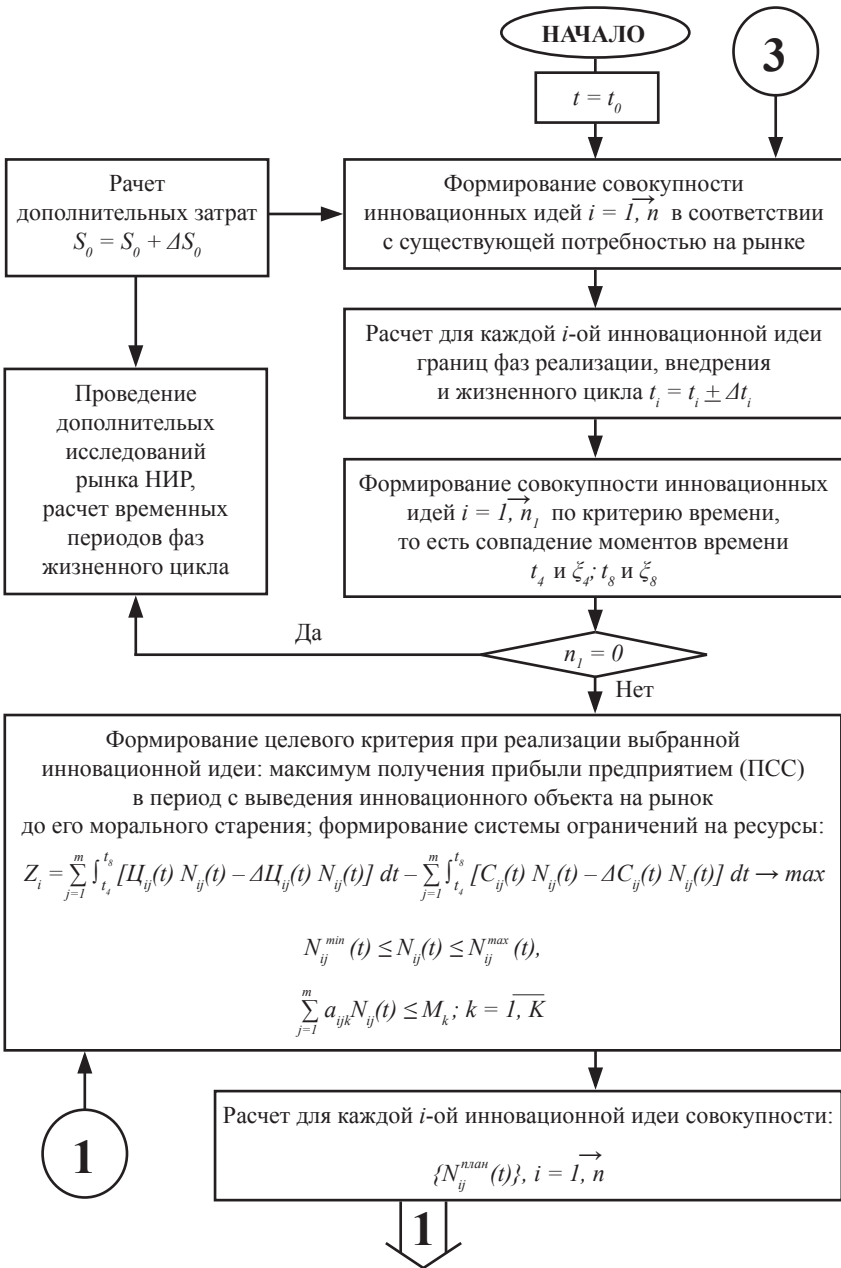


Рисунок 1 (часть 1)

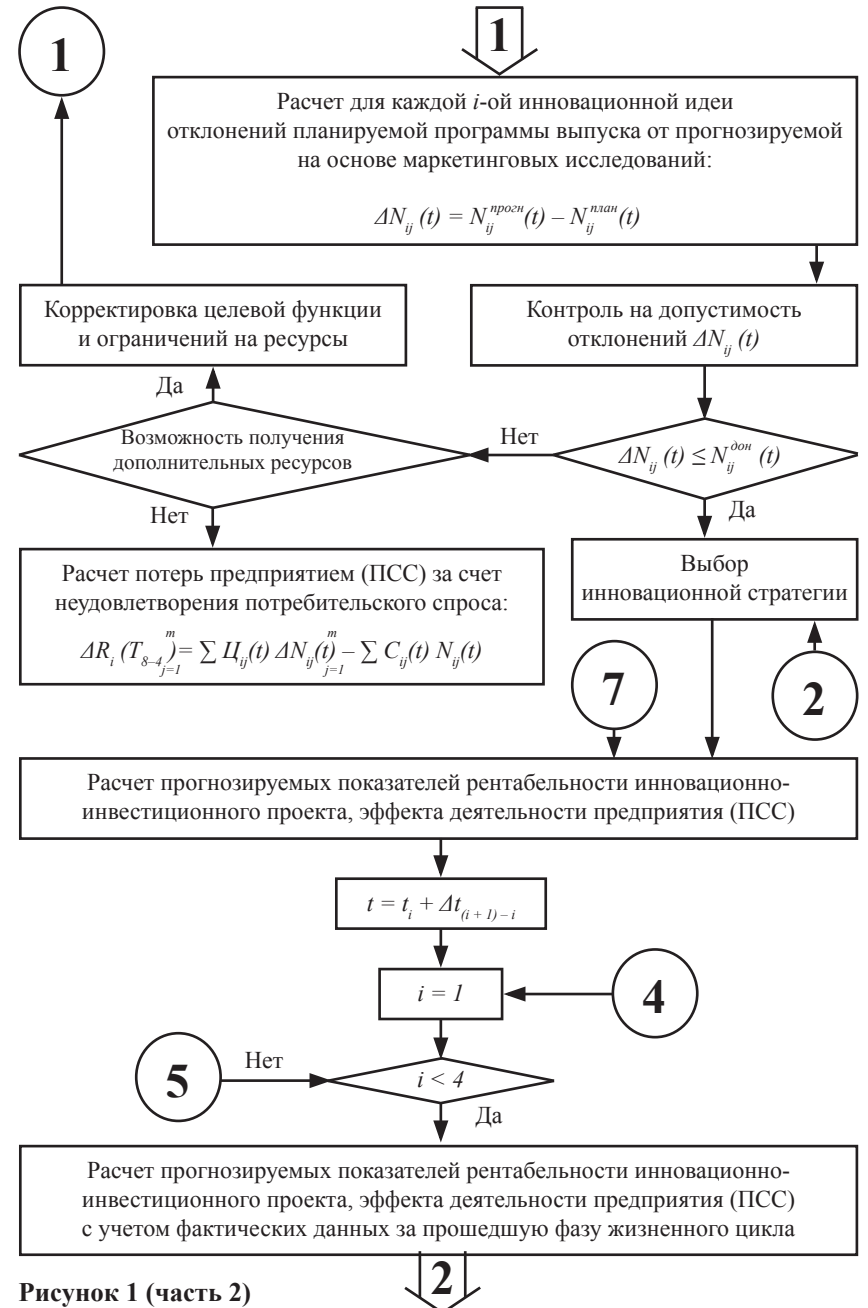


Рисунок 1 (часть 2)

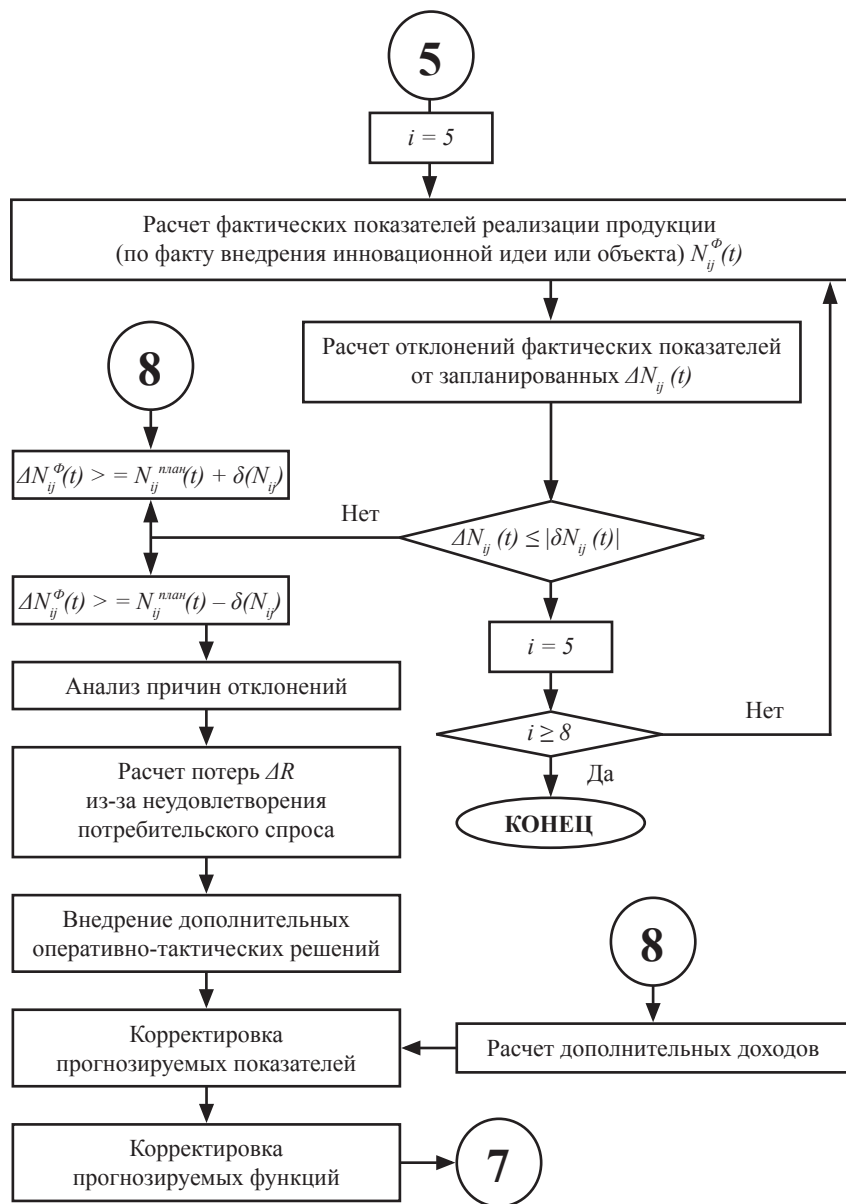


Рисунок 1 (часть 3). Структурно-функциональная блок-схема ЭММ системы управления инновационными процессами на предприятии

При этом быстро ориентирующиеся предприятия получают преимущество, первыми используют эффект неожиданности, снижая издержки за счет интенсивного обучения персонала, создавая фирменный имидж и отношения к клиентам в то время, когда жесткой конкуренции еще нет, имеется возможность выбирать каналы распространения или получать самые выгодные предложения для размещения производства. Инновационную идею конкуренты могут скопировать, но полученные благодаря ей преимущества остаются за предприятием-новатором.

Кроме того, в процессе обновления предприятия большую роль играет информация, которую конкуренты не ищут; информация, недоступная им; информация доступная всем, но обработанная по-новому [5, с. 305]. Иногда ее получают, вкладывая деньги в исследование рынка или НИОКР. При этом формируют основные блоки (совокупности) данных, используемых при принятии стратегических инновационных решений (выборе инновационных стратегий).

Наряду с традиционной системой информации возникает и развивается специфическая система «конкурентной информации», которая делает упор на поддержание конкурентных преимуществ и основывается на создании объединенной базы данных и механизмов, посредством которых важная информация может быть получена и обработана. При этом источниками «конкурентной информации» являются:

- периодическая литература: техническая, производственная и т.д.;
- опросы особых групп заинтересованных лиц (акционеров, потребителей и т.д.);
- опросы профессиональных ассоциаций;
- опрос руководителей организаций, имеющих связи с внешним окружением;
- формирование сетевых баз данных.

Основным инструментом координации всех служб, занятых внедрением новых проектов, становится ежегодный план, в котором определяется вся деятельность по созданию новшества и намечаются мероприятия по управлению основными фазами его разработки: исследованиями, анализом, оценкой и планированием. При этом предприятие должно формировать оптимальный состав инновационных

проектов на стадии стратегического планирования, экономико-математическая модель (ЭММ) которого на функциональном уровне представлена на *рис. 2*.

Мы знаем, что стратегическое управление подразумевает разработку инновационной стратегии – набора правил, которыми предприятие будет руководствоваться в своей инновационной деятельности [4, с. 10]. Поэтому после разработки множества вариантов стратегического развития наступает этап оценки последствий и возможностей их реализации, то есть каждая стратегия должна пройти ряд проверок, после которых множество возможных стратегий разбивается на группы.

В качестве методов анализа и отбора используются метод матриц (продукция-рынок), четырехклеточная матрица Портера и др. Составляющими общей корпоративной инновационной стратегии являются предпринимательская, производственная, маркетинговая и научно-техническая деятельность.

Среди общих корпоративных инновационных стратегий, направленных на повышение конкурентоспособности, выделяются такие, как лидерство в уменьшении издержек, дифференциация, фокусирование. Конкуренция предъявляет к организации и управлению новые требования. Новые технологии производства определяют кардинальные изменения в отношениях между потребителем и производителем, восстанавливая между ними связь, утерянную в период массового производства.

Технология и организация производства не были бы столь важны с точки зрения стратегии развития, но без стратегического подхода к ним предприятие будет неконкурентоспособным. К базовым производственным инновационным стратегиям развития относятся: минимизация издержек, дифференциация и расширение рынка, реорганизация. Поскольку важнейшим фактором успеха является научно-техническая база предприятия, то уникальные технические разработки или методы представляют самое сильное конкурентное преимущество, а особое значение приобретает быстрая передача технологии и интенсивность инновационного процесса. Исходя из этого, инновациям на предприятиях должно придаваться большое значение, а инновационная стратегия развития в целом должна складываться из различных направлений, реализуемых по различным планам.

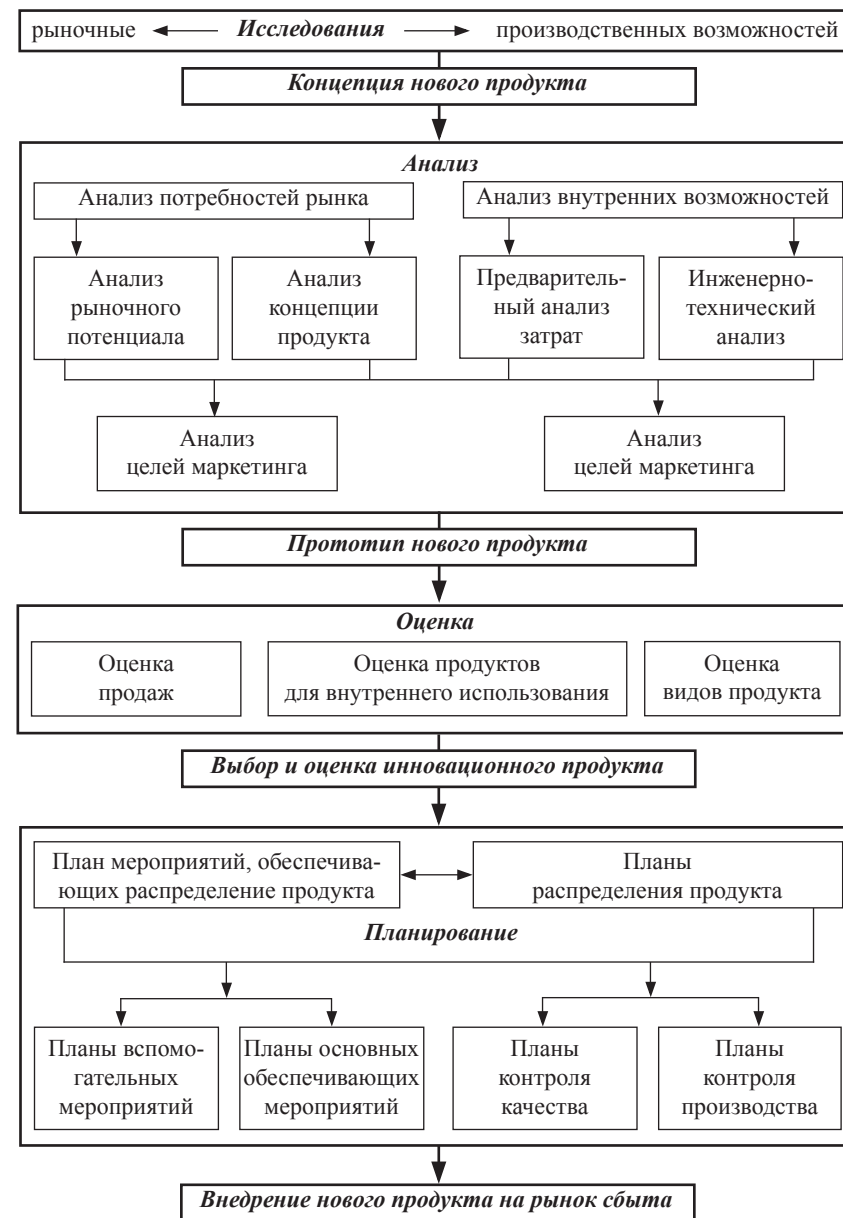


Рисунок 2. Функциональная блок-схема ЭММ оптимального состава инновационных проектов на стадии стратегического планирования

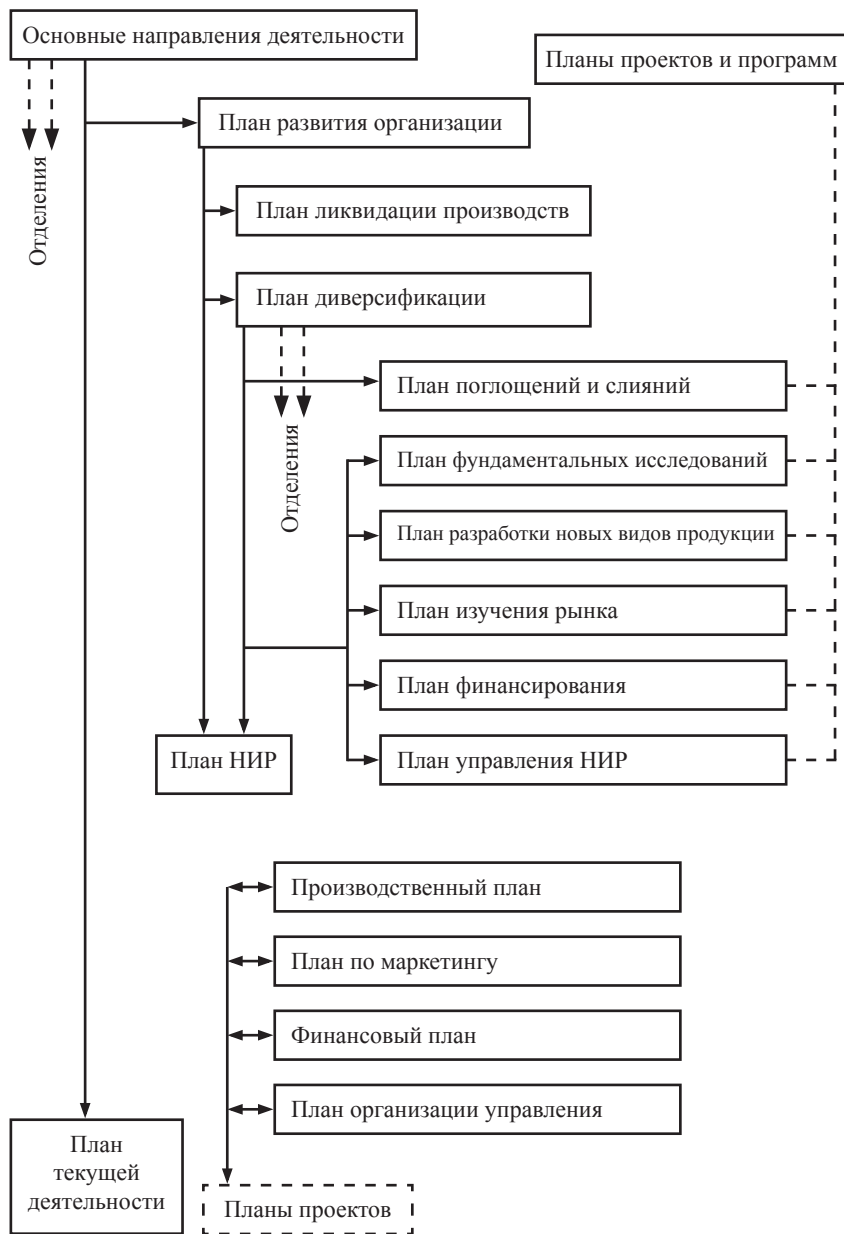


Рисунок 3. Принципиальная схема системы планов выбранной инновационной стратегии

Системы планов выбранной инновационной стратегии схематично представлены нами на рис. 3.

Изменения любого предприятия всегда связаны с определенными затратами, необходимыми для реализации инвестиционных проектов, поэтому к анализу стратегий предприятия применимы приемы и методы анализа эффективности инвестиционных проектов [6, с. 125].

К показателям оценки эффективности инвестиций относятся:

- расчетный уровень дохода;
- период окупаемости проекта, то есть время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции;
- индекс прибыльности – критерий оценки какого-либо инвестиционного проекта;
- чистая приведенная стоимость, представляющая собой оценку сегодняшней стоимости потока будущего дохода;
- внутренняя норма окупаемости [6, с. 128].

После того, как проект одобрен, необходимо провести проверку, чтобы оценить правильность принятого решения. Цель проверки – усовершенствовать процесс принятия решений и по возможности поставить его под контроль. Однако существует опасность, что результаты проверки будут интерпретированы неверно (так что цель не будет достигнута) или даже что анализ негативно повлияет на принятие решений в будущем. В связи с этим необходимо рассматривать решение о том:

- стоит ли собирать дополнительную информацию;
- использовать ли дополнительную и первоначально имевшуюся информацию для принятия решений;
- каким образом интерпретировать результаты проверки.

Таким образом, процесс управления инновационной деятельностью предприятия в рыночной среде, несмотря на выбор приоритета цели его функционирования из различных вариантов: максимизации прибыли, максимизации объема продаж (или доли рынка), обеспечения непрерывного существования, максимизации темпов роста и т.п. – удобно базировать на интегральном показателе устойчивости, рассматривающем показатели предприятия в сово-

купности, так как важным качеством с точки зрения устойчивости является способность предприятия адаптироваться к внешним условиям, оперативно принимать и выполнять проекты, влияющие на его работу, что отражает стратегические преимущества предприятия.

Библиографический список

1. *Анисимов С.Н., Омельченко И.Н., Федорова Е.Н.* Организация и управление деятельностью структур инновационного типа / под ред. И.Н. Омельченко. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008.
2. *Бурыкин А.Д.* Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения, 2014. № 2.
3. *Бурыкин А.Д., Юрченко А.В.* Кластерный подход как основа инновационного развития региональной экономики // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 2.
4. *Лукьяненко А.И.* Инновационная модель национальной экономики – фактор формирования и условия развития // БИС. № 1. М.: ООО «Корина-Офсет», 2008.
5. *Попов В.Л., Кремлев М.Д., Ковшов В.С. и др.* Управление инновационными проектами / под ред. В.Л. Попова. М.: ИНФРА-М, 2000.
6. *Степанова А.Е., Клячко Л.М., Бурыкин А.Д., Тюрин С.Б.* Промышленная политика в современных условиях: инновации, инвестиции, интеграция (отечественный и зарубежный опыт). М.: Мобильная полиграфия, 2006.

А.Д. Бурыкин

*доктор экономических наук, профессор
профессор кафедры менеджмента и рекламы
Ярославского филиала Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: burykin.a.d@yandex.ru*

А.В. Юрченко

*кандидат военных наук, доцент
заведующий кафедрой экономических дисциплин
Ярославского филиала Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: Urchenko.A@yandex.ru*

УДК 334.012.4

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УНИВЕРСАЛЬНОЙ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Р.А. Камаев, А.А. Демьянов

IMPROVING THE QUALITY OF THE GENERIC VALUE CHAIN DIVERSIFIED COMPANIES

R.A. Kamayev, A.A. Demyanov

Аннотация. В данной статье рассматриваются принципы повышения качества универсальной цепочки создания ценности применительно к многопрофильной компании. Авторами рассмотрены структурные составляющие цепочки создания ценности конкретного продукта многопрофильной компании с учетом специфики включения в портфель, разработана универсальная цепочка создания ценности в многопрофильной компании с диверсифицированным портфелем услуг, сущность которой заключается в интегрировании и применении методов организационно-экономической, ресурсной направленности и временных периодов воздействия для повышения качества каждого продукта портфеля услуг в отдельности и портфеля услуг в целом в многопрофильной компании.

Ключевые слова: цепочка создания ценности, временной период, портфельный подход, портфель продуктов, повышение качества, многопрофильная компания, система управления портфелем, качество портфеля.

Abstract. In this article the author considers the improvement of quality of the universal principles of the value chain in relation to a multi-company. The authors reviewed the structural components of the value chain of a particular product diversified company-specific inclusion in the portfolio, has developed a universal value chain in a multi-disciplinary company with a diversified portfolio of services, the essence of which is the integration and application of organizational, economic, resource orientation and temporary periods of exposure to improve the quality of each product in the portfolio of services individually and as a whole portfolio of services in a multi-company.

Keywords: value chain, the time period, the portfolio approach, product portfolio, improving the quality, diversified company, portfolio management, portfolio quality.

В настоящее время управление качеством не может быть эффективным, если оно начинает осуществляться после того, как продукция произведена или услуга оказана, так как работу по управлению качеством необходимо выполнять в различные временные

периоды: до начала производства продукции, товаров или услуг, в процессе их производства и после его окончания. Данный подход управления качеством, одним из основоположников которого был американский ученый А.В. Фейгенбаум, предполагает рассмотрение не только конечного результата, но и каждого из указанных этапов в процессе создания продукта или оказания услуги [7, с. 18–21].

Качество продукта и портфеля услуг определяется на основании атрибутов качества. Данные атрибуты должны охватывать не только сам продукт, но и проводимые мероприятия, предшествующие непосредственно его производству и выполняемые после завершения производства продукта.

Цели управления качеством диверсифицированного портфеля услуг многопрофильной компании могут быть достигнуты только при изменении общепринятой универсальной цепочки создания ценностей и введения в нее интегрирующих компонентов.

Для достижения цели управления качеством диверсифицированного портфеля многопрофильной компании необходимо обеспечение синергетического эффекта в результате консолидации универсальных атрибутов качества интегрированной внешней среды и индивидуальных атрибутов качества дифференцированной внутренней среды, изменении цепочки создания ценностей и введения в нее интегрирующих компонентов в качестве общей надстройки.

Структурными составляющими цепочки создания ценности конкретного продукта многопрофильной компании с учетом специфики включения в портфель являются:

- набор конкретных, последовательных действий для каждого продукта – состоит из индивидуальных мероприятий, направленных на повышение качества и учитывающих особенности и специфику продукта. Действия применимы исключительно к рассматриваемому продукту;
- набор универсальных действий для нескольких услуг – подразумевает проведение общеприменимых для всех услуг портфеля действий, направленных на повышение качества;
- набор индивидуальных атрибутов качества каждого продукта – данные атрибуты присущи исключительно каждому продукту в отдельности, они учитывают особенности продукта, его свойства и назначение;

- набор универсальных атрибутов качества портфеля – они характерны для всех без исключения услуг диверсифицированного портфеля.

Отличительной особенностью данной цепочки от известных является:

- синергетический эффект управления качеством портфеля услуг, который возникает в результате консолидации дифференцированной внутренней среды и интегрированной внешней среды;
- сокращение общих расходов на управление качеством по сравнению с многопрофильными компаниями с локальными портфелями, которые вынуждены для каждого портфеля использовать свои действия и атрибуты качества.

В результате консолидации всех услуг и формирования диверсифицированного портфеля услуг, наряду с индивидуальными для каждого продукта действиями, повышающими качество конкретного продукта диверсифицированного портфеля, используется набор универсальных атрибутов качества. Данный подход позволяет изъять из цепочки избыточные или дублирующие действия, повторяющиеся для каждого продукта.

Набор универсальных действий по повышению качества является общим интегрирующим звеном для всех цепочек создания ценностей многопрофильной компании и обеспечивает условия для повышения качества каждого продукта портфеля в отдельности и диверсифицированного портфеля услуг в целом.

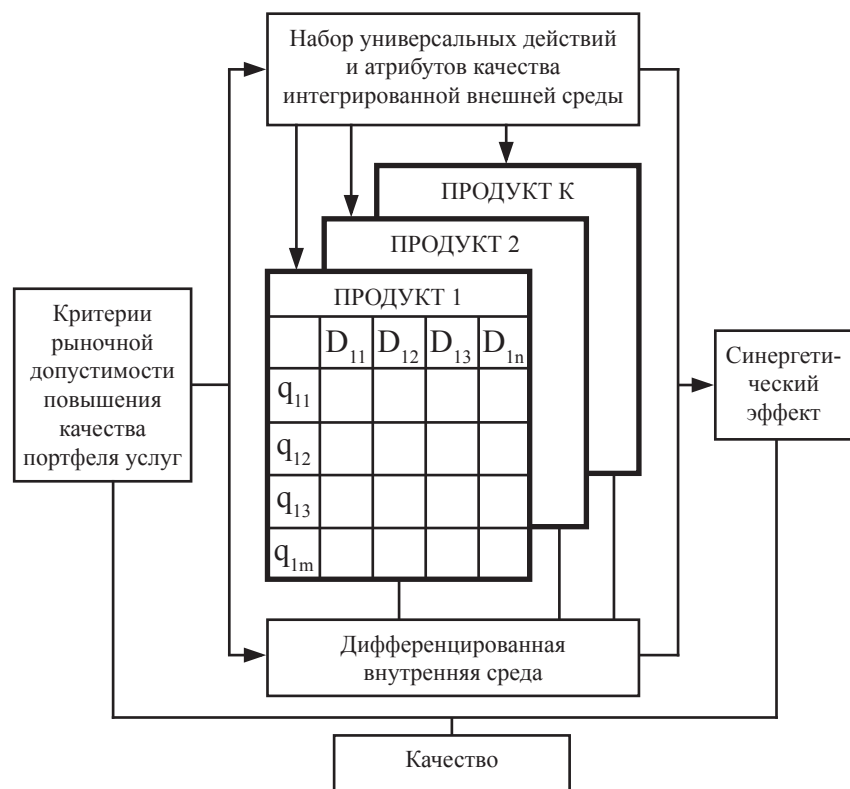
На основании рассмотренных структурных составляющих цепочки, можно разработать корректировки в универсальную цепочку создания ценности в многопрофильной компании (рис. 1).

В рамках универсальной цепочки процесс повышения качества представляет собой совокупность последовательно-параллельных этапов производства продукции или оказания услуг для удовлетворения потребностей заказчика.

Первым этапом процесса является «доступность информации для заказчика». Данный этап предшествует началу производства работ или оказанию услуги. На данном этапе также проводятся мероприятия, позволяющие обеспечить на следующих этапах «своевременность начала работ», «выполнение работы в срок, в полном объеме, с надлежащим качеством», «безопасность, сохранность

имущества заказчика», «оперативное оформление документации». Первый этап проводится в период, предшествующий началу работ.

Вторым этапом является «своевременность начала производства работ» и «выполнение работы в срок, в полном объеме, с надлежащим качеством», при этом параллельно обеспечивается «безопасность, сохранность имущества заказчика». Данный этап осуществляется в период непосредственного производства работ (оказания услуг).



D_{mn} – индивидуальные действия повышения качества продукта
 Q_{mn} – индивидуальные атрибуты повышения качества продукта

Рисунок 1. Универсальная цепочка создания ценности в многопрофильной компании с диверсифицированным портфелем услуг

Завершающим этапом процесса создания продукта, является этап «оперативное оформление документации». Параллельно обеспечивается «доступность информации для заказчика» и «безопасность, сохранность имущества заказчика». Данный этап осуществляется после завершения основного этапа производства работ.

Использование процессного подхода позволило выделить временные периоды процесса создания товара или услуги, характеристика которых представлена в *табл. 1*.

Таблица 1

Временные периоды процесса создания товара или услуги

Временной период	Наименование этапов процесса создания ценности
1 Дособытийный	Доступность информации для заказчика Своевременность начала оказания услуги Техническое и санитарное состояние оборудования Совершенство средств производства Выполнение работы в срок, в полном объеме, с надлежащим качеством Безопасность, сохранность, имущества заказчика Максимально приемлемое соотношение цена / качество Оперативность оформления документации
2 Текущий	Доступность информации для заказчика Своевременность начала оказания услуги Выполнение работы в срок, в полном объеме, с надлежащим качеством Безопасность, сохранность, имущества заказчика Максимально приемлемое соотношение цена / качество
3 Послесобытийный	Доступность информации для заказчика Безопасность, сохранность, имущества заказчика Максимально приемлемое соотношение цена / качество Оперативность оформления документации

Одновременно в каждой из цепочек создания ценностей многопрофильной компании присутствует надстройка, которая, оказывая позитивное воздействие на отдельные этапы цепочки с целью повышения качества, одновременно являясь интегрирующим звеном всех цепочек диверсифицированного портфеля услуг.

Данная цепочка обладает адаптивностью, заключающейся в способности гибкого изменения, быстрого приспособления

к обновляющимся целям, задачам и функциям предприятия, относительно вопросов повышения качества. Адаптивность обеспечивается за счет проявления эмерджентных свойств при объединении со сторонними структурами, проявления синергетического эффекта повышения качества, а также портфельного подхода.

Эмерджентные свойства (emergent properties) – свойства целостности системы, то есть такие, которые не присущи составляющим ее элементам, рассматриваемым отдельно, вне системы. В экономике в качестве эмерджентных свойств рассматривается, например, способность государства осуществлять крупные научно-технические программы, непосильные для отдельных хозяйственных звеньев, как бы много их ни было. Следовательно, это эффект организации, который является результатом возникновения между элементами синергических связей [6].

Разделение процесса производства товара или услуги на этапы позволяет выявить факторы позитивной направленности относительно качества и элементы процесса, требующие улучшения.

Для обеспечения эффективного формирования методики повышения качества диверсифицированного портфеля услуг многопрофильной компании необходимо определить возможные формы и методы портфельного взаимодействия, которые могут быть использованы при практической реализации предложенных мероприятий.

Под формой обеспечения качества следует понимать организационную структуру, на основании которой, с учетом принципов и сущностей обеспечения качества, реализуется методика повышения качества продукта.

Под методами обеспечения качества предлагается понимать систематизированную совокупность шагов, действий, которые необходимо предпринять для того, чтобы решить определенную задачу или достичь определенной цели.

В силу своей ограниченности рамками действия и результата методы имеют тенденцию устаревать, преобразовываясь в другие методы, развиваясь в соответствии со временем, достижениями технической и научной мысли, потребностями общества. Совокупность однородных методов принято называть подходом. Развитие методов является естественным следствием развития научной мысли [8].

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наиболее подходящей формой обеспечения качества порт-

феля услуг является взаимодействие многопрофильной компании со сторонними структурами. В качестве сторонних структур выступают банки, страховые компании, охранные предприятия. Данное сотрудничество осуществляется на договорной основе и позволяет, помимо собственных ресурсов, использовать ресурсы сторонних структур для достижения поставленных целей, в том числе для повышения качества портфеля услуг. Необходимо также отметить, что в данной форме обеспечения качества портфеля услуг необходимо присутствие внутренних подразделений многопрофильной компании.

Методы обеспечения качества продукта диверсифицированного портфеля можно классифицировать по следующим направлениям:

- организационно-экономическая направленность;
- ресурсная направленность;
- временной период.

Организационно-экономическая направленность подразумевает проведение организационных и экономических мероприятий с целью повышения качества продукта.

Под организационными мероприятиями следует понимать действия, направленные на достижение поставленной цели (повышение качества) на основе организационных методов, которые не требуют финансовых затрат или эти затраты крайне незначительны.

Экономические мероприятия включают в себя действия, направленные на достижение поставленной цели (повышение качества) с использованием методов экономического плана, в основе которых содержатся финансовые затраты.

Необходимо отметить, что используя организационные и экономические мероприятия, направленные на повышение качества портфеля услуг, необходимо отдавать приоритет организационным мероприятиям, так как они не требуют значительных финансовых затрат, а там, где они неприменимы или недостаточно эффективны, использовать мероприятия экономического плана [2].

Ресурсная направленность включает в себя ресурсные объекты. Ресурсными объектами являются многопрофильная компания и сторонние структуры. В роли сторонних структур выступают банки, страховые компании, охранные предприятия, предприятия-партнеры. Использование ресурсов сторонних структур позволит решить задачи получения недостающих финансовых средств (банк),

сохранности товарно-материальных ценностей заказчика и вопросов безопасности (страховая компания, охранная структура).

Отличительные особенности предложенной методики от известных заключаются в специфике интегрирования и применения методов организационно-экономической, ресурсной направленности и временных периодов воздействия для повышения качества каждого продукта портфеля услуг в отдельности и портфеля услуг в целом в многопрофильной компании.

В заключение необходимо отметить, что портфельный подход является действенным способом повышения качества продуктов субъекта предпринимательства, в том числе многопрофильных компаний.

Библиографический список

1. *Арсланов А.Ш.* Особенности разработки стратегической программы развития диверсифицированного холдинга // Интеграл. 2011. № 4.
2. *Демьянов А.А.* Управление финансовыми рисками предприятия, связанными с банковским сектором // Инновации и инвестиции. 2015. № 6.
3. Всеобщий менеджмент качества: учебное пособие / Под общ. ред. С.А. Степанова. СПб.: ЛЭТИ, 2001.
4. *Контопов М.В., Сметанин С.И.* Из тупика: Экономический опыт мира и путь России. М.: Палеотип, 2002.
5. *Котлер Ф.* Маркетинг и менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер, 1998.
5. *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. М.: Дело, 2003. 520 с.
7. *Feigenbaum A.V.* Quality and Productivity // Quality Progress. 1977. November.
6. URL: <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 10.12.2015).

Р.А. Камаев

*доктор экономических наук, доцент
профессор кафедры экономики и управления
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: romanalex2000@yandex.ru*

А.А. Демьянов

*кандидат экономических наук
консультант Управления экономики и перспективного развития
префектуры Юго-Западного административного округа г. Москвы
E-mail: demyanovaa@mos.ru*

УДК 346.7

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ: ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Д.С. Зверев, О.И. Коломок, А.С. Крапивенский

MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HEALTH CARE: THE LEGAL ASPECT

D.S. Zverev, O.I. Kolomok, A.S. Krapivensky

Аннотация. В статье рассматриваются наиболее востребованные на сегодняшний день (применяемые на практике на территории Российской Федерации) модели государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения. Авторы в первую очередь интересуются юридическими нюансами, препятствующими максимально эффективному применению данных моделей в современных российских и мировых экономических реалиях. В работе использовались следующие методы: качественный анализ нормативно-правовых документов и научной литературы, системный, функциональный, сопоставительный (компаративный) и маркетинговый анализ. Основываясь на полученных результатах исследования, делаются выводы о необходимости совершенствования действующего российского законодательства в сфере государственно-частного партнерства. Приводящиеся в статье выводы и практические рекомендации позволяют более эффективно использовать потенциал государственно-частного партнерства в здравоохранении на федеральном уровне, уровне субъектов федерации и уровне отдельных муниципальных образований.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, нормативно-правовые акты, экономическая модель, совершенствование законодательства, здравоохранение.

Abstract. The most popular today (applied into the practice on the territory of the Russian Federation) models of public-private partnership in the health sector are analyzed in the given article. Authors are primarily interested in legal nuances, which prevent the most effective use of data models in the modern Russian and global economic conditions. The following scientific methods were used by the author: qualitative analysis of regulatory documents and scientific literature, also as system, functional, comparative and marketing kinds of analysis. Based on the results of the study, the authors make conclusions about the need to adjust the existing Russian legislation in the field of public-private partnership. The conclusions and practical recommendations, given in the article, allow to use the potential of public-private partnerships in the health sector rather more effectively on the federal level, level of subjects of Federation and municipal level.

Keywords: public-private partnership, regulations, economic model, improvement of legislation, public health.

Государственно-частное партнерство (далее: ГЧП), согласно ст. 3 Федерального закона от 13 июня 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2], представляет собой вид сотрудничества, «юридически оформленного на определенный срок и основанного на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, ... заключенного... в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества».

Модельный закон субъекта Российской Федерации «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства» [5] в ст. 3 определяет ГЧП как «привлечение субъектом Российской Федерации... юридического лица либо объединения юридических лиц, либо индивидуальных предпринимателей для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной (социальной) инфраструктуры, предоставлению публичных услуг с их использованием на основе разделения рисков, компетенций и ответственности», подчеркивая при этом (ст. 2), что «целями участия субъекта Российской Федерации... в проектах государственно-частного партнерства является развитие общественной инфраструктуры для обеспечения экономического роста, улучшение качества услуг, предоставляемых с использованием общественной инфраструктуры, повышение эффективности эксплуатации общественной инфраструктуры, достигаемого за счет привлечения внебюджетного финансирования капитальных вложений и оборотного капитала предприятий, осуществляющих эксплуатацию общественной инфраструктуры и предоставление услуг с ее использованием».

БК РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [1] в ст. 179.2 предусматривает наличие государственных и муниципальных гарантий для обеспечения гарантий возврата частным партнером заемных средств как важный инструмент развития ГЧП.

Согласно п. 10 ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Россий-

ской Федерации» [4], к полномочиям федеральных органов государственной власти в сфере охраны здоровья относится установление порядка осуществления медицинской деятельности на принципах государственно-частного партнерства в сфере охраны здоровья.

Данные нормативно-правовые положения в своей совокупности показывают актуальность развития и совершенствования системы ГЧП как в целом для российской экономики, так и, в особенности, в сфере здравоохранения. Кроме того, актуальность тематики исследования подтверждается также тем, что, во-первых, именно данный вид социального партнерства представляет собой приоритетное направление для решения проблемы импортозамещения в современных социально-экономических реалиях, и, во-вторых, здоровье нации и возможность для населения пользоваться качественными, доступными медицинскими услугами и препаратами являются одними из ключевых индикаторов, позволяющих судить об уровне развития страны в целом.

Рассмотрим наиболее распространенные в мире настоящее время на рынке здравоохранения модели государственно-частного партнерства:

- частный партнер (инвестор) строит медицинское учреждение, а потом продает его государству с условием дальнейшей аренды и управления – модель получила название BOLB (от англ. «buy», «own», «lease back» – покупка, владение, обратный лизинг);
- частный партнер (инвестор) строит медицинское учреждение и управляет им на основе заключения контракта с государством о предоставлении медицинских услуг определенной группе (группам) населения – эта модель получила название «Альзира» (от оригинального названия клиники в испанской провинции Валенсия, где модель впервые была применена на практике);
- частный партнер (инвестор) по долгосрочному контракту с государством создает, финансирует и эксплуатирует медицинское учреждение, а после завершения срока действия контракта оно переходит в собственность государства – модель получила название DBFO (от англ. «design», «build», «finance», «operate» – проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация);
- частный партнер (инвестор) за свой счет строит объект здравоохранения и использует его в течение всего расчетного срока эксплуатации (жизненного цикла), осуществляя ремонт и обслу-

живание, а государство оплачивает услуги по предоставлению объекта в пользование или публичные услуги, оказываемые с помощью такого объекта (такая модель носит название «Контракт жизненного цикла» – от англ. «Life Cycle Contract»).

Как видим, наиболее распространенные в мировой практике модели ГЧП в сфере здравоохранения предполагают участие в данной форме социально-экономического сотрудничества частного партнера именно в качестве инвестора.

Официальные отношения государства и частных структур в системе здравоохранения Российской Федерации регламентируются Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [3], который определяет порядок инвестирования средств государства в частный бизнес в рассматриваемой сфере деятельности в обмен на оказание услуг и поставки продукции.

Как отмечают исследователи [8], учитывая тот факт, что государственные и муниципальные медицинские учреждения в системе здравоохранения представлены более чем на 80 %, то для частных партнеров основным инвестором является государство (включая субъекты федерации), которое в свою очередь и определяет правила игры в этих взаимоотношениях.

И наоборот, прецедентов, когда частные компании в рамках ГЧП в здравоохранении занимаются инвестициями в приобретение основных фондов, в РФ крайне мало. В этом смысле развитие подлинного государственно-частного партнерства в нашей стране ограничено несовершенством нормативно-правовой базы по ограничению имущества организации.

В целом же в Российской Федерации можно выделить следующие основные причины, оказывающие негативное воздействие на развитие и совершенствование механизма государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения:

- несовершенство системы законодательства;
- недостаточный национальный опыт реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения (в советский период подобный опыт, естественно, отсутствовал);

- низкий уровень конкуренции на рынке медицинских услуг (за счет доминирования на нем организаций и учреждений государственного сектора);
- отсутствие системы государственных гарантий (свидетельством чего является неутешительная статистика судебной и правоприменительной практики [9] по делам, в которых сталкиваются интересы бизнеса и государства, и, по мнению бизнес-структур, их интересы незаконным образом нарушаются);
- ограниченность в современных экономических реалиях бюджетных ресурсов всех уровней (федеральных, субъектов федерации, муниципальных).

Следует отметить, что специфика складывающейся российской системы ГЧП в здравоохранении заключается в том, что большинство проектов реализуется на муниципальном уровне. Отсюда – еще один фактор, препятствующий нормальному развитию государственно-частного партнерства: практически полное отсутствие крупномасштабных проектов на федеральном и региональном уровнях, приводящее к высокой доле затрат, связанных с подготовкой документации для реализации проекта.

Среди перечисленных факторов, тормозящих эффективное развитие системы ГЧП в здравоохранении на территории Российской Федерации, ключевыми, на наш взгляд, являются именно несовершенство законодательства, а также отсутствие системы государственных гарантий (включая правоприменительную практику) для частных партнеров.

Совершенствование национальной системы ГЧП в здравоохранении должно строиться на изменении философской концепции данного вида социально-экономического партнерства, то есть приоритетным следует сделать использование государством частных партнеров именно как инвесторов, вкладывающих свои финансовые ресурсы в развитие отрасли, а не посредников, выполняющих роль механизма по перераспределению бюджетных средств (что, как правило, происходит сейчас).

В настоящее время эффективность государственно-частного партнерства в России недостаточно высока, что объективно признается и самим руководством Минздрава [7], при том, что сами объекты (как уже используемые, так и опциональные) ГЧП в данной сфере достаточно разнообразны и привлекательны [6]:

- объекты практического здравоохранения (первичная медико-санитарная помощь, развитие амбулаторная помощь, специализированная медицинская помощь);
- объекты медицинской и фармацевтической промышленности, медицинского приборостроения;
- специализированные образовательные объекты (медицинское постдипломное образование, включая профессиональную переподготовку и повышение квалификации кадров в медицине и здравоохранении);
- организация и проведение стажировок в ведущих мировых клиниках, создание центров по обмену опытом с привлечением зарубежных специалистов;
- ведение инновационной деятельности в здравоохранении (включая разработку и последующую коммерциализацию объектов промышленной собственности), развитие технологий;
- проведение экспертных исследований различного профиля в медицине и здравоохранении.

Сказанное выше свидетельствует о том, что в существенном совершенствовании нуждается как нормативно-правовая база осуществления ГЧП в здравоохранении на территории Российской Федерации, так и правоприменительная практика.

На законодательном уровне, как представляется, необходимо:

- установить нижнюю финансовую границу, при котором проект ГЧП может представлять интерес для государства (так называемый «предел рентабельности» и целесообразности);
- определить минимальный срок реализации проекта ГЧП, при котором государству уже будет выгодно в нем участвовать;
- зафиксировать минимальный уровень платежеспособности частного партнера, подающего заявку на организацию проекта ГЧП (в процентах от общей стоимости проекта), то есть наличия у него собственных финансовых ресурсов, необходимых и достаточных для успешной (качественной) реализации проекта.

Указанные меры будут способствовать:

- перенесению акцента использования частных партнеров в ГЧП в здравоохранении именно как инвесторов (не посредников в перераспределении бюджетных средств);

- общей активизации процессов государственно-частного партнерства как на территории Российской Федерации в целом, так и на территории отдельных субъектов Федерации и муниципальных образований (за счет их большей транспарентности);
- снижению количества необоснованных отказов частным инвесторам в участии в проектах ГЧП (понижат уровень коррупционности при принятии решений об участии государства в данных проектах со стороны государственных служащих различного ранга);
- санации сферы ГЧП от ненадежных частных партнеров и фирм-однодневок, декларирующих при участии в проекте лишь финансовые средства внешних заемщиков (включая бюджеты всех уровней).

Становится очевидным, что в случае вышеуказанного совершенствования юридических норм (включая правоприменительную практику) государственно-частное партнерство в здравоохранении на территории Российской Федерации получит новый импульс для целенаправленного и устойчивого развития.

Библиографический список

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702 (дата обращения: 27.11.2015).
2. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660 (дата обращения: 27.11.2015).
3. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598/ (дата обращения 27.11.2015).
4. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895 (дата обращения: 27.11.2015).
5. Модельный закон субъекта Российской Федерации «Об участии субъекта Российской Федерации в проектах государственно-частного парт-

- нерства» / Минэкономразвития Российской Федерации. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/privgovpartnerdev/doc20110222_08_temp (дата обращения: 27.11.2015).
6. *Галстян Г.С.* О перспективной модели государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения с привлечением управляющих компаний // Проблемы современной экономики. 2014. № 3. 302–305.
 7. Министр Вероника Скворцова провела расширенное заседание Координационного совета Минздрава России по государственно-частному партнерству 10 марта 2015 года / Министерство здравоохранения Российской Федерации. URL: <https://www.rosminzdrav.ru/news/2015/03/10/2252-ministr-veronika-skvortsova-provela-rasshirennoe-zasedanie-koordinatsionnogo-soveta-minzdrava-rossii-po-gosudarstvenno-chastnomu-partnerstvu> (дата обращения: 27.11.2015).
 8. *Резниченко Н.В.* Модели государственно-частного партнерства // Вестник СПбГУ. Сер. «Менеджмент». 2010. Вып. 4. С. 58–83.
 9. *Фрай Т., Яковлев А.* Бизнес против чиновников // Российская газета. 2009. 20 января. № 686.

Д.С. Зверев

кандидат юридических наук

доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: vmfua@bk.ru

О.И. Коломок

доктор педагогических наук, профессор

директор Волгоградского филиала

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: Kolomok.O@mfua.ru

А.С. Крапивенский

кандидат социологических наук

заместитель директора по научной деятельности

Волгоградского филиала Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: Krapivenski.A@mfua.ru

УДК 332.872.4

ПРИМЕНЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

И.В. Линев

APPLICATION OF SOME FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF MUNICIPAL SERVICES

I.V. Linev

Аннотация. В статье исследуется проблема привлечения средств частного инвестора в жилищно-коммунальное хозяйство с использованием различных механизмов государственно-частного партнерства. Рассматриваются наиболее распространенные формы: аренда, концессионное соглашение, контрактное управление и приватизационно-инвестиционная схема.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, государственно-частное партнерство, аренда, концессии, контракты, приватизация.

Abstract. In article the problem of attraction of financial resources of the private investor in housing and communal services with use of various mechanisms of public-private partnership is investigated. The most widespread forms are considered: rent, concession agreement, contract management and privatization and investment scheme.

Keywords: housing and communal services, public-private partnership, rent, concessions, contracts, privatization.

Финансирование развития жилищно-коммунального хозяйства (далее: ЖКХ) в Российской Федерации традиционно осуществляется, в основном, из двух источников: бюджетов различного уровня и тарифной выручки. В соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 187-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» организация в границах поселения электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом относится к вопросам местного значения. В условиях ограниченных бюджетных (прежде всего – местного уровня) возможностей и когда тарифы не могут быть повышены (обусловлено в первую очередь социальным аспектом), важнейшим (и в дальнейшем – доминирующим) источником инвестиций должны

быть средства частных инвесторов, а стимулирующим фактором их привлечения может стать предоставление государственной поддержки в различных формах. Инструментом этого может стать государственно-частное партнерство (далее: ГЧП), при котором основой выстраивания отношений между государством и бизнесом является взаимная договоренность и учет интересов сторон.

Существует два основных способа организации процесса оказания коммунальных услуг потребителям: традиционный («не рыночный») и «рыночный», основанный на использовании различных моделей ГЧП [1]. Регулирование отношений при организации обеспечения населения необходимыми коммунальными услугами по первому способу осуществляется на основании положений Федерального закона от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», отражено в литературе достаточно подробно и не является предметом представляемого материала. Второй способ может быть предложен в качестве альтернативы или, как вариант, – дополнения к первому. По мнению автора, он позволяет за счет повышения качества коммунальных услуг заинтересовать государственного и частного партнеров (и, разумеется, потребителя) больше, чем традиционный. Во-первых, за счет включения более эффективных реальных и легальных рыночных механизмов, во-вторых – как вытекающий из первого вследствие оптимизации финансово-хозяйственной деятельности операторов коммунальных систем, в-третьих – за счет минимизации соответствующих рисков.

Успешно развивающееся ГЧП в экономиках ряда зарубежных стран строится исходя из следующих базовых принципов:

- средства инвесторов направляются на развитие старых и строительство новых объектов коммунальной инфраструктуры;
- коммерческие структуры эксплуатируют их;
- компенсация затрат и получение прибыли происходит из двух источников: из бюджета и от непосредственных потребителей услуг.

Функции сторон четко регламентированы. Местные органы власти контролируют качество предоставляемых услуг и сроки выполнения работ. Инвесторы эффективно вкладывают средства

и контролируют ход реализации проекта, так как отвечают за наем подрядных организаций, за целевое расходование вложенных средств. Имущественные отношения строятся следующим образом: муниципальная собственность сохраняется, права владения и пользования передаются частному лицу. Орган местного самоуправления воздействует на частного партнера через процедуру установления тарифов, контроль над стандартами надежности и качества, а также посредством планирования инвестиционных проектов.

Отношения, возникающие при реализации ГЧП, подразделяются на модели (то есть конкретные проекты ГЧП) и формы (представляющие собой правовое основание реализации модели). При этом формы ГЧП носят договорный, программный и смешанный характер. К первой относятся концессия, лизинг, аренда, контракт, соглашение о разделе продукции. Ко второй – использование средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, банков развития и получаемых за счет межгосударственного сотрудничества. Проекты, реализуемые на основании законодательства об особых экономических зонах, также относятся к этой форме. Третья форма основана на использовании смешанного капитала в целях адаптации науки или социальной сферы к современным российским рыночным реалиям.

Из всего разнообразия применяемых в ЖКХ форм ГЧП, в Российской Федерации наиболее распространены аренда и концессионное соглашение. Кроме названных форм, в предлагаемом материале рассматриваются контрактное управление и приватизационно-инвестиционная схема.

Вопросы применения арендной формы ГЧП в коммунальной отрасли достаточно широко рассмотрены в научной и периодической печати, в том числе автором (см., например, [3; 4]), и в рамках этого материала представляется целесообразным ограничиться приведением положительных примеров использования этой формы в Российской Федерации.

Так, ОАО «Российские коммунальные системы» и его дочерние предприятия эксплуатируют, начиная с 2003 г., системы электро-, тепло-, водоснабжения и канализации в Амурской, Брянской, Владимирской, Кировской, Тамбовской и Тверской областях, Алтайском и Пермских краях, Республике Карелия. Группа компаний «Росводоканал» – коммунальные системы водоснабжения и канализации

городов Барнаула, Краснодара, Омска, Оренбурга, Твери, Тюмени, Луганска (Украина), а также Калужской области. Компании холдинга «Евразийский» – системы водоснабжения и канализации города Ростова-на-Дону (ОАО «ПО Водоканал»), а также города Сочи и других населенных пунктов Азово-Черноморского побережья Краснодарского края (ООО «Югводоканал»).

В результате ГЧП с ООО «Респект Энергия», на основе договоров аренды муниципального имущества, в двух районах Московской области (Волоколамский и Рузский) в 2005–2006 гг. произведена модернизация семи угольных и мазутных котельных (замена на современные автоматические угольные котельные и обеспечение их диспетчеризацией).

Компания-оператор ООО «НОВОГОР-Прикамье» заключила два долгосрочных договора аренды в Пермском крае:

- системы водоснабжения и водоотведения г. Перми, сроком на 49 лет;
- комплекса электро-, тепло- и водоснабжения г. Березники, – на 30 лет.

Кроме того, были подготовлены и согласованы с администрациями указанных городов программы комплексного развития системы коммунальной инфраструктуры сроком на 20 и 10 лет соответственно. Передача в долгосрочную аренду водоканала в Березниках и тепловых сетей в Перми проводилась на конкурсной основе.

Основные выводы, которые можно сделать из этого опыта:

- без открытых и прозрачных конкурсных процедур на выполнение муниципального заказа не удастся привлечь дешевые банковские средства;
- необходим постепенный переход от практики долгосрочной аренды к концессионным договорам.

Концессионные соглашения имеют, по крайней мере, три преимущества перед договором аренды, которые заключаются в следующем. Первое – стороны концессионного соглашения имеют возможность регулировать порядок установления и изменения тарифов и надбавок к ним. Второе – концессии предусматривают возможность не вносить концессионную плату в случае оказания концессионером услуг по регулируемым тарифам или если услови-

ями концессионного соглашения предусмотрено принятие концедентом на себя части расходов на создание и / или реконструкцию, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения. Третье – снимаются риски параллельного инвестирования, которые могут возникнуть при арендных отношениях. Следует подчеркнуть, что первые два из указанных преимуществ способны значительно повысить инвестиционную привлекательность объектов ЖКХ, а второе, кроме того, позволяет внедрять в российскую экономику, в том числе при реализации инфраструктурных проектов, хорошо зарекомендовавшую себя за рубежом модель контрактов жизненного цикла (Life Cycle Contracts).

К другим преимуществам концессий следует отнести сокращение расходов регионального бюджета на софинансирование обновления основных фондов ЖКХ, уменьшение выделения бюджетных средств на льготы и субсидии, снижение социальной напряженности. В результате следует ожидать сокращения расходов местных бюджетов на ЖКХ и на предоставление льгот и субсидий. Кроме того, ресурсы расходуются более эффективно, возможно улучшение качества, снижение себестоимости услуг, применение более гибкой тарифной политики и широкого привлечения банковского капитала.

Концессии в ЖКХ также не обделены вниманием СМИ (см., например, [2]) и реализуются на основании норм, предусмотренных в Федеральном законе от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

В качестве примеров использования концессий можно привести следующие. В городе Иркутске, еще до утверждения Правительством РФ типового концессионного соглашения, в январе 2007 г. системы теплоснабжения были переданы в концессию ЗАО «Байкалэнерго» (дочернее общество ОАО «Иркутскэнерго»). В сентябре 2007 г. было заключено концессионное соглашение между муниципальным образованием города Катайска (концедент) и ЗАО «Тоболэнерго» (концессионер) в отношении тепловых сетей. В апреле 2007 г. Сортавальский муниципальный район в качестве концедента и ЗАО «Энергетик» в качестве концессионера заключили концессионное соглашение в отношении объектов муниципальной собственности Сортавальского муниципального района по производству (выработке), передаче (транспортировке) и распределению тепловой энергии.

Основным недостатками достаточно широко используемого в настоящее время контрактного управления являются отсутствие у управляющей компании программы действий и источника инвестиций.

Главная же особенность, вытекающая из того обстоятельства, что эти контракты не содержат предметных инвестиционных обязательств, по мнению автора, делает эту форму ГЧП неперспективной для России.

Появлению приватизационно-инвестиционной формы ГЧП в сфере коммунальной инфраструктуры способствовало, как ни парадоксально, наличие значительного административно-судебного опыта. По этой же причине она является достаточно устойчивой. В то же время процедура ее реализации носит долговременный характер. Возможно, вследствие этого на уровне муниципальных образований эта форма широкого внедрения не получила. Наибольшее распространение получил вариант, при котором муниципальные унитарные предприятия (МУП) преобразуются в открытые акционерные общества (ОАО). Основное преимущество такого преобразования заключается в появлении нового (по сравнению с рассматриваемыми выше формами) источника собственных средств для осуществления инвестиций – акционерного капитала (в частности, вклад в уставный капитал вновь создаваемого акционерного общества). К сожалению, после акционирования соответствующего МУП, как правило, 100 % акций вновь созданного ОАО остается в собственности муниципального образования.

Тем не менее, применение этой формы позволяет избежать рисков: поиска персонала, оформления функций сбыта, лицензирования и других, характерных для аренды.

Но возникают новые риски, например, из-за невозможности установления и закрепления на определенный период тарифов в рамках соглашения между государством и бизнесом. Последний может не получить необходимой для осуществления инвестиций доходной базы за счет тарифной составляющей – то есть присутствуют риски тарифного регулирования.

В настоящее время приватизационно-инвестиционные формы ГЧП используются в ряде регионов: ОАО «Нижегородский водоканал», ОАО «Ярославльводоканал», ОАО «Водоканал» г. Чебоксары, ОАО «Водоканал-Чита», ОАО «Теплосеть» (Московская область) и др.

При выборе моделей ГЧП для развития коммунальной сферы следует руководствоваться главным критерием – социальной эффективностью. Она определяется исходя из следующих параметров:

- количество объектов (услуг);
- ресурсосбережение (энергозатраты, затраты на транспортировку);
- улучшение качества услуг (модернизация и новые объекты);
- сокращение числа аварий;
- снижение платежей населения (уменьшение издержек и потерь);
- улучшение экологии в регионе.

По мнению автора, основной причиной, тормозящей развитие ГЧП в ЖКХ, является конфликт интересов сторон партнерства: непрофессионального, избираемого органа власти, являющегося к тому же собственником объекта (муниципалитет) и оператора коммунальной инфраструктуры.

Отсутствие мотивации у частного бизнеса к вхождению в ГЧП объясняется:

1. Неправильной оценкой исходного состояния основных фондов, приоритетов инвестиций и самого инвестиционного проекта.
2. Отсутствием надлежащего оформления имущественных отношений, механизмов реинвестирования арендной платы (амортизации), реальной оценки платежеспособности потребителей.
3. Немотивированным изменением экономических и правовых условий.
4. Политическими рисками, включающими в себя:
 - немотивированное снижение тарифов перед выборами, так как срок полномочий власти не совпадает со сроком ГЧП;
 - отсутствие среднесрочной тарифной политики;
 - прессинг контролирующих и надзирающих органов;
 - невыполнение сроков отвода земель экспертиз и разрешений.

Как следствие – отсутствие реальных проектов ГЧП в необходимых для развития ЖКХ количествах.

Рассмотрим меры по развитию ГЧП в ЖКХ.

В обобщенном виде риски, возникающие при реализации проектов ГЧП в ЖКХ, можно разбить на три основные группы. К рискам власти при привлечении частного партнера для реализации названных проектов следует отнести риск отказа частного бизнеса

выполнить взятые обязательства и риск сбоя системы регулирования тарифов (в случае, когда внешние условия потребуют резкого их увеличения). Политическим рискам, показанным выше, подвержен частный партнер. И, наконец, риск «государство – бизнес» заключается в расторжении договора одной из сторон.

Снижение указанных рисков является одной из первых мер, которые должны стимулировать развитие ГЧП в ЖКХ.

Вторая мера заключается в совершенствовании действующих законодательных норм, для чего необходимо регулирование имущественных отношений и проведение инвентаризации и оценки объектов ЖКХ, государственного технического учета и регистрации. Помимо развития законодательства требуется развитие институтов организационной и информационно-консультативной поддержки ГЧП.

Третья мера касается создания нового механизма формирования тарифов. Он должен отвечать требованиям прозрачности и предсказуемости. Кроме того, необходимо гарантировать частным инвесторам возврат средств и получение установленной доли доходности на вложенный капитал. Также требуется ввести абонентскую плату за обслуживание и условно-повременные платежи за потребленный ресурс. Это стимулирует ресурсосбережение, позволит устойчиво финансировать работы по замене изношенных фондов. Общий размер платежей от их дифференциации расти не будет.

Четвертая мера связана с проведением организационных мероприятий, для чего требуется разработка методических рекомендаций по определению и распределению рисков и создание специализированного инвестиционного консультанта.

Отдельно следует рассмотреть вопрос о целесообразности создания специализированного Центра Развития ГЧП в ЖКХ по аналогии с существующими: Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства и Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

Для реализации указанных мер требуется, прежде всего, заинтересованность органов публичной власти различного уровня. Следует иметь в виду, что одних усилий публичной власти явно недостаточно, требуется наличие взаимопонимания ее с частными инвесторами – потенциальными операторами.

Необходимо широкое внедрение опыта уже реализуемых проектов, привлечение квалифицированных консультантов. Для этого, в свою очередь, потребуются более широкое освещение проблем и предложений по их решению, пусть даже спорных, реорганизация системы подготовки специалистов по соответствующему профилю и принятие ряда других мер.

Библиографический список

1. *Данько К., Сучкова В.* Государственно-частное партнерство в коммунальной сфере в условиях кризиса // Корпоративный юрист. 2009. № 5.
2. *Линев И.В.* Концессионные соглашения в жилищно-коммунальном хозяйстве // Местное самоуправление в Российской Федерации. 2013. Январь-Март.
3. *Линев И.В.* Лизинговые модели государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве // Вестник МФЮА. 2012. № 2.
4. *Линев И.В.* Применение арендной модели государственно-частного партнерства в сфере коммунального хозяйства // Местное самоуправление в Российской Федерации. 2011. Июль-Сентябрь.

И.В. Линев

кандидат экономических наук

профессор кафедры городского строительства и хозяйства

Московского архитектурно-строительного института

E-mail: shunka1956@yandex.ru

УДК 338.24

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СФЕРЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.Н. Акжигитова

ADVANCEMENT OF METHODS OF THE ASSESSMENT OF MEASURES OF THE STATE SUPPORT IN THE DEFENSE INDUSTRY COMPLEX SPHERE

A.N. Akjigitova

Аннотация. На сегодняшний день проблемы создания нормативной базы государственной поддержки предприятий ОПК и наращивание объемов финансирования по данному направлению в определенной степени решены. Более востребованной является проблема эффективности указанных мер, что в свою очередь, предполагает выработку адекватных методов ее оценки. В статье предложен инструментарий и методы совершенствования существующих приемов оценки государственной поддержки, а также их влияние на финансовое состояние предприятий ОПК. Практическое применение предложенных мер позволит своевременно принимать решения по регулированию финансовой помощи с целью повышения эффективности деятельности предприятий ОПК для обеспечения обороноспособности государства.

Ключевые слова: государственная поддержка, оборонно-промышленный комплекс.

Abstract. The problems of creation of regulatory base of the state support of defense industry enterprises and accumulation of the amounts of financing in this direction at the moment are solved in a certain degree. In more demand is the problem of effectiveness of this specified measures that in their turn assumes development of adequate methods of estimation of the effectiveness. The author of the article proposes tools and methods of improvement of the existing receptions of an estimation of the state support and their influence in a financial condition of defense industry enterprises. Practical application of the offered measures will allow to make well-timed decisions on regulation of financial aid for the purpose of increase of efficiency of activity of defense industry enterprises for ensuring defense capability of the state.

Keywords: state support, defense industry complex.

Регулирование государственной поддержки приоритетных направлений деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса (далее: ОПК) находит все большее закрепление на уровне

федеральных законов. Так, 31 декабря 2014 г. принят Федеральный закон № 488-ФЗ «О промышленной политике» с новыми механизмами стимулирования промышленности. В дополнение к существующим правилам предоставления субсидий, закрепленным в БК РФ, новый закон устанавливает конкурсный порядок их получения с включением показателей эффективности использования субсидий в число критериев отбора их получателей, а также устанавливаются штрафы в сумме, эквивалентной предоставляемой субсидии при недостижении субъектом деятельности в сфере промышленности. Новые требования не касаются субъектов деятельности в сфере промышленности ядерного оружейного комплекса.

В ст. 11 закона закреплено, что финансовую поддержку субъектов деятельности в сфере промышленности могут предоставлять государственные фонды развития промышленности. В прошлом году заработал Фонд развития промышленности Минпромторга России, его наблюдательный совет на заседании 23 июня 2015 г. принял решение внести существенные изменения в программу софинансирования импортозамещающих проектов фонда. Теперь предельная величина выдаваемых фондом льготных займов на осуществление проектов увеличена с 300 млн. до 500 млн. руб.

Предприятия ОПК являются получателями различных видов государственной поддержки как прямого характера, так и косвенного.

К прямым видам государственной поддержки оборонных предприятий относятся:

- субсидии, являющиеся целевыми мерами прямой финансовой поддержки организаций и корпораций ОПК;
- докапитализация, представляющая собой адресную поддержку организаций ОПК посредством приобретения дополнительных акций, выпускаемых при увеличении уставного капитала, или взноса в уставный фонд;
- государственные гарантии Российской Федерации, предоставляемые по исполнению заемных обязательств организаций ОПК.

Косвенные меры поддержки направлены в основном на поддержку спроса продукции предприятий ОПК. Также можно привести пример специфического вида господдержки в виде субсидий, направляемых на государственную поддержку развития кооперации российских высших учебных заведений, государственных научных

учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства. Ежегодно более половины таких субсидий также приходится на тандемы, созданные именно оборонными предприятиями с ведущими вузами.

Оценить полноту привлечения средств государственной помощи в форме субсидий предприятиям ОПК позволяет исполнение бюджетных расходов на эти цели. Неиспользованные средства стратегическим организациям оборонно-промышленного комплекса с целью предупреждения банкротства по состоянию на 1 декабря снизили общий показатель исполнения расходов на субсидии предприятиям ОПК. Тем не менее, в декабре практически вся сумма была получена адресатами. По итогам пяти месяцев 2015 г. наблюдается аналогичная ситуация с неисполнением субсидий на предупреждение банкротства оборонных предприятий. Причины столь позднего исполнения расходов по рассматриваемой статье, видимо, кроются в бездействии самих предприятий, не сумевших своевременно подготовить пакет необходимых документов, в императивном порядке включающий программу финансового оздоровления. Одной из проблем в данном случае является также отсутствие механизма возврата субсидий в случае их нецелевого использования предприятиями, что вынуждает Правительство РФ осторожничать и более тщательно выбирать претендентов. Тем не менее, экономический кризис требует серьезной поддержки предприятий, поэтому сводной бюджетной росписью по состоянию на 1 декабря 2014 г. субсидии на эти цели увеличены с 439 млн. до 867 млн. руб.

Государственная поддержка в форме субсидий как никогда стала необходима в сложных экономических и политических условиях. Поэтому в федеральном законе о бюджете на последующие три года предусмотрены субсидии как по ранее выбранным направлениям поддержки ОПК, так и по новым видам государственной поддержки. Традиционными субсидиями являются, например, субсидии казенным предприятиям ОПК, стратегическим организациям ОПК в целях предупреждения банкротства, субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и проч.

Субсидии российским организациям – экспортерам промышленной продукции военного назначения 2017 г., возможно, перенесены в новую госпрограмму вооружений. В целом прямые

субсидии ОПК к концу анализируемого периода значительно снижаются, вероятно, эти суммы пересмотрены, в том числе в сторону увеличения адресной поддержки авиапрома. Из 13 мер господдержки авиастроения в форме субсидий, 8 предусмотрены начиная с 2016 г. Отсроченное финансирование привело к росту субсидий в 2016 г. по сравнению с 2015 г. в 1,6 раза. В отличие от господдержки авиастроения в форме субсидий, которая оказывается как в прямом виде, так и путем поддержки спроса, преференции отечественного судостроения больше ориентированы на докапитализацию его предприятий, не исключая, однако стимулирования закупки и приобретения гражданских судов в форме субсидий потребителям продукции отечественного судпрома.

Примечательно, что косвенная поддержка судостроения распределена неравномерно по годам и по видам субсидий, характеризуясь пятикратным ростом в 2016 г. и двукратным снижением в последующем. Здесь следует учесть высокую стоимость единичной продукции судостроения и разные сроки наступления платежей по кредитам лизинговых компаний.

Как известно, Центробанк РФ 16 декабря 2014 г. внезапно повысил ключевую ставку сразу с 9,5 % до 17 % с целью остановить падение рубля. Уже в середине января стало ясно, что эта мера оказалась неэффективной, в последующем ключевая ставка была снижена в два раза. Тем не менее, негативный результат такого действия Центробанка РФ для экономики сохранился и выразился в росте процентных ставок по кредитам, что привело к резкому ухудшению финансового состояния организаций. По данным Минэкономразвития России, ухудшение условий кредитования вследствие роста стоимости кредитных ресурсов и ограничения доступа компаний к мировым финансовым рынкам ведет к последовательному ухудшению качества долга предприятий и росту просроченной кредиторской задолженности по кредитам банкам: в целом по экономике в январе-сентябре 2014 г. – рост на 37,3 % (на 9,0 % годом ранее), в промышленности – на 14,5 % (снижение на 3,0 % годом ранее).

Правительство РФ своевременно отреагировало на негативный фактор развития промышленных предприятий, утвердив субсидии субъектам деятельности в сфере промышленности для возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в рос-

сийских кредитных организациях в 2014–2015 гг. на пополнение оборотных средств и (или) на финансирование текущей производственной деятельности. Субсидии предназначены предприятиям промышленности, реализующим программы импортозамещения.

Таким образом, вышеприведенный материал свидетельствует о том, что на сегодняшний день проблемы создания нормативной базы государственной поддержки предприятий ОПК и наращивание объемов ее финансирования в определенной степени решены. Более востребованной является проблема эффективности государственной поддержки, что, в свою очередь, предполагает выработку адекватных методов ее оценки. Для этого обратимся к действующей нормативной базе, регулирующей оценку мер государственной поддержки.

Федеральным законом от 12 ноября 2012 г. № 189-ФЗ в БК РФ введена ст. 160.3 «Особенности оценки эффективности использования бюджетных средств, установленные федеральными законами». Следует отметить, что название статьи не совсем соответствует ее содержанию, так как в ней закреплена оценка эффективности использования бюджетных средств, направленных только на инновационную деятельность. В указанной статье дается прямой отсыл на необходимость в этом случае соблюдать требования, установленные Федеральным законом от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (далее: закон № 127-ФЗ). Логику разработчиков нормативного акта можно понять, так как инновационная деятельность, которой в БК РФ уделяется особое внимание при оценке, характеризуется неопределенностью рыночных и технологических перспектив инновационных проектов, которые могут повлечь, в том числе, потерю финансовых и иных ресурсов, вложенных в инновационный проект.

Так, согласно п. 5 ст. 16.5 закона № 127-ФЗ, при оценке эффективности государственной поддержки проверяется наличие утвержденных субъектами государственной поддержки документов, в частности, определяющих стратегию, цели и задачи предоставления государственной поддержки инновационной деятельности, а также документов, определяющих порядок предоставления государственной поддержки инновационной деятельности.

При проверке указанных документов устанавливается:

- их соответствие основным направлениям государственной поддержки;

- измеримость поставленных целей и задач;
- возможность определения эффективности предоставления государственной поддержки инновационной деятельности;
- взаимосвязь поставленных целей и задач с ключевыми показателями эффективности структурных подразделений и руководящего состава субъекта государственной поддержки, системой мотивации его работников (в случае, если указанное требование применимо к проверяемому субъекту государственной поддержки);
- наличие системы оценки ответственности за недостижение поставленных целей (в случае, если указанное требование применимо к проверяемому субъекту государственной поддержки).

Недостатком можно считать положение закона о том, что проверка хода реализации и результатов отдельных инновационных проектов в рамках оценки эффективности государственной поддержки осуществляется только в случае нарушения установленного порядка предоставления государственной поддержки инновационной деятельности, его отсутствия или отсутствия отдельных документов, указанных выше.

Вместе с тем, положительным фактором является установление двойного порядка такой проверки: первая проверка осуществляется во время определения объекта, которому нужна государственная поддержка его инновационной деятельности, вторая проверка осуществляется уже после предоставления такой государственной поддержки, как часть процедуры оценки ее эффективности и качества. Следует признать, что подобный двойной контроль призван сделать государственную поддержку более качественной.

Основным фактором, который необходимо учесть при оценке эффективности мер государственной поддержки оборонно-промышленного комплекса, является специфика деятельности оборонных предприятий, которая заключается в том, что она ориентирована в первую очередь на удовлетворение потребностей государства, потребляющего свыше 70 % создаваемой ими продукции. Данное обстоятельство сужает возможности использования в ОПК многих регуляторов хозяйственной деятельности предприятий, которые ориентированы на использование в условиях свободного рынка.

В частности, действующими нормативными документами жестко установлен уровень рентабельности работ, выполняемых

в рамках государственного оборонного заказа (далее: ГОЗ). Так, в редакции от 3 января 2014 г. № 1 содержание постановления Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 656 в отношении затронутой проблемы следующее. Прибыль в составе цены товаров (работ, услуг) не может превышать 1 % затрат организации, которую планируется определить единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), на оплату покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов) и работ (услуг) других исполнителей ГОЗ, участвующих в выполнении государственного контракта, и 20 % остальных затрат указанной организации на производство товаров (работ, услуг) по государственному контракту (далее 20 + 1 %).

В случае представления такими организациями, документов, подтверждающих необходимость направления части прибыли от выполнения государственного контракта на цели развития производства для эффективного выполнения заданий ГОЗ, в том числе предусматривающие уменьшение трудоемкости, материалоемкости и энергоемкости производства, общепроизводственных и общехозяйственных расходов, последний показатель увеличен до 25 % (далее 25 + 1 %).

Получается, что чем больше доля ГОЗ в финансировании текущей деятельности, тем меньше информации об эффективности мер государственной поддержки, об их влиянии на хозяйственную деятельность предприятия, дают показатели уровня прибыли ниже значений 20 + 1 % и 25 + 1 % и рентабельности, рассчитанной как производный показатель от этой прибыли.

Для учета заложенного значения прибыли при расчете цен на продукцию по ГОЗ предлагается при оценке эффективности мер государственной поддержки предприятий ОПК рассчитывать долю ГОЗ в их финансировании. Знаменателем указанного соотношения может быть валюта баланса, а именно, его активная часть, отражающая состав и стоимость имущества организации на определенную дату. Такой коэффициент даст наиболее общую оценку участия ГОЗ в структуре имущества. Вместе с тем, интерес для целей анализа представляет и определение доли ГОЗ в оборотных активах тех предприятий, которые не имеют финансирования через федеральную целевую программу «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы».

Для критериальной оценки значения доли ГОЗ в оборотных активах оборонных предприятий следует использовать статистическую норму коэффициента корреляции, указывающую на то, что связь между показателями считается слабой, если коэффициент меньше 0,3. Таким образом, если в финансировании предприятия ОПК доля ГОЗ не превышает данного значения, в дополнение к ним при оценке общего эффекта от государственной поддержки следует использовать показатели валовой прибыли и прибыли (убытка) от продаж и рентабельности.

В случае значения данного показателя более 0,3, для целей оценки следует применять показатель уровня рентабельности собственных затрат.

Для организации Министерством промышленности и торговли Российской Федерации федерального статистического наблюдения за себестоимостью и ценами на продукцию военного назначения приказом Росстата от 7 августа 2014 г. № 502 (далее: приказ № 502) утвержден статистический инструментарий, в котором предусмотрен расчет данного коэффициента.

Рентабельность собственных затрат без учета амортизации согласно приказу № 502, определяется как отношение прибыли (убытка) от продаж к расчетному значению. Знаменатель коэффициента рассчитывается как разность итоговой себестоимости и всех расходов на покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, работы и услуги сторонних организаций.

При оценке эффективности государственной поддержки следует считать положительным фактором деятельность тех оборонных предприятий, рентабельность собственных затрат которых больше 20 + 1 % и больше 25 + 1 % у тех предприятий, которые документально подтверждают направление части прибыли от выполнения государственного контракта на цели развития производства.

При выборе методов оценки мер государственной поддержки предприятий ОПК целесообразно принять во внимание сельскохозяйственную отрасль, которая, как и ОПК, ежегодно является получателем значительных сумм бюджетных ассигнований, направляемых на субсидирование. Так, С.В. Козменкова и М.Н. Прынцев при оценке влияния субсидирования сельского хозяйства на прибыльность и рентабельность рассчитывают прибыль (убыток) до налогообложения

без сумм субсидий и уровень рентабельности без субсидий, что позволяет сравнивать эти показатели с показателями, рассчитанными с учетом субсидий, и выявить влияние рассматриваемой меры господдержки на финансовый результат и результативность.

К данному предложению стоит добавить необходимость сравнения прибыли (убытка) до налогообложения с валовой прибылью и прибылью (убытком) от продаж. Согласно требованиям российских бухгалтерского стандартов учета, бюджетные субсидии необходимо отражать на сч. 91 «Прочие доходы и расходы», что оказывает влияние на финансовый результат по операциям от прочей деятельности, в то время как основная деятельность производителя может быть убыточной. Это важно учесть при оперативном анализе. При комплексном анализе важным будет учет того факта, что по итогам отчетного года субсидии отражаются в совокупном финансовом результате по сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

В итоге, совокупный синергетический эффект комплексирования и взаимного влияния мер государственной поддержки предприятий ОПК выражается в показателях конечного финансового результата и результативности, а также платежеспособности, финансовой устойчивости, и деловой активности. Эти методы достаточно полно освещены в нормативных актах и в различного рода научных публикациях.

Однако в методиках оценки финансового положения предприятий не учитывается использование рядом предприятий существенных сумм государственной поддержки и не рассчитывается их влияние на общий финансовый результат. В научных публикациях отечественных авторов оценка эффективности использования государственной помощи сводится исключительно к расчетам традиционных показателей – объемы субсидирования, уровень исполнения бюджета, уровень софинансирования региональными бюджетами и др.

Предлагается при комплексном анализе финансового положения предприятий ОПК дополнительно использовать показатели эффективности использования государственной поддержки, безусловно оказывающие влияние на общее финансовое состояние каждого предприятия – получателя таких мер и уточнит показатели в целом по ОПК.

Для уточнения показателей эффективности использования государственной поддержки можно рассмотреть сложившуюся в мировой практике методику, разработанную Организацией экономического сотрудничества и развития (далее: ОЭСР) и ВТО.

ОЭСР в упрощенном виде предлагает определять совокупную государственную поддержку сельскохозяйственных производителей как сумму различных видов платежей производителям и рассчитывать долю полученного значения в различных показателях: в валовом доходе фермы, в номинальной валовой стоимости продукции и проч. Зарубежные методики требуют адаптации к российским формам господдержки, российским стандартам учета и отчетности, а также специфике оборонно-промышленного комплекса.

В частности, в перспективе при оценке эффективности преференций ОПК пристальное внимание следует уделять субсидированию, взносам в уставный капитал оборонных предприятий и косвенным мерам государственной поддержки.

Взносы в уставный капитал оборонных предприятий выполняют две основные функции. Во-первых, обеспечивают финансовую поддержку и повышают финансовую устойчивость предприятий ОПК. Во-вторых, выступают стратегической формой присутствия государства в собственном капитале отдельных хозяйствующих субъектов. Подобная мера со стороны государства направлена на поддержание действующего производственного потенциала, покрытие убытков от основной деятельности, на модернизацию оборудования и реконструкцию зданий и сооружений. Результатом реализации данного направления поддержки должно стать увеличение выручки от реализации, рентабельности основной деятельности, поддержание финансовой устойчивости, ликвидности.

В процессе анализа уставный капитал предприятий, являясь частью собственного капитала, участвует в расчете финансовой устойчивости предприятия. Здесь необходимо иметь в виду, что разные подходы к определению величины собственного капитала приводят к различной оценке как рентабельности, так и структуры капитала и, следовательно, к различной интерпретации финансового положения предприятия.

Наиболее упрощенным является сохранившийся на практике подход, при котором под собственным капиталом понимают итогов-

вую величину, отражаемую в разд. IV «Капитал и резервы» пассива бухгалтерского баланса предприятия. Подобный формальный подход приводит к искажению величины собственного капитала, а значит, и структуры капитала в целом. Собственный капитал выступает своеобразным буфером, защитой интереса кредиторов при обеспечении превышения имущества над обязательствами. Для оценки размера уставного капитала акционерных обществ информативным и пригодным для анализа в данном случае является показатель «чистые активы». Стоимость чистых активов, подлежащая сопоставлению с уставным капиталом, рассчитывается в соответствии с приказом Министерства финансов РФ следующим образом: из суммы активов бухгалтерского баланса вычитают сумму пассивов, при этом в расчете участвуют не все показатели баланса. Так, из состава активов надо исключить стоимость собственных акций, выкупленных у акционеров, и задолженность учредителей по взносам в уставный капитал. Также в составе пассивов не учитывают капитал и резервы (разд. III) и доходы будущих периодов (код 1530 разд. V). Акционерное общество должно уменьшить размер уставного капитала до размера чистых активов, если по итогам финансового года чистые активы меньше. Нарушение пропорций величин чистых активов и уставного капитала будет происходить в случае роста обязательств или убыточности деятельности предприятия.

Таким образом, для целей оценки мер господдержки тех оборонных предприятий, в уставные капиталы которых государством внесены соответствующие суммы, предлагается сравнить в динамике коэффициент соотношения их уставного капитала и чистых активов с суммами докапитализации. Отрицательный тренд коэффициента после внесения государством взносов в уставный капитал отдельного предприятия следует оценивать как неэффективное использование государственной поддержки.

Кроме того, вследствие выпуска дополнительных акций или их сокращения особое внимание должно уделяться такой важной для анализа собственного капитала информации, как изменение количества акций. Такие изменения оказывают непосредственное влияние на показатель прибыли на акцию. Данный показатель является одним из ключевых для предприятий, акции которых котируются на рынке ценных бумаг.

Применение предложенных показателей оценки собственного капитала позволит отойти от формального подхода к такому анализу, повысить обоснованность результатов оценки и сделает возможным их использование в целях определения эффективности мер государственной поддержки предприятий ОПК, а также процесса управления капиталом оборонных предприятий.

В итоге, все перечисленные показатели можно обобщить в одном интегральном показателе, позволяющем включить оборонное предприятие в группу предприятий с соответствующим финансово-экономическим состоянием по существующим методикам рейтинговой оценки согласно набранным баллам. Такие методы достаточно полно описаны в существующей нормативной базе.

Проведенное исследование позволяет резюмировать новизну исследования и предложить следующее:

- для обеспечения измеримости целей и задач необходимо в подзаконных актах к нормативным документам по предоставлению государственной поддержки предприятий ОПК устанавливать критерии достижения отдельных показателей, которые затем будут использоваться в оценке эффективности использования указанных мер;
- для своевременного реагирования и принятия мер по совершенствованию методов государственной поддержки предприятий ОПК проверку хода реализации их целевого использования и результатов от использования мер государственной поддержки следует проводить не только в случае выявления всякого рода нарушений, а на постоянной основе.

Дополнительными показателями к общепринятой методике оценки финансового состояния предприятий и организаций при оценке эффективности государственной поддержки предприятий ОПК могут быть следующие:

- доля ГОЗ в валюте баланса;
- рентабельность собственных затрат;
- прибыль (убыток) до налогообложения без сумм субсидий;
- уровень рентабельности без субсидий;
- сравнение коэффициента соотношения уставного капитала и чистых активов с суммами докапитализации предприятий оборонного комплекса.

Применение предложенного инструментария и совершенствование методики оценки мер государственной поддержки позволит своевременно принимать решения по регулированию финансовой поддержки с целью повышения эффективности деятельности предприятий ОПК для обеспечения обороноспособности государства.

Библиографический список

1. *Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мингалиев К.Н., Батьковский М.А.* Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // *Международный бухгалтерский учет.* 2014. № 11.
2. *Козменкова С.В., Прынцев М.Н.* Анализ влияния государственной помощи на непрерывность деятельности и финансовые результаты сельскохозяйственной организации // *Международный бухгалтерский учет.* 2014. № 30.
3. *Свиных Е.А.* Цена контракта и цена на продукцию как условия государственного контракта по государственному оборонному заказу // *Право в Вооруженных Силах.* 2014. № 4.
4. *Хайруллина О.И.* Международные показатели оценки уровня государственной поддержки в контексте ВТО // *Международная экономика.* 2012. № 7.

А.Н. Акжигитова

*кандидат экономических наук
начальник сектора Центрального
научно-исследовательского института экономики,
информатики и систем управления, г. Москва
E-mail: albina_angela@mail.ru*

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

LEGAL SCIENCE

УДК 34.06

ПРОБЛЕМА ЮРИДИЧЕСКОГО ОФОРМЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВЕТСКОЙ РОССИИ В ГОДЫ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

И.Н. Лозбенев

THE PROBLEM OF LEGAL REGISTRATION OF MARKET PROCESS IN SOVIET RUSSIA DURING THE NEW ECONOMIC POLICY

I.N. Lozbenev

Аннотация. В статье подробно рассматриваются процессы юридического оформления рынка и рыночных отношений в советской экономике. Автор показывает, как государство под влиянием политических и экономических изменений было вынуждено создавать юридические основы рынка.

Ключевые слова: Новая экономическая политика, рынок, советское законодательство.

Abstract. The process of legal registration of the market and market relations in the Soviet economy are considered in the article in detail. The author shows how the state, under the influence of political and economic changes, has been forced to create the legal foundations of the market.

Key words: New Economic Policy, market, soviet legislation.

Период проведения Новой экономической политики был тем редким периодом в истории Советской России, когда государство, отступив от своих идеологических принципов, согласилось на существование в советской экономике элементов рыночной экономики. Переход от системы «Военного коммунизма» к НЭПу проходил трудно. Экономическая система периода Гражданской войны вполне устраивала большевиков как с точки зрения идеологии, подразумевавшей, что все элементы экономики должны быть объединены под

государственным управлением, так и с точки зрения целесообразности – так как она позволяла эффективно решать проблемы снабжения армии в период военных действий. Однако попытка перенести опыт управления военной экономикой на мирное время привело к серьезным столкновениям с различными слоями населения страны и грозило большевикам потерей власти. В этих условиях руководство правящей партии приняло решение резко сменить курс и допустить в экономику элементы частного сектора. Экономические новации потребовали юридического оформления, что и привело к созданию целой серии «рыночных» законов, которые позволяли частному сектору экономики получить основу для своего развития.

Впервые на высшем уровне о переходе к НЭПу заговорили на X Съезде РКП (б). На утреннем заседании Съезда 15 марта 1921 г. была принята резолюция, в которой указывалось: «Для обеспечения правильного и спокойного ведения хозяйства на основе более свободного распоряжения земледельцем своими хозяйственными ресурсами, для укрепления крестьянского хозяйства и поднятия его производительности, а также в целях точного установления падающих на земледельцев государственных обязательств, разверстка, как способ государственных заготовок продовольствия, сырья и фуража, заменяется натуральным налогом» [13, с. 564–565]. Данная резолюция была закреплена в виде закона, причем Декрет ВЦИК от 21 марта 1921 г. «О замене продовольственной и сырьевой разверстки натуральным налогом» во многом повторял резолюцию Съезда правящей партии [1]. Чуть позже Совнарком РСФСР издал свой декрет «О свободном обмене, покупке и продаже сельскохозяйственных продуктов в губерниях, закончивших разверстку», где был указан целый список губерний, в которых разрешались, после выплаты натурального налога, обмен и продажа хлеба, фуража, картофеля и сена [7]. Вот так немного буднично, без ярких переворотов и лишней драматургии, в Советской России начиналась Новая экономическая политика.

Многим советским руководителям тогда, в начале 1921 г., казалось, что это максимум уступок рыночной стихии, на которые можно пойти. Такие важные элементы рыночной экономики, как свободное ценообразование, частная собственность на средства производства и свободный товарообмен, даже не подразумевались. Очень инте-

ресное замечание сделал современный исследователь М.И. Воейков, который писал: «партийный съезд (X Съезд РКП (б). – И.Л.), открывший дорогу НЭПу, принимавший в этом смысле ряд принципиальных решений (например, о замене разверстки натуральным налогом) по самому главному, основному вопросу развития рыночной экономики (например, восстановление дееспособных финансов. – И.Л.), ничего вразумительного сказать не мог» [15, с. 23]. Сразу отметим, что делегаты Съезда, принимавшие важнейшие решения при введении НЭПа, в целом не стремились вводить рынок. Достаточно интересное замечание в июне 1925 г. сделал В.Н. Шретер, писавший: «Первоначально этот вольный рынок допускался лишь в местном масштабе, и в дальнейшем предполагались лишь централизованные заготовки, но постепенно, в порядке уже стихийного процесса, этот рынок, сначала по линии сельскохозяйственных продуктов, развертывается во Всероссийском масштабе» [17, с. 11]. Он же указывал: «Параллельно с этим идет ликвидация и отмена государственных монополий на всевозможные виды сырья, чем в дальнейшем расширяется рынок и виды товаров, свободно обращающихся на этом рынке» [17, с. 11]. По сути, в марте 1921 г. были предприняты лишь первые шаги, наметившие переход к рынку. Последующие даже не планировались, однако первые шаги вызвали следующие мероприятия. Право на обмен в деревне предполагало перехода к обмену в городе, что требовало создания товарного фонда на предприятиях. Подобные действия вскоре последовали. 7 апреля 1921 г. были приняты декреты СНК РСФСР «Об урегулировании оплаты труда рабочих» и «О натуральном премировании рабочих». В них открывалась дорога для создания обменного фонда на предприятиях. Документы предусматривали: «Отменить с 1 мая с.г. ограничения приработка при сдельно-премиальной оплате труда, предоставив всем рабочим, повышением производительности и добросовестным отношением к работе, увеличивать свой заработок независимо от процентного отношения суммы заработка к основной тарифной ставке. Отмена ограничения приработка ни в коем случае не должна быть основанием для понижения нормы выработки работников» [8]. Второй документ дополнял предыдущий, устанавливая:

«Ст. I. В дополнение к денежной оплате ввести в действие натуральное премирование рабочих и служащих предприятий пу-

тем отчисления отдельным предприятием части фабрикатов своего производства в особый фонд натурального премирования данного предприятия. Размеры этого отчисления на каждом данном предприятии устанавливаются в зависимости от производительности труда на нем и от фактической сдачи предприятием продуктов государству.

Ст. IV. Для натурального вознаграждения рабочих тех предприятий, которые вырабатывают предметы, не могущие идти в обмен, допускается с разрешения местных хозяйственных органов выработка на этих предприятиях предметов широкого потребления в отдельных цехах, на свободных станках в неурочное время, а также путем выделения для этой цели особых групп рабочих и т.п. Условием допущения этого является коллективная ответственность рабочих за то, что производительность предприятия в целом не понизится» [4].

Очевидно, что подобный документ открывал дорогу для товарообменных отношений. И они последовали с такой же скоростью, с какой в период Гражданской войны Советским государством вводились государственные монополии, учреждался натуральный налог на различные продукты. Так, в частности, 21 апреля 1921 г. СНК РСФСР вводил натуральный налог на молочные продукты, тогда же натуральный налог на хлеб, картофель и масличные семена, отдельно на яйца, 10 мая был введен натуральный налог на шерсть, на льняное и пеньковое волокно, 11 мая был введен натуральный налог на табак. Параллельно с этим отменялись наиболее одиозные ограничения на товарообменные отношения времен «военного коммунизма». В частности 29 апреля 1921 г. СНК РСФСР принял декрет «О прекращении дел о нарушении разверстки и неплатеже чрезвычайного налога», 17 мая 1921 г. – декрет «Об отмене, приостановке и пересмотре некоторых постановлений о мелкой кустарной промышленности и кустарной сельскохозяйственной кооперации». Своеобразным рубежом данного экономического периода стал декрет СНК РСФСР «Об обмене» 24 мая 1921 г. Данный документ указывал:

«1. Разрешается свободный обмен, покупка и продажа остающихся у населения после выполнения натурального налога продуктов сельского хозяйства.

2. Обмен, покупка и продажа разрешается отдельным гражданам и кооперативным объединениям потребительским, сельскохозяйственным и кустарным и может производиться, как на рынках

и базарах, так и в других местах, с лотков и ларей и в закрытых торговых помещениях.

3. Продукты, изготовляемые хозяйственными органами Советской власти (Народными Комиссариатами, Главками, Центрами, заводоуправлениями и т.д.) или находящиеся в их распоряжении, поступают для товарообмена в товарообменный фонд Р.С.Ф.С.Р. и обращаются на торговые операции лишь в порядке, предусмотренном ст. 4-й» [3].

Главное в этом документе было то, что он восстановил и регламентировал торговые точки и места торговли. Фактически это означало, что последние ограничения для развития рынка были сняты. Теперь возникала необходимость его развивать.

Летом 1921 г. начался следующий этап Новой экономической политики. Он был обозначен значительным расширением юридических возможностей частного сектора экономики. Именно в это время, 5 июля 1921 г., издается Декрет «О порядке сдачи в аренду предприятий подведомственных Высшему Совету Народного Хозяйства». Представляется необходимым разносторонне рассмотреть этот документ, во-первых, в силу того, что в нем отразились едва ли не все противоречия управления экономикой Советской России 1920-х гг., и во-вторых, поскольку он стал «последним отступлением» большевиков под давление частного рынка. В.Н. Шретер отмечал: «Дальнейшего общего расширения частного предпринимательства в других отраслях хозяйства законодательство эпохи Новой экономической политики не знает, оно на этом остановилось» [17, с. 11–12]. Уже первая статья документа несла в себе определенные противоречия, в ней указывалось: «Предоставить кооперативам, товариществам и др. объединениям, а также отдельным гражданам право арендовать государственные промышленные предприятия, в целях их эксплуатации» [5]. Уже примечания определяли предел для действий частника, определяя, что: «При предложении одинаковых с прочими соискателями условий, предпочтение отдается кооперативным объединениям», и «Сотрудники государственных учреждений могут допускаться к участию в аренде промышленных предприятий лишь по особым постановлениям Совета Труда и Оборона и Областных Экономических Сессий» [5]. Ограничения тут же сопровождалась уступками. Так декрет определял:

«В течение срока договора таковой может быть расторгнут не иначе как по суду; одностороннее прекращение отношений по договору не допускается, ни со стороны государственных учреждений, ни со стороны арендатора. Возникающие в связи с договором споры разрешаются Народным Судом» [5]. Обратим внимание, что данный пункт предоставлял частным предпринимателям судебную защиту и не допускал пересмотра договора до истечения срока его действия, ограничивая, хоты бы формально, произвол местных властей. Еще один пункт давал предпринимателям определенную свободу действий, указывая: «Арендаторы вправе принимать заказы от частных лиц, производить товары для сбыта на вольном рынке, а также и заключать договоры подряда и поставки как с частными лицами, так и с государственными учреждениями» [5]. Давая свободу, государство тут же самоустраивалось от любой ответственности за действия предпринимателей, заявляя: «Государство не берет на себя никаких обязательств по снабжению предприятий, сданных в аренду, и их рабочих и служащих» [5]. Предоставив определенные права, свободу действий, и, хотя бы формально, юридическую защиту, советское руководство все таки оставляло последнее слово за собой. Определялось это следующим параграфом: «В развитие вышеизложенных постановлений Президиуму Высшего Совета Народного Хозяйства в пределах существующих узаконений по согласованию с заинтересованными ведомствами предоставляется издавать инструкции и давать общие директивы местным Губернским Советам Народного Хозяйства и Главным Управлениям о степени желательности с точки зрения интересов государства сдачи в аренду определенного рода предприятий, о сроках арендных договоров по отдельным отраслям промышленности и видам предприятий, о характере и размере эквивалентов, взимаемых с арендаторов за пользование предприятием, о контроле над выполнением арендаторами договоров и т.д.» [5]. Пошаговый анализ данного документа, который, как уже указывалось выше, стал пределом дальнейшего расширения предпринимательства, показывает, что государство осторожно, буквально с опаской, допускало частного на рынок, постоянно стараясь его ограничить и приостановить.

То, что для частного делалось с опаской, для государственных предприятий открывалось в виде широкой двери. Однако, сложно и в данном случае говорить о каких-то запланированных действиях.

Те или иные шаги делались исходя из прагматической необходимости. Введение товарообмена, сокращение государственного снабжения предприятий, заставляли последние активно выходить на рынок, и права на реализацию сверхплановой продукции было для этого недостаточно. В тоже время В.Н. Шретер писал: «Государственные предприятия до августа 1921 г. ни в смысле заготовки, ни в смысле сбыта своей продукции, не знали коммерческих методов ведения дела, и с рынками, по крайней мере легально, не соприкасались. Их продукция уже не была товаром» [17, с. 11–12]. Ситуация стала меняться после введения в действие постановление СТО РСФСР от 12 августа 1921 г. которое предусматривало начало реформирования системы управления государственными предприятиями. На первый взгляд, ничего особенного документ предлагал. В нем указывалось: «Наиболее крупные, технически оборудованные, целесообразно организованные и соответственно расположенные предприятия в данной отрасли промышленности могут быть соединены в порядке ст. VIII настоящего Положения в особое объединение, организуемое на началах хозяйственного расчета. На тех же началах могут быть выделены и отделены предприятия» [12]. Главное, в данном случае, было то, что документ впервые вводил хозрасчет на государственных предприятиях, буквально втягивая их в рынок. Вскоре должно было последовать закрепление госпредприятий на рынке. Однако, советское руководство буквально не отпускало «очарование» военного коммунизма. В этом плане особый интерес вызывает декрет СНК РСФСР от 27 октября 1921 г., в котором, в частности, указывалось, что: «Все государственные предприятия и учреждения, кроме предприятий, снятых со всех видов государственного снабжения, в пределах своих смет, утвержденных в установленном порядке, имеют право расходовать продукцию своего производства по рыночным ценам, в пределах норм, установленных для каждой отрасли промышленности Комиссией Исполнения или Центральным Топливным Комитетом (Цекатопом) по принадлежности» [6]. То, есть документ предоставлял предприятиям право самостоятельной реализации продукции, но одновременно он же указывал: «Процент всей продукции, поступающей в свободное распоряжение предприятий, по каким бы основаниям этот процент не перечислялся, не может составлять в общей сумме свыше

50 %» [6], то есть документ ограничивал возможности предприятий. Именно так, путем нововведений и ограничений, государство постепенно уходило от «военного коммунизма». Так или иначе, переход к рынку был запущен. По желанию власти или без него, товарообменные отношения прочно вошли в экономику, и теперь следовало создавать инструменты рынка, что и было сделано в дальнейшем.

В первой половине 1922 г. в действие вводится целый ряд документов, которые стали основой для формирования полноценных рыночных отношений. Среди них можно указать «Положение о векселях», введенное совместным постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 20 марта 1922 г., которое фактически оформляло рынок ценных бумаг в Советской России, определяя структуру ценных бумаг – векселей, права владельцев и особенности оборота [9]. 22 мая 1922 г. вводится еще один важный документ, закрепивший юридическую возможность существования частной собственности в России – Декрет ВЦИК «Об основных частных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР». Уже в первой части документа указывалось: «Все-российский Центральный Исполнительный Комитет постановляет:

II. Предоставить всем гражданам, неограниченным в установленном законом порядке в своей правоспособности, право на территории РСФСР и союзных и договорных с нею Советских Республик организовывать промышленные и торговые предприятия и заниматься дозволенными законами РСФСР профессиями и промыслами, с соблюдением всех постановлений, регулирующих промышленную и торговую деятельность и охраняющих применение труда. Предоставить всем гражданам, неограниченным в установленном законом порядке в своей правоспособности, нижеследующие имущественные права и защиту их судами» [2].

Даже беглый анализ данной части документа говорит о том, что он фактически узаконил право частных граждан заниматься предпринимательской деятельностью и иметь собственность. В.Н. Шретер давал такую оценку этому документу: «В мае 1922 г. вольный рынок, товарный оборот, коммерческий метод ведения дела составляют основу нашего хозяйства в целом. Широкое участие в этом обороте хотя бы и мелкого, но многочисленного частного предпринимательства выдвинуло вопрос об издании закона, который бы с одной стороны, обеспечил бы имущественные права участников

этого оборота и, с другой стороны, положил бы основание к его регулированию. Ответом на это явилось постановление ВЦИК РСФСР от 22 мая 1922 г. «Об основных частных имущественных правах, признаваемых в РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР» [17, с. 14]. Важным этапом развития рынка стало Постановление СТО РСФСР от 23 августа 1922 г. «О товарных биржах» восстанавливалось и оформлялось биржевое посредничество на рынке, с целью: «выявлять отношение спроса к предложению, облегчать и упорядочивать как товарообмен, так в связанные с ним товарные и торговые операции» [14]. Данное постановление было дополнено Декретом СНК РСФСР от 20 октября 1922 г. «О фондовых биржевых операциях», которое оформляло механизм работы фондовых бирж [11]. Фактически указанные документы 1922 г. показывают, что в этот период рыночные отношения в промышленности и торговле, были не только разрешены, но и получили законодательно оформленные инструменты для своего развития.

Материалы показывают, что не только преимущественно «городские» отрасли получили рыночный импульс, но это произошло и в деревне. Рыночные отношения, проникая в деревню через товарообмен с городом, не могли остановиться лишь на процессе купли-продажи продукции сельского хозяйства, неизбежным товаром должен был стать и главный ресурс деревни – земля. Однако в этом вопросе Советское государство было непреклонно – земля была выведена из товарооборота. Но, как часто бывает, жизнь сложнее каких-либо схем. Неизбежным элементом крестьянских отношений были отношения найма – аренды земли. И именно здесь схемы были нарушены даже законодательно. Юридической основой для развития отношений найма – аренды в советской деревне был «Закон о трудовом землепользовании» введенным постановлением 3-й сессией ВЦИК IX Созыва от 22 мая 1922 г. В разделе III «О трудовой аренде земли (временной переуступке прав на землепользование)» указано: «Для трудового хозяйства, ослабленного вследствие стихийных бедствий (неурожай, падеж скота, пожар и т.д.) либо недостатка, либо убыли рабочей силы (за смертью, временным отходом из хозяйства на трудовые заработки, призывами по мобилизации, советской и общественной службы по выборам), допускается сдача всей или части земли в аренду за уплату деньгами, продуктами или другими видами вознаграждения.

Пункт 20. Сдача в аренду допускает только на срок не более того времени, которое потребно на арендованном участке одного севооборота, а при отсутствии правильного севооборота – срок не более 3-х лет.

Пункт 21. В исключительных случаях предельный срок аренды может быть с разрешения Волостных исполнительных комитетов удлинён, но на срок не более 6 лет.

Пункт 22. Аренда допускается только трудовая: никто не может получить по договору аренды в свое пользование земли больше того количества, какое он в составе дополнительного к своему наделу обработать силами своего хозяйства.

Пункт 26. По договору аренды съёмщик обязывается вести на арендуемой земле как старательный и предусмотрительный хозяин и не в праве передавать от себя землю другим лицам [16, с. 141–142].

Вопросы найма рабочей силы регулировались в разделе IV «О вспомогательном наёмном труде в трудовом земельном хозяйстве», в п. 29 которого указывалось: «Вспомогательный наёмный труд в трудовых земельных хозяйствах допускается в тех случаях, когда хозяйство по составу своей рабочей силы или инвентаря не может выполнять своевременно необходимые сельскохозяйственные работы; однако, наёмный труд может быть допущен при непрерывном сохранении применяющим его хозяйством трудового строя, то есть при условии, если все наличные трудоспособные члены хозяйства работают в своем хозяйстве [16, с. 143]. Указанные разделы были полностью подтверждены Земельным кодексом РСФСР от 30 октября 1922 г. в разделах II и III [16, с. 158–159]. Земельное законодательство в части регулирующем вопросы найма и аренды развивалось и далее, будучи дополнено в 1925 г., в частности, в постановлении III Съезда Советов СССР от 20 мая 1925 г. по докладу «О мероприятиях по поднятию и укреплению крестьянского хозяйства». В нем указывалось: «Разрешить сдачу в аренду отдельным землепользователям участков государственных фондовых земель на срок свыше 12 лет.

Устранить препятствия к более широкому использованию прав крестьян сдавать землю в аренду до двух севооборотов при многополье и на срок не свыше 12 лет при трех- и четырехполье» [16, с. 117].

В развитие этого постановления в июне 1925 г. Наркомзем утвердил постановление № 19862, в котором ограничения на аренду земли вводились только в случае утраты хозяйством «трудового строя» (каждый наличный трудоспособный член семьи участвует в хозяйственной деятельности), либо в случае полной ликвидации хозяйства. Этим же постановлением категорически запрещалась сдача аренды земли в субаренду [14, с. 32]. Таким образом, пусть и в ограниченном объеме, рынок земли получил некоторое развитие.

В целом можно увидеть, что пусть и постепенно, в течение первых полутора лет Новой экономической политики, в Советской России были построены основы рыночных отношений. Материалы показывают, что большевики, отказавшись от проведения политики «военного коммунизма», переходили к формированию рыночной экономики осторожно, не желая отказываться от государственного контроля над экономикой. Это объясняет, почему шаги государства по переходу к рынку делались медленно, постепенно, часто под давлением обстоятельств и что важно – без первоначального плана. Примечательно и другое – если государство видело возможность сохранить свое влияние в том или ином секторе рынка, то оно делало это, не давая частному сектору закрепиться там. В результате к концу 1922 г. в советской экономике сложилась сложная, неоднородная экономическая система. В ней юридически совмещались элементы государственного управления экономикой и допущение рынка. Сразу отметим, что сегодня смешанная экономика не является чем-то уникальным. Однако смешанная экономическая система, созданная в 1920-х гг., не прожила даже и десяти лет, уступив место политике индустриализации и коллективизации.

Библиографический список

1. Декрет ВЦИК «О замене продовольственной и сырьевой разверстки натуральным налогом». URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_885.htm (дата обращения: 20.06.2015).
2. Декрет ВЦИК «Об основных частных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР» URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1330.htm (дата обращения: 20.06.2015).
3. Декрет СНК РСФСР «Об обмене». URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_958.htm (дата обращения: 20.06.2015).

4. Декрет СНК РСФСР «О натуральном премировании рабочих» URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_909.htm (дата обращения: 20.06.2015).
5. Декрет СНК РСФСР «О порядке сдачи в аренду предприятий подведомственных Высшему Совету Народного Хозяйства URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1004.htm (дата обращения: 20.06.2015).
6. Декрет СНК РСФСР «О свободной реализации продукции предприятиями снятыми с государственного снабжения URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1167.htm (дата обращения: 20.06.2015).
7. Декрет СНК РСФСР «О свободном обмене, покупке и продаже сельскохозяйственных продуктов в губерниях, закончивших разверстку» URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_900.htm (дата обращения: 20.06.2015).
8. Декрет СНК РСФСР «Об урегулировании оплаты труда рабочих». URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_908.htm (дата обращения: 20.06.2015).
9. Постановление ВЦИК и СНК РСФСР «Положение о векселях URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1302.htm (дата обращения: 20.06.2015).
10. Постановление СТО РСФСР «О товарных биржах» URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1380.htm (дата обращения: 20.06.2015).
11. Постановление СТО РСФСР «О товарных биржах» URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_1424.htm (дата обращения: 20.06.2015).
12. Постановление СТО РСФСР «Основные положения о мерах к восстановлению крупной промышленности и поднятию и развитию производства URL: <http://www.lawmix.ru/sss/18136> (дата обращения: 20.06.2015).
13. Протоколы X Съезда РКП (б). М.: Партиздат, 1933.
14. Бюллетень Тверского губисполкома. 1925. № 3.
15. *Войков М.И.* Г.Я. Сокольников и финансово-экономическая реформа 1924 г. // Г.Я. Сокольников и экономическая реформа 1924 г. М.: Институт экономики РАН, 2011.
16. Сборник документов по земельному законодательству СССР и РСФСР. М.: Госюриздат, 1954.
17. *Шретер В.Н.* Внутренняя торговля. Правовые основы внутреннего товарооборота в СССР. М.: Экономическая жизнь, 1926.

И.Н. Лозбенев*доктор исторических наук, доцент**заведующий кафедрой гуманитарных дисциплин**Московского финансово-юридического университета МФЮА**E-mail: Lozbenev.I@mfua.ru*

УДК 340

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
КАК ПОЛИТИКО-ПРАВОВОЙ ИНСТИТУТ***М.В. Вилисов***STRATEGIC PLANNING
AS A POLITICAL AND LEGAL INSTITUTION***M.V. Vilisov*

Аннотация. С принятием Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» начал формироваться новый правовой институт, с помощью которого впервые в российской истории делается попытка практического воплощения сложных теоретических конструкций, определяющих процессы прогнозирования, целеполагания, планирования и реализации поставленных планов при формировании государственной политики. Несмотря на то, что этот процесс отражает наличие определенного политического запроса на институционализацию деятельности по стратегическому управлению, только лишь правового закрепления правовых процедур недостаточно для того, чтобы внедряемая система оказалась работоспособной в рамках реальных политико-административных процессов. Для решения стратегических вызовов и задач эту систему необходимо дополнять новыми институтами.

Ключевые слова: закон о стратегическом планировании, стратегия социально-экономического развития, стратегия национальной безопасности, политико-государственное проектирование, государственная политика.

Abstract. Adoption of the Federal law «On strategic planning in the Russian Federation» started developing a new complex legal institution. This is the first attempt in Russian history to implement so complex theoretical structures in real public policy and public administration. This reflects the presence of a certain political demand for the institutionalization of the activity on strategic management. However, only the legal consolidation of the procedures of strategic management are not sufficient to implement the system proved to be workable in the framework of real political and administrative processes. To address strategic challenges and objectives, this system must be supplemented by new institutions.

Keywords: the law on strategic planning, strategy for socio-economic development, national security strategy, political and public engineering, public policy.

Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее: Закон о стратегическом планировании или ЗСП) ознаменовал новый этап

в развитии современного российского государственного управления и политики. В то же время, давление внешних обстоятельств и неблагоприятное развитие внутривластных процессов могут свести на нет столь важное для российской политико-административной системы явление – урегулированное правовым образом стратегическое планирование.

Что же заставляет так высоко оценивать принятие Закона о стратегическом планировании? Есть несколько тезисов, раскрытие и обоснование которых и составят основной предмет настоящей статьи.

Тезис 1. Закон о стратегическом планировании представляет собой системную попытку установить новый правовой институт формирования государственной политики. Закон появился не на пустом месте и не в одночасье. Фактически весь постсоветский период предпринимались те или иные попытки сформировать правовые основы планирования. Отметим лишь основные правовые вехи.

1. Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» [2] явился первым законодательным актом, урегулировавшим, хотя и весьма фрагментарно, вопросы планирования. В процессе его разработки и принятия развернулись жаркие дебаты, в том числе и политического характера, поэтому из названия принятого закона были убраны упоминания о планировании (в одной из версий законопроект в названии содержал термин «об индикативном планировании»). Явившись результатом политического консенсуса (скорее можно говорить о некоторой патовой ситуации, когда ни одна из сторон не смогла полностью реализовать свои интересы), указанный закон так и не стал до конца реализованным. Фактически регулярное его выполнение осуществлялось в части прогнозирования [19, 20]. Предусмотренные в нем документы стратегического планирования – концепция социально-экономического развития и программа социально-экономического развития – так и не были приняты в объеме и виде, предусмотренном изначально в законе, хотя попытки их разработать и принять осуществлялись достаточно регулярно (например, в 1999 г.) и в итоге завершились принятием Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. [8]. В конечном итоге этот закон был признан утратившим силу Законом о стратегическом планировании.

2. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [6]. Данным документом утверждена Стратегия национальной безопасности, отдельными пунктами которой определены параметры и процедуры системы стратегического планирования в Российской Федерации. Так, в частности, впервые был дан перечень документов стратегического планирования [6, п. 101], который во многом составил основу системы документов стратегического планирования, заложенной в Закон о стратегическом планировании [3, ст. 11].

Указанные документы последовательно развивали идеи правового регулирования вопросов стратегического управления и планирования. При этом отдельные вопросы планирования регулировались целым рядом иных, формально независимых и несоподчиненных нормативных правовых актов, в том числе: БК РФ [1] и Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» [4]. В результате возникала несогласованность «политического» и «бюджетного» аспектов планирования, которая привела, по оценкам специалистов Минфина и Минэкономразвития, к тому, что для исполнения обязательств, предусмотренных документами стратегического планирования, были бы необходимы «три бюджета». Для решения этого сложного клубка противоречий потребовалось политико-правовое решение Президента РФ, фактически давшее старт Закону о стратегическом планировании. Речь идет об одном из «майских указов» 2012 г.

3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [5] фактически стал прямым поручением Правительству РФ «подготовить и внести до 1 октября 2012 г. в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона о государственном стратегическом планировании, предусматривающий координацию стратегического управления и мер бюджетной политики». После полутора лет рассмотрения законодателями Закон о стратегическом планировании был принят.

Почему Закон о стратегическом планировании закладывает основы нового правового института?

Во-первых, он дает определение стратегического планирования, охватывая в нем все вопросы классического управленческого цикла: прогнозирование, целеполагание, планирование и программирование [3, ст. 3]. Во-вторых, он объединяет в рамках стратегического планирования две важнейшие сферы, ранее существовавшие в параллельных плоскостях и даже конкурировавшие между собой: социально-экономическое развитие и обеспечение безопасности [3, ст. 3]. В-третьих, он содержит описание системы стратегического планирования [3, гл. 3]. В-четвертых, он содержит детальное описание как всей системы, так и отдельных уровней документов стратегического планирования [3, гл. 5–10], в том числе документов с ранее не вполне определенным правовым статусом [5, с. 13]: посланий Президента РФ, стратегий, основ государственной политики и др. [3, ст. 11].

Можно сказать, что после принятия Закона о стратегическом планировании всегда существовавший разрыв между политическим уровнем целеполагания и бюджетным планированием [11] был формально преодолен, и все эти отношения были введены в единую сферу правового регулирования, создав новый правовой институт.

Такие преобразования не могли не отразиться на политической сфере, и с этим связан второй тезис.

Тезис 2. Закон о стратегическом планировании является результатом политического консенсуса и продолжительной политической борьбы. Приведенная выше история становления законодательного регулирования стратегического планирования насчитывает почти 20 лет. В течение этого периода происходило последовательное расширение системности правового регулирования стратегического планирования: от государственного прогнозирования и концепции социально-экономического развития в законе 1999 г. до сложной системы документов стратегического планирования, охватывающей прогнозирование, целеполагание, планирование, программирование и контроль. Изначально потенциал сопротивления даже самой идее государственного планирования был настолько велик, что из названия принятого в 1995 г. Федерального закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» слова о планировании были исключены. Попытки вернуться к законодательному закреплению государственного планирования предпринимались

и далее. Так, в 2000 г. в первом чтении Государственной Думой был принят проект федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации”», которым признавалась необходимость индикативного планирования. В дальнейшем данный проект был отклонен [22]. Аналогичная попытка предпринималась и в 2004 г. Тогда изменения также внести не удалось [16].

По результатам опроса автором участников тех событий расклад политических сил вокруг разработки и принятия законодательства о стратегическом планировании выглядел (очень упрощенно) примерно следующим образом: основным проводником идеи выступали представители силовых структур и оборонно-промышленного комплекса, жизненно заинтересованные в наличии системной, целенаправленной и долгосрочной государственной политики, которые группировались вокруг Совета Безопасности. Явного оппонента у них не было, в то же время активное, но неявное сопротивление оказывала практически вся политико-административная среда и связанные с ней бизнес-группировки. Невозможность преодоления этого сопротивления и обусловила неудачность всех попыток перейти от «прогнозирования» к «планированию» в период 1995–2005 гг. Ситуацию осложняло также и то, что стратегическое планирование практически никогда не удавалось согласовать с бюджетным планированием, процесс становления которого сначала в качестве новой отрасли законодательства, а затем и ключевого политико-административного процесса как раз активно развивался с 1998 г., проходя принципиально новые стадии развития в 2000-х гг. (введение трехлетнего планирования, упорядочение различного рода бюджетных программ и пр.). На этом фоне роль финансово-экономического блока Правительства РФ постоянно усиливалась, именно этот блок активно противостоял развитию законодательства о стратегическом планировании – краткосрочное планирование и техническое исполнение бюджета превалировало над долгосрочными целями и институционализацией политических решений, делая практически невозможной осмысленную долгосрочную политику [11].

Более того, в условиях кризисов роль бюджетного планирования многократно усиливалась: так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период

до 2020 г. [8] была принята как раз в разгар финансово-экономического кризиса, и фактически не могла оказать серьезного воздействия на формирование государственной политики, которая была подчинена решению оперативных задач. Реконструировать эти задачи было чрезвычайно сложно: публичные обсуждения концептуальных основ бюджетов и влияния бюджетного планирования на экономику практически не проводились или были неэффективными [21].

Ситуация кардинально изменилась после принятия Указом Президента РФ в 2009 г. Стратегии национальной безопасности до 2020 г. [6]. Этот документ фактически заложил основы современной системы стратегического планирования, при этом явно обозначив две сферы: сферу национальной безопасности (компетенция «силового блока») и сферу социально-экономического развития (компетенция Минэкономразвития и финансового блока Правительства), которые и отражали фактически линию разграничения политических оппонентов стратегического планирования. Закрепление Стратегии национальной безопасности Указом Президента и ее последующая активная реализация, совпавшая с реформой Вооруженных Сил и развитием оборонно-промышленного комплекса, вызвала открытое политическое противостояние главы Минфина и Президента РФ, закончившееся отставкой министра в сентябре 2011 г. [13].

В дальнейшем неустраимые публично политические противоречия по поводу стратегического планирования больше не проявлялись, что в итоге привело к принятию Закона о стратегическом планировании. Это фактически подтверждается мнением одного из его разработчиков: «Законопроект начали разрабатывать в 2007 г., но до 2011 г. он фактически “пылился”, “увяз” в многочисленных обсуждениях. В декабре 2011 г. он был внесен в Правительство РФ. В январе-феврале 2012 г. рассматривался в Аппарате Правительства РФ. В марте правительство поручило доработать его с учетом предложений аппарата Совета безопасности в части, касающейся взаимоувязки документов стратегического планирования в области социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности, а также разграничения полномочий, функций и задач участников стратегического планирования» [15].

Тезис 3. Закон о стратегическом планировании имеет большой проектировочный и практический потенциал, его

принятие следует признать своевременным и актуальным. Формат и содержание Закона о стратегическом планировании дают все необходимые инструменты для осуществления полного цикла стратегического управления: от прогнозирования к целеполаганию, планированию, программированию, исполнению, мониторингу и контролю. С технократической точки зрения подобная конструкция является идеальной. Впервые в постсоветский период на законодательном уровне объединены политическая (целеполагание), административная (исполнение) и финансово-бюджетная (планирование и программирование) сферы. Существовавшие ранее несогласованность между политическим целеполаганием и бюджетным планированием, а также относительно высокая непрозрачность этих процессов полностью устранены. Фактически это можно признать итогом пятнадцатилетней работы нынешней политической команды во главе с В.В. Путиным – ведь именно им было подписано распоряжение Правительства РФ от 1 декабря 1999 г. № 2021-р [7], в котором впервые на высоком политико-административном уровне было признано «считать одной из приоритетных задач Правительства Российской Федерации разработку стратегического плана развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу». Можно сказать, что правовое формирование института стратегического планирования на этом завершено.

Эта работа была завершена как нельзя кстати: давление внешних обстоятельств (обострение отношений с западными странами, санкционное давление) в очередной раз заставляют задуматься об определении стратегических приоритетов развития страны. Сложилась уникальная ситуация: созданная система стратегического планирования может быть сразу использована в реальных условиях уточнения парадигм развития страны в связи с существенным изменением внешнеполитической и внутривнутриполитической обстановки. Эта система является легальной и легитимной, объединяет политическую, административную и финансовую сферы, является результатом достигнутого в настоящее время политического консенсуса, имеет необходимые механизмы для участия общественности. Иными словами, созданная конструкция является идеальной для осуществления масштабного политико-государственного проектирования (перепроектирования), для определения будущего развития страны.

То, что такое перепроектирование необходимо, сомнений не вызывает. Конфликт между Россией и западными странами поставил под сомнение возможность реализации стратегии комфортной для России интеграции в западное сообщество. Это означает необходимость пересмотра целого ряда политических и социально-экономических ориентиров, мобилизации, модернизации и ускоренного развития целого ряда экономических, социальных и политических институтов, обеспечивающих возможность самостоятельного и полноценного развития в условиях продолжительного противостояния с западными странами. Речь идет о необходимости формирования нового «образа будущего» для развития страны, который должен стать новым «аттрактором» для реформирования существующей системы, в отличие от использовавшегося ранее «аттрактора» интеграции в западный мир.

После нахождения нового «образа будущего» система стратегического планирования сможет начать работать в полном объеме: будет сформирована стратегия социально-экономического развития до 2020 г.; уточнению могут быть подвергнуты стратегические приоритеты; существенной модернизации, перепроектированию могут быть подвергнуты многие существующие социальные, экономические и политические институты – кредит политического доверия в настоящее время очень высок. Но начнет ли эта конструкция реально работать на практике?

Тезис 4. Несмотря на то, что при разработке Закона о стратегическом планировании за основу была взята уже сложившаяся политико-административная практика стратегического планирования, говорить о становлении полноценного политического процесса или института стратегического управления в России пока рано. Основная проблема, как ни странно, может относиться к сущности сложившейся политико-административной системы и к характеристике актуального политического баланса (консенсуса).

Политико-административная система современной России характеризуется высоким уровнем вертикальной интегрированности, что делает ее пригодной для выполнения четко артикулируемых задач, возникающих на политическом уровне управления. Фактически вся система так или иначе интегрирована в соответствующие фор-

мальные государственные или окологосударственные институты: органы власти всех видов, политические партии, государственные научные центры и образовательные учреждения, формирующие экспертное сообщество, государственные компании и банки, являющиеся основными представителями наряду с лояльными властью российскими бизнес-структурами. Все они в совокупности образуют единую интегрированную политико-административно-финансовую систему [20, с. 166–167]. Эта система хорошо решает понятные задачи, в том числе задачи реактивные (достаточно оперативное реагирование на кризисные ситуации 2014–2015 г. это весьма хорошо продемонстрировало), однако плохо справляется с задачами креативными, в том числе связанными с реформированием самой системы. Традиционные бюрократические структуры (типа Министерства экономического развития) такую функцию не выполняют в принципе, специально созданные институты развития (Агентство стратегических инициатив, Открытое правительство и т.п.) уже слишком интегрированы в эту систему и также утратили эту способность. Иными словами, формальных институтов, существующих в политико-административно-финансовой системе, уже недостаточно для того, чтобы они могли выполнить креативную функцию.

Сложившийся политический консенсус характеризуется достигнутым балансом между условно консервативной и условно либеральной частями политического истеблишмента, среди которых первая сейчас находится в активной позиции, вторая – в оборонительной. Данные определения весьма условны: если «либеральную» часть определить достаточно легко по признаку приверженности западным «общечеловеческим» ценностям и преимущественно неолиберальной идеологии (хотя и такое определение будет очень упрощенным), то «консервативная» часть может быть определена скорее «от противного» – это пестрая гамма общественно-политических сил, не готовых поддержать либеральную идеологию или активно ей оппонировать.

При этом российская политическая практика последних трех десятилетий обычно предполагала, что основным «агентом изменений» являлась именно либеральная часть. Сейчас инициатива по предложению изменений (и их внедрению и реализации через систему стратегического планирования) находится у консервативной части российского политического истеблишмента, которая не имеет

ни опыта, ни инструментов, ни институтов разработки «стратегической повестки». Также она не имеет и явных лидеров (как идейно-идеологических, так и политических), не может сфокусировать свои предложения на центр принятия политических решений, обосновать и продвинуть их. Многолетняя, последовательная, активная, но в то же время встречающая слишком большое сопротивление в политической среде экспертная и политическая деятельность наиболее выдающихся экспертов этого направления [12, 13] все же не позволяет сформировать эффективную консервативную политическую силу, причем ни в политической, ни в научно-экспертной, ни в предпринимательской средах.

Еще один важный момент – консервативная часть не имеет явного «аттрактора» (образа будущего) для формирования стратегии развития, в отличие от либеральной части, у которой в качестве аттрактора традиционно являлась западная модель развития, использование которой в настоящий исторический момент в качестве «образа будущего» по понятным причинам недопустимо.

В итоге можно констатировать, что вероятность успешного использования новой системы стратегического планирования в сложившихся условиях при инерционном развитии представляется весьма низкой. Существующие институты не способны в короткие сроки выработать новый «образ будущего», который станет основой для целеполагания в рамках стратегического планирования. Без этого эффективная разработка документов стратегического планирования невозможна. Инерционный вариант развития событий приведет к бюрократической имитации деятельности на протяжении 2016–2017 гг., затягиванию решения реальных проблем, что при сохранении внешних условий может привести к серьезному политическому кризису на рубеже 2017–2018 гг. вследствие неспособности консервативной части политического истеблишмента предложить новую повестку развития. В результате можно прогнозировать «либеральный ренессанс» и дискредитацию идеи сложно устроенного, институционально определенного процесса стратегического планирования.

Что можно рекомендовать? Как всегда в российских условиях целесообразно создавать центр выработки целеполагания и «образа будущего» за пределами сложившейся политико-административ-

но-финансовой системы. Он потенциально способен выработать предложения по «образу будущего» без влияния существующей конъюнктуры. При этом можно использовать решение, содержащееся в уже упомянутом распоряжении Правительства РФ от 1 декабря 1999 г. № 2021-р [7]:

«В целях проведения комплексного анализа политической, экономической, социальной обстановки в Российской Федерации и определения стратегии развития страны на долгосрочную перспективу:

1. Считать одной из приоритетных задач Правительства Российской Федерации разработку стратегического плана развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу.

...

5. Согласиться с предложением некоммерческой организации – фонда «Центр стратегических разработок»... о проведении им работ по подготовке плана».

Насколько мы помним, руководителем Центра стратегических разработок в то время был Г.О. Греф, надолго впоследствии определивший вектор реформ и социально-экономического развития страны. Необходимость такого рода решений сейчас становится все более насущной.

Пока статья готовилась к выпуску, в политической среде произошло несколько событий, косвенно подтверждающих правильность сделанных выводов и рекомендаций.

В середине февраля 2016 г. некоторые СМИ сообщили о намерениях Г.О. Грефа создать при Правительстве РФ центр управления реформами [14]. По доступной информации, на совещании у Президента РФ Г.О. Греф в присутствии А.Л. Кудрина предложил крупную реформу государственного управления, в рамках которой и предполагалось создание подобного центра. Сам Г.О. Греф на тот момент комментировать подобные разработки отказался [18]. Уже в апреле появилась информация о том, что А.Л. Кудрин получил предложение занять должность в Центре стратегических разработок – том самом, который еще в конце 1991 г. создавался как «центр реформ» для Г.О. Грефа.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 24 июля 1995 г. № 30, ст. 2871.
3. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2012. 7 мая. № 19. Ст. 2333.
4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» // СЗ РФ. 2012. 31 декабря. № 53 (ч. I). Ст. 7600.
5. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // СЗ РФ. 2012. 7 мая. № 19. Ст. 2333.
6. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» // СЗ РФ. 2009. 18 мая. № 20. Ст. 2444.
7. Распоряжение Правительства РФ от 1 декабря 1999 г. № 2021-р // СЗ РФ. 1999. 13 декабря. № 50. Ст. 6247.
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) // СЗ РФ. 2008. 24 ноября. № 47. Ст. 5489.
9. Вакансия для Кудрина: чем занимается Центр стратегических разработок. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3197403> (дата обращения: 01.03.2016).
10. Вилисов М.В. Технологии политико-государственного проектирования российской модернизации // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации: 9-я международная конференция (25–27 мая 2011 года). Ч. 2. М.: МГУ, 2011.
11. Вилисов М.В. Кризис политико-государственного проектирования как причина проблем бюджетного планирования // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2010. № 6.
12. Глазьев С.Ю. Об итогах общероссийской дискуссии о стратегии экономического развития России // Экономическая наука современной России. 2002. № 1.
13. Глазьев С.Ю. Снова к альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики (предложения на 2013–2014 годы) // Российский экономический журнал. 2013. № 3.
14. Греф предложил создать при правительстве центр управления реформами. URL: <http://www.rbc.ru/politics/16/02/2015/54e120329a794736714e3427> (дата обращения: 01.03.2016).

15. Дементьев В.В. Стратегическое планирование – залог успешного развития // Бюджет. 2012. № 7. URL: <http://bujet.ru/article/193728.php> (дата обращения: 01.03.2016).
16. Законопроект № 9653-4 «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». URL: <http://www.duma.gov.ru/systems/law/?name=O+государственном+прогнозировании+и+программах+социально-экономического+развития+Российской+Федерации&sort=date> (дата обращения: 01.03.2016).
17. Кудрина уволили за неприличное поведение. URL: <http://www.newsinfo.ru/articles/2011-09-27/kudrin/762296/> (дата обращения: 01.03.2016).
18. Президент Сбербанка Герман Греф предложил реформу госуправления. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/02/16/pravitelstvo-pri-pravitelstve> (дата обращения: 01.03.2016).
19. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов (разработан Минэкономразвития РФ). URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20100923_07 (дата обращения: 01.03.2016).
20. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов (разработан Минэкономразвития РФ). URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20120912_000004 (дата обращения: 01.03.2016).
21. Симонов В.В. Идеология и структура бюджета России как отражение социально-экономической модели России // Идеология и структура федерального бюджета России как отражение ее социально-экономической модели: материалы научного семинара. Вып. 6(36). М.: Научный эксперт, 2010.
22. Суетин Д. Мифы и реальность индикативного планирования // Экономика и жизнь. 2005. № 2 (9060). URL: <http://www.eg-online.ru/article/118704/> (дата обращения: 01.03.2016).
23. Сулакшин С.С., Погорелко М.Ю., Вилисов М.В., Малчинов А.С., Нетесова М.С., Симонов В.В. Российские доктрины как акты государственного управления. М.: Научный эксперт, 2012.

М.В. Вилисов

кандидат политических наук

заведующий кафедрой государственного контроля

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: vilisov.m@mfua.ru

УДК 347.440

О СООТНОШЕНИИ РАМОЧНОГО, ОРГАНИЗАЦИОННОГО И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ДОГОВОРОВ

Л.В. Зарапина

ON THE RATIO OF FRAMEWORK, ORGANIZATIONAL AND PRELIMINARY AGREEMENTS

L. V. Zarapina

Аннотация. Статья посвящена анализу рамочного, организационного, предварительного договоров в гражданском праве, их отличительным и сходным чертам, сфере применения.

Ключевые слова: поименованные договоры, виды договоров, рамочный договор, организационный договор, предварительный договор, предмет договора, соотношение договоров.

Abstract. The article is devoted to the analysis framework, organizational, preliminary contracts in the civil law, their distinctive and similar features, the scope of application.

Keywords: named contracts, types of contracts, framework agreement, organizational contract, preliminary contract, the subject matter of the contract, the ratio of contracts.

Как известно, гражданско-правовой договор опосредует отношения между участниками гражданского оборота, являясь формой установления экономических связей между ними, определяет их взаимные права, обязанности и ответственность, служит гарантией исполнения контрагентами своих обязательств.

ГК РФ [1] в части второй содержит перечень поименованных договоров, однако договорные конструкции не ограничиваются теми, что установлены в части второй ГК РФ, поскольку в соответствии со ст. 421 ГК РФ стороны вправе заключать любые договоры, как предусмотренные, так и не предусмотренные законом и иными правовыми актами.

Первая часть ГК РФ помимо поименованных называет несколько видов договоров, которые нельзя отнести к поименованным, так как в силу особых условий заключения, участников или иных условий, эти договорные конструкции или дополняют поименован-

ные (служат юридической характеристикой поименованных) или же предшествуют заключению поименованных договоров.

К таким видам договоров относятся: предварительный, публичный, присоединения, в пользу третьего лица и недавно появившиеся рамочный, опционный, абонентский.

В чем же необходимость появления новых видов договоров? Отметим, что они не являются новыми в российском законодательстве, поскольку были закреплены в иных нормативных правовых актах, но лишь теперь получили закрепление в ГК РФ.

Так, упоминание о рамочном договоре можно встретить в Принципах международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА 1994 г.) [10]. В ст. 2.14 «Договор с умышленно открытыми условиями» указывается, что если стороны намерены заключить договор, то тот факт, что они умышленно оставили какое-либо условие для согласования в ходе будущих переговоров или подлежащим определению третьим лицом, не является препятствием для возникновения договора. И далее: существование договора не затрагивается тем, что впоследствии стороны не достигли согласия по такому условию или третье лицо не определило его, если только не имеется иного средства сделать это условие определенным, которое является разумным при данных обстоятельствах, принимая во внимание намерения сторон.

Рамочные договоры использовались в сфере размещения государственных и муниципальных заказов для государственных и муниципальных нужд (рамочные договоры на разработку тендерной документации), перевозки грузов (договор об организации перевозок грузов), торгово-закупочной деятельности (договоры на организацию поставок продукции) и во многих других областях [2].

Л.Г. Ефимова под рамочным понимает договор, целью которого является организация длительных деловых связей в виде потока разнообразных деловых отношений, для достижения которой требуется заключение (как правило, между теми же сторонами) договоров-приложений, отдельные условия которых согласовываются в базовом договоре, признавая, однако, понятия «рамочный договор» и «организационный договор» идентичными [3].

Эта точка зрения находит своих сторонников. Другие ученые рассматривают рамочное соглашение (рамочный договор) как один из видов организационных договоров.

Определение рамочного договора как договора, направленного на упорядочение (нормализацию) обязательственных отношений между участниками гражданского оборота при невозможности определения всех существенных условий договора в момент его совершения, дает основания отнести рамочный договор к числу договоров организационных. С другой стороны, очевидно, что рамочный договор – только один из видов организационного договора, так как уже по крайней мере один вид рассмотренных организационных договоров – договоры, направленные на упорядочение отношений, связанных с созданием и управлением организациями – не подпадает под определение рамочного.

Таким образом, согласование или несогласование предмета договора дает основание отнести договор к организационным (при наличии согласования предмета) или рамочным (при отсутствии такового).

Традиционно к организационным договорам относят также предварительный договор, который в ст. 429 ГК РФ определен как договор, по которому стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором. Причем предварительный договор должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора.

Предметом предварительного договора является обязательство сторон по поводу заключения в будущем основного договора, обязательство по поводу имущества, работ или услуг не порождается.

Организационная роль предварительного договора подчеркивалась в п. 7.6 Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации [7], который предлагал для наиболее эффективного использования конструкции предварительного договора ограничить круг условий, подлежащих обязательному отражению в предварительном договоре, условием о заключении основного договора, условием о предмете основного договора и условиями, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение, допустив согласование прочих условий основного договора на этапе его заключения.

Таким образом, в предварительном договоре тоже четко обозначен предмет договора.

Определение сущности организационных договоров также представляет определенную сложность. Например, зачастую цель

организационного договора определяется исходя из того, что организуемое им отношение носит имущественный характер: создание возможностей и предпосылок для более успешного осуществления взаимосвязанной деятельности лиц, повышение координированности и согласованности совершаемых в дальнейшем имущественных операций, создание предпосылок, необходимых и достаточных для вступления участников (для заключения ими) имущественных гражданско-правовых договоров; создание эффективно действующего механизма, в рамках которого будут возникать, развиваться и прекращаться имущественные отношения его сторон [11]; решение организационной задачи сводится к установлению сочетания правовых связей между субъектами имущественного отношения [9].

Однако не все цивилисты согласны с этим и поддерживают такую классификацию организационных отношений [6].

К организационным договорам можно отнести и договор простого товарищества, учитывая, что организация совместной деятельности является одним из основных элементов предмета данного договора [5].

Что касается организационных договоров в транспортной сфере, то некоторые авторы предлагали подсистему транспортных организационных договоров рассматривать как вполне самостоятельную систему [8], элементами которой являются отдельные виды транспортных договоров. К ним, в частности, могут быть отнесены договор об организации перевозок грузов, договор об организации перевозок пассажиров, узловые соглашения и др. [4].

Для осуществления долгосрочных поставок на товарных рынках нередко заключаются генеральные (рамочные) соглашения, которые по своей юридической природе весьма близки к предварительным договорам. Главным отличием генеральных соглашений от предварительных договоров является отсутствие в них условия, обязывающего их стороны заключить договор в будущем.

Модель рамочного договора удобна и применима для тех участников гражданского оборота, которые не имеют в данный момент времени четкой договоренности относительно конкретных условий договора, и благодаря такой конструкции они могут достичь соглашения о вступлении в обязательственные отношения, которые будут детализированы в дальнейшем.

Таким образом, считаем, что именно отсутствие формулировки предмета договора не позволяет считать синонимами организацион-

ные и рамочные договоры. Предварительные договоры близки к организационным, но в отличие от организационных, которые могут исполняться в пользу третьих лиц (договор организации перевозки грузов), предварительные, как правило, исполняются между самими субъектами, заключающими такой договор.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 г.) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. *Бычков А.* Рамочный договор. Вопросы применения // Финансовая газета. 2013. № 2.
3. *Ефимова Л.Г.* Рамочные (организационные) договоры. М.: Волтерс Клувер, 2006.
4. *Зарапина Л.В.* Формирование транспортного права в России: историко-правовое исследование М.: Альфа-М, 2015.
5. *Илюшников С.М.* О существенных условиях договора простого товарищества // Общество и право. 2009. № 2.
6. Коммерческое право: учебник для вузов / под ред. М.А. Егоровой. М.: РАНХиГС при Президенте РФ; Статут, 2013.
7. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г.) // Вестник ВАС РФ. 2009. № 11. Ноябрь.
8. *Морозов С.Ю.* Основы систематизации транспортных организационных договоров // Закон и право. 2010. № 10.
9. *Морозов С.Ю.* Цели и основные функции организационных транспортных договоров // Закон и право. 2010. № 4.
10. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИ-ДРУА) (1994 год) // Закон. 1995. № 12.
11. *Тюрин С.А.* Сущность организационного договора и его место в системе гражданско-правового регулирования общественных отношений // Обязательственное право: Труды Института государства и права РАН. М.: Институт государства и права РАН, 2008.

Л.В. Зарапина

кандидат юридических наук, доцент

заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: zarapinalv@mail.ru

УДК 347

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОГРАНИЧЕННЫХ ВЕЩНЫХ ПРАВ

Е.А. Макаров

LEGAL REGULATION OF LIMITED REAL RIGHTS

Е.А. Makarov

Аннотация. Статья посвящена ограниченным вещным правам, анализу института ограниченных вещных прав, представленных в современном гражданском законодательстве с позиции системного подхода.

Ключевые слова: ограниченные вещные права, сервитут.

Abstracts. The article describes limited proprietary rights, analyses the institution of limited proprietary rights existing in modern civil legal system from the point of view of systematic approach.

Key words: limited proprietary rights, easement.

Категория «вещные права» охватывает не только право собственности, но и некоторые другие права. Право собственности является наиболее широким по содержанию вещным правом (три правомочия собственника – владеть, пользоваться и распоряжаться).

Ограниченное вещное право является правом на чужую вещь, у которой уже есть собственник, поэтому правомочия обладателя вещного права отличаются от правомочий собственника: здесь правомочия обладателя вещного права ограничиваются возможностью владеть и пользоваться вещью в том или ином отношении; распоряжаться данной вещью можно только с согласия собственника и в рамках предоставленных им полномочий.

Под ограниченными вещными правами понимается право в том или ином ограниченном отношении между субъектами, который использует чужое, как правило, недвижимое, имущество в своих интересах без посредства его собственника (в том числе и помимо его воли).

Характерным признаком вещных прав является закрепленное законом право следования при переходе права собственности на имущество к другому лицу, то есть вещное право на имущество как бы следует за этим имуществом, обременяя его.

К ограниченным правам лиц, не являющихся собственниками, относятся [2, ст. 216]:

- право хозяйственного ведения;
- право оперативного управления;
- право пожизненного наследуемого владения земельным участком;
- право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком;
- право застройки чужого земельного участка (принадлежит субъектам прав пожизненного наследуемого владения или бессрочного пользования);
- сервитутные права (сервитуты);
- право пользования жильем членами семьи собственника, проживающими в принадлежащем ему жилом помещении [2, ст. 292];
- право пожизненного проживания в жилом помещении, принадлежащем другому лицу в соответствии с договором ренты (пожизненное содержание с иждивением) или завещательным отказом [2, ст. 1137];
- право залога [2, ст. 334];
- право удержания [2, ст. 339].

Рассмотрим некоторые из вещных прав.

1. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления – это вещные права юридических лиц по использованию чужого имущества. В возникающих при этом отношениях участвуют два субъекта: пользователь чужого имущества (юридическое лицо) и собственник, закрепивший свое имущество за пользователем.

Субъектами (носителями) этого права могут быть только юридические лица, причем существующие лишь в двух организационно-правовых формах – предприятия и учреждения. При этом субъектами права хозяйственного ведения могут быть только государственные и муниципальные предприятия [2, ст. 294], а субъектами оперативного управления – только казенные предприятия и учреждения [2, ст. 296].

Различия между правом хозяйственного ведения и правом оперативного управления состоят в содержании и объеме прав и обязанностей, которые перечислены в законодательстве. Их обладатели получают от собственника на закрепленное за ними имущество.

Право хозяйственного ведения – это право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах,

установленных законом или иными правовыми актами [2, ст. 295]. В частности, унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения не может самостоятельно распоряжаться имеющейся у него недвижимостью, но в то же время оно может самостоятельно распоряжаться движимым имуществом, а также полученной прибылью.

При этом виде права собственник имущества (учредитель предприятия), закрепивший свое имущество за предприятием, сохраняет право на создание, реорганизацию и ликвидацию предприятия, право осуществления контроля за сохранностью и использованием по назначению выданного им имущества, а также право на получение части прибыли.

Право оперативного управления – это право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника лишь в пределах, установленных законом, в соответствии с целями их деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Собственник (учредитель предприятия) вправе изъять у субъекта права оперативного управления свое имущество, закрепленное за ним, и распорядиться им по своему усмотрению (если, например, имущество используется не по назначению).

2. Вещные права, обеспечивающие надлежащее исполнение обязательств:

- залоговое право (залогодержателю принадлежит право удовлетворения своих требований из стоимости заложенного имущества);
- право удержания.

Все эти виды прав рассмотрим подробнее в гл. 23 «Обеспечение исполнения обязательств».

Сервитутное право обременяет имущество собственника.

Субъектами сервитутных правоотношений могут быть граждане и юридические лица.

Виды сервитутов:

- публичные, устанавливаемые законом в интересах всех лиц [1, ст. 43];
- частные, устанавливаемые на основании договора (по решению суда).

Суть сервитутного права легко можно понять на примере земельного сервитута. Так, собственник земельного участка вправе требовать от собственника соседнего земельного участка права ограниченного пользования им для прохода, проезда и т.д.

Сервитут устанавливается по соглашению сторон, а в случае недостижения соглашения – по решению суда. Сервитут подлежит государственной регистрации [2, ст. 131], он может быть возмездным.

За сервитутом закреплено право следования. Это значит, что он сохраняется и при смене собственника земельного участка.

Всякое гражданское правоотношение имеет свой объект, в качестве которого выступает то, по поводу чего возникает и осуществляется деятельность его участников. Вопрос об объектах ограниченных вещных прав нуждается в особом рассмотрении, ибо его ошибочное решение опять-таки неизбежно ведет к смешению вещных и обязательственных прав. Прежде всего объектом рассматриваемых прав, как и вещных прав в целом, по самой их сути являются индивидуально-определенные вещи. Нельзя быть собственником или залогодержателем абстрактных 100 кг зерна или 5 га земли, хотя вполне можно быть управомоченным лицом в обязательстве по их приобретению (например, по договору купли-продажи) [7, с. 11].

В своей первоначальной основе ограниченные вещные права имели объектом не просто вещи, но исключительно недвижимость: земельные участки и находящиеся на них строения и сооружения. Большинство таких прав, ныне признанных различными правовыми порядками (включая и отечественный), тоже имеют объектом различные виды недвижимости. Помимо земли к ним добавились жилые и нежилые помещения, а в российском праве – и упомянутые имущественные комплексы. Не вдаваясь в споры, развернувшиеся в нашей литературе вокруг понятия «недвижимость», следует лишь подчеркнуть, что речь идет о юридической, а не о «физической» (технической) категории. Современный уровень техники давно позволяет «двигать» практически любые объекты, включая здания, сооружения и даже землю. Поэтому бессмысленны попытки «увязать» понятие недвижимости исключительно с землей как с физическим объектом (хотя следует признать, что на подобную трактовку наталкивает традиционное определение недвижимости в абз. 1 п. 1 ст. 130 ГК РФ). Что касается иных видов недвижимости, то следует отметить появление среди них отдельных жилых и нежилых помещений, в действительности являющихся лишь частями соответствующих зданий или иных строений. Значительный «вклад» в такой подход внесло законодательство о приватизации жилья, благодаря которому само-

стоятельными объектами недвижимости стали не только квартиры, но и отдельные жилые комнаты [5, с. 21–25]. В конечном счете объектами некоторых ограниченных вещных прав стали части домов и других строений, даже технически не предназначенные для самостоятельной эксплуатации.

Вместе с тем явно ошибочно и предложение рассматривать земельный участок и находящиеся на нем строения в качестве единой, юридически неделимой вещи, исключающей появление у этих объектов разных собственников, что противоречит не только классическим подходам, но и общепринятому порядку (строения нередко возводятся на земле, полученной застройщиком в аренду или на ином предусмотренном законом титуле, что не вызывает каких-либо трудностей в правоприменительной практике).

Между тем здесь имеет место то же недоразумение, что и при анализе понятия «недвижимость» с технических, а не с юридических позиций. В действительности обычное жилое здание (или нежилое строение) представляет собой единую, индивидуально определенную вещь – юридически неделимый объект. Его технически возможная делимость на отдельные этажи, комнаты или помещения, подвалы и чердаки и т.д. все равно, как правило, исключает их самостоятельную, раздельную эксплуатацию при наличии общих для всех несущих конструкций, механического, электрического, санитарно-технического и иного оборудования (если только речь не идет о так называемых «встроенно-пристроенных помещениях»), которые по изначальному архитектурному замыслу призваны быть вполне самостоятельно эксплуатируемыми объектами).

В рассматриваемой ситуации допускается лишь общая долевая собственность на объект в целом (с выделением соответствующих помещений в пользование отдельных собственников в большем или меньшем соответствии с их долей в праве на общее имущество), но невозможна индивидуальная собственность на части этого объекта. В противном случае возникают логически неразрешимые споры о том, кто же из соседей является «собственником» общей стены и вправе сверлить в ней дыру для того, чтобы повесить картину, или кто из них собственник пола (представляющего собой потолок для живущего внизу соседа) либо потолка (являющегося полом для живущего сверху соседа) и что же, собственно, составляет объект

их права собственности. Ситуация усугубляется, когда жильцы становятся «собственниками» отдельных комнат в коммунальной квартире (возникает вопрос о праве собственности на «места общего пользования», лестничные клетки и т.п.), не говоря уже об «ипотеке» таких комнат или о встречающейся в современной коммерческой практике «ипотеке» части дома (составляющей, например, 99 % его общей площади). При этом возможные споры касаются признания на соответствующие объекты именно вещных, а не обязательственных прав, ибо последние (например, в форме аренды) могут иметь объектом любые обособленные помещения, поскольку они передаются лишь во временное пользование на соответствующих условиях [7, с. 15].

Правда, для жилых домов большинство подобных споров исключили с помощью конструкции кондоминиума, управляемого принудительно создаваемым собственниками «товариществом собственников жилья» (ст. 291 ГК РФ) с не очень ясным правом названного юридического лица на переданное ему «в управление» имущество. Однако это повлекло появление новых объектов недвижимости: кондоминиумов как имущественных комплексов, принадлежащих на праве долевой собственности собственникам квартир и других жилых помещений в соответствующем доме (п. 1 ст. 290 ГК РФ). При этом доля в праве на имущество кондоминиума не может отчуждаться собственником отдельно от права собственности на жилое помещение (п. 2 ст. 290 ГК РФ), а поскольку последнее в отличие от кондоминиума не составляет объект общей долевой собственности, то применительно к указанной доле отсутствует право преимущественной покупки. Следовательно, здесь имеет место вынужденное отступление от традиционных вещно-правовых начал (в данном случае от основ режима общей долевой собственности).

«Логическим» завершением подхода к рассматриваемой проблематике, закрепленного действующим отечественным законодательством, стало признание объектом права собственности «земельной доли», которая не только не относится к какому-либо конкретному земельному участку, но «в отличие от гражданско-правового порядка» может отчуждаться своим собственником без соблюдения права преимущественной покупки и даже быть объектом аренды, причем допускается и многосторонняя аренда упомянутых прав [4, с. 97, 238–240].

В развитом имущественном обороте объектом вещных, прав в отдельных исключительных случаях могут становиться и некоторые права. Речь идет о *залоге* прав.

По российскому праву залог – единственное вещное право, объектом которого могут выступать, наряду с недвижимыми, и движимые вещи. Кроме того, в отличие от большинства других ограниченных вещных прав залог чаще возникает в силу договора, то есть по соглашению с собственником вещи, а не только в силу закона (п. 3 ст. 334 ГК РФ) [3, с. 501–504]. Следовательно, и у нас залог является достаточно своеобразным ограниченным вещным правом, наличие которого не колеблет, однако, общих принципов вещного права.

Ограниченные вещные права традиционно подвергались различной теоретической систематизации. И.А. Покровский выделял три основные группы таких прав:

- права пользования чужими вещами (сервитуты, право застройки и эмпфитевзис, или «наследственное оброчное владение»);
- права на получение известной ценности из чужой вещи (к которым он, в частности, причислял залоговое право, а также «вотчинные выдачи», то есть права на получение чего-либо от собственника земли);
- права на приобретение известной вещи (к которым им были отнесены право преимущественной покупки и некоторые виды сервитутов, предусматривавшие приобретение права собственности на плоды от используемого имущества) [6, с. 207–208].

К сожалению, отечественная цивилистика более полувека назад была вынуждена отойти от этих классических подходов и в настоящее время пока лишь пытается возродить их. При этом, с одной стороны, появились искусственно созданные для нужд о государственной экономики ограниченные вещные права «оперативного управления» и «хозяйственного ведения», не имеющие аналогов в развитых правовых системах и не соответствующие традиционным цивилистическим воззрениям. С другой стороны, ряд известных ранее ограниченных вещных прав оказался просто забытым в этом качестве либо невостребованным из-за неразвитости оборота недвижимости, особенно – земельных участков и прав на них (например, право застройки и узуфрукт), а залог стал рассматриваться законом

лишь как способ обеспечения надлежащего исполнения обязательств, что дало основания подвергать сомнению его вещную природу.

В связи с этим «набор» ограниченных вещных прав и их система в современном российском гражданском праве не совпадают с традиционной систематизацией. Из указанных трех групп таких прав отечественному правопорядку пока бесспорно известна лишь первая. Поэтому и систематизация данных прав проводится внутри этой группы по иным, нежели классические, принципам. Ее основным критерием стали не содержание, а объекты рассматриваемых прав. С этой точки зрения можно выделить четыре группы ограниченных вещных прав:

- права по использованию чужих земельных участков и других природных ресурсов (земельные, водные, лесные и градостроительные сервитуты, а также права пожизненного наследуемого владения и постоянного бессрочного пользования);
- права по использованию чужих жилых помещений (право пользования жилым помещением члена семьи его собственника, право пользования жильем по договору пожизненного содержания с иждивением или в силу завещательного отказа);
- «обеспечительные» права – залог (включая залог недвижимости – ипотеку) и удержание (вещная природа которых оспаривается в современной отечественной литературе);
- права на «хозяйствование с имуществом собственника» («хозяйственное ведение» и «оперативное управление»), объектом которых являются имущественные комплексы унитарных предприятий и учреждений.

При этом кодекс в п. 1 ст. 216 в качестве ограниченных вещных прав прямо называет лишь первые две группы. В действительности ими, однако, не исчерпываются предусмотренные как ГК РФ, так и другими законами иные вещные права.

По мере развития законодательства этот перечень может изменяться и дополняться. Так, преимущественное право покупки недвижимой вещи или доли в праве собственности на нее при придании ему законом свойств права следования вполне может быть квалифицировано как ограниченное вещное право. В этом же качестве может быть рассмотрено и право получателя ренты, обременяющей

недвижимость, а также право покупателя предприятия (имущественного комплекса) распоряжаться приобретенным имуществом еще до его полной оплаты или до государственной регистрации данной сделки «в той мере, в какой это необходимо для целей, для которых предприятие было приобретено» (п. 3 ст. 564 ГК РФ) [7, с. 33–34]. С сожалением приходится констатировать, что в большинстве современных отечественных работ, в том числе учебных, авторы вообще не обращаются к проблеме систематизации ограниченных вещных, прав.

Библиографический список:

1. Водный кодекс Российской Федерации от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ (ред. от 28 ноября 2015 г.; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2016 г.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 30 декабря 2015 г.).
3. *Брагинский М.И., Витрянский В.В.* Договорное право. Кн. 1. М.: Статут, 1999.
4. *Быстрова Г.Е., Козыря М.И.* Аграрное право. М.: Юрист, 1998.
5. *Корнеев С.М., Крашенинников П.В.* Приватизация жилищного фонда. Законодательство и практика. М.: ИНФРА-М; Норма, 1996.
6. *Покровский И.А.* Основные проблемы гражданского права. М.: Статут, 1998.
7. *Суханов Е.А.* Понятие и виды ограниченных вещных прав // Вестник Московского университета. Сер. Право. М.: МГУ, 2002. № 4.

Е.А. Макаров

аспирант Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: whitesonfromrussia@gmail.com

УДК 342.92

К ВОПРОСУ О СУБЪЕКТАХ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА*А.М. Волков***TO THE QUESTION OF THE SUBJECTS OF ADMINISTRATIVE LAW***A.M. Volkov*

Аннотация. В статье проведен анализ подходов к обоснованию классификации субъектов административных правоотношений на публичные и частные. Деление субъектов права объективно отражает столкновение частных и публичных интересов, взаимодействие частных и публичных начал в правовом регулировании административных правоотношений. Основанием классификации субъектов административного права является их правовое положение в системе публичного администрирования.

Ключевые слова: административное право, публичные субъекты, частные субъекты, публичная администрация, централизованная администрация, децентрализованные органы и организации.

Abstract. In the article the analysis of approaches to substantiation of classification of subjects of administrative legal relationships in public and private. The division of subjects of law are objectively reflects the collision of private and public interests, the interaction of private and public began in the legal regulation of administrative relations. The basis of classification of subjects of administrative law is their legal status in the system of public administration.

Keywords: administrative law; public entities; private entities; public administration; Central administration; decentralized bodies and organizations.

Публикация научных и учебных работ последнего времени ставит на повестку дня вопрос о субъектах административного права и административных правоотношений. Этот вопрос неоднократно привлекал внимание исследователей и до сих пор будоражит их умы.

А.А. Демин отмечает: «Всякое действие юриста при анализе конкретного правоотношения начинается с определения статуса субъекта, с паспорта гражданина, устава организации, положения о соответствующем органе государственного управления или должностной инструкции (должностного регламента) конкретного должностного лица» [15, с. 41]. На классификации, которая представлена в его работе, автор уже останавливался, да и дискутировал с ним тоже [12, с. 58].

Нормы административного права реализуются в практической деятельности его субъектов, между которыми складываются определенные административно-правовые отношения. Административно-правовое отношение – один из видов правоотношений. Их главной особенностью является неравенство сторон: одна из сторон всегда наделена юридически властными полномочиями (публичный орган или должностное лицо). Одним из важных элементов состава правоотношения является субъект [7, с. 24; 5, с. 70].

Под субъектом административного права традиционно понимается лицо (гражданин РФ, иностранный гражданин или лицо без гражданства) или организация (государственная или негосударственная), которые могут являться участниками (сторонами) регулируемых нормами административного права общественных отношений, возникающих, изменяющихся и прекращающихся в сфере публичного администрирования [5, с. 68; 3, с. 98].

В административном праве преобладающим является деление субъектов административного права на индивидуальных и коллективных, оно наиболее распространенное [3, с. 97; 22, с. 79], однако есть и другие мнения, классификации.

В рамках классификации, данной, например, А.Б. Агаповым (индивидуальные и корпоративные субъекты административного права), к корпоративным субъектам автор относит «публично-правовых участников административно-правовых отношений» и «частноправовых участников». К публично-правовым участникам он относит органы государственной власти и органы местного самоуправления, организации, учреждения. В нее же входят так называемые негосударственные органы, организации, к которым относятся общественные объединения (политические партии, религиозные и иные общественные объединения, действующие в сфере публично-правовых отношений) [1, с. 47–50].

Т.Б. Макарова отмечает, что «основанием классификации субъектов административного права правильнее было бы рассматривать их правовое положение в механизме государственного управления». Необходимо говорить «о субъектах, наделенных государственно-властными полномочиями, и субъектах, таковыми не наделенных, то есть первая группа субъектов – это властные субъекты, а вторая группа – невластные» [20, с. 43].

А.А. Демин отмечает, что «можно предложить классификацию субъектов административного права по критерию наличия властных полномочий, главному признаку административных правоотношений при государственной форме организации общества. В этом случае эти субъекты права делятся на управляющих и управляемых» [15, с. 56].

Следовательно, в публично-правовом отношении имеется, как правило, два вида участников: субъекты, представляющие публичный интерес, выполняющие публичные функции и наделенные для их осуществления властными полномочиями, и лица (субъекты), представляющие частный интерес. Следовательно, в этом отношении в качестве обязательного субъекта присутствует публичная сторона (по терминологии С.А. Корфа – административная сторона), а другой стороной, как правило, выступают представляющие свой частный, партикулярный интерес частные лица. Понятие «частные лица» в российском административном праве практически не используется. Но в дореволюционном русском и современном зарубежном правоведении эта категория применяется весьма широко и в понятие частного лица как носителя частных прав и интересов включались физические и юридические лица (С.А. Корф, М.Д. Загряцков и др.) [16, с. 66; 18, с. 34].

Орган публичного управления – обязательный участник всех этих отношений. В публично-правовом отношении первенствующее значение имеет обязанность субъекта публичного управления использовать свои властные полномочия исключительно для достижения целей публичного (общественного и государственного) характера, определенных действующим законодательством, а также обязанность признавать, соблюдать и защищать права и законные интересы частных лиц [10, с. 231].

В современной литературе иногда рассматривается понятие «частные лица» как синоним категории «физические лица» и к физическим (частным) лицам относятся граждане, должностные лица, иностранцы, лица без гражданства в пределах предоставленных им прав. Такой подход не совсем верен. Частными лицами являются не только физические лица, но и организации. При этом необходимо заметить, что нередко участниками административных правоотношений являются и организации, не имеющие статуса юридического лица. Понятие «частное лицо» не может мыслиться иначе как элемент парной категории и предполагает в качестве своей противо-

положности публичное лицо (публичного субъекта). Обозначение физических лиц как частных без их соотношения с публичными субъектами не имеет смысла.

В качестве частных лиц выступают субъекты, которые в публичных правоотношениях не обладают официальными властными полномочиями, подчиняются публичной воле, выражаемой в правовых актах органов публичной власти. Отсюда неправомерно к частным лицам относить должностных лиц, которые по определению не могут быть частными лицами.

Сущность института должностного лица не может выражаться ни в каких иных действиях и актах, кроме как официальных, властных и юридически значимых. Отсюда должностное лицо – это не частное лицо, а противостоящий частному лицу в управленческом правоотношении публичный субъект, реализующий официальные полномочия [13, с. 111].

Таким образом, антиподом частного лица в сфере отношений публичного управления является субъект, который наделен официальными полномочиями и обязан использовать их для обеспечения публичного интереса (публичный субъект или публичное лицо).

В качестве основания классификации субъектов административного права необходимо рассматривать их правовое положение в системе публичного администрирования [10, с. 17]. Поэтому надо говорить о субъектах, наделенных государственно-властными полномочиями, и субъектах, таковыми не наделенных. Таким образом, первая группа субъектов – это публичные (властные) субъекты, а вторая группа – частные (невластные) субъекты [8, с. 210–218].

Административную правосубъектность вполне правомерно подразделить на публичную и частную, а среди участников выделить публичных и частных субъектов. Наличие (или отсутствие) публичной власти как основной критерий деления на публичные и частные субъекты административного права может быть дополнен рядом новых признаков:

- частные лица представляют свой частный интерес, а публичные – общий, государственный и общественный;
- частные субъекты выражают, как правило, свою волю, а публичные – волю определенной социальной общности (общества в целом, муниципального образования);

– правосубъектность частных лиц характеризуется правоспособностью и дееспособностью, а публичных субъектов – компетенцией [13, с. 81–83].

В России существуют органы и организации, наделенные государственно-властными полномочиями. По своему статусу они не являются ни органами исполнительной власти, ни органами местного самоуправления. К их числу относятся, например, государственные корпорации [14, с. 17–21], Центральный банк Российской Федерации (Банк России), правовой статус которого законодатель определяет не через категорию «орган», а через понятие созданного государством юридического лица, и др.

Юридическая возможность вступать в административные правоотношения, быть носителями конкретных юридических прав и обязанностей связана с наличием у них такого правового качества, как административная правосубъектность. Административная правосубъектность составляет основу административно-правового статуса субъектов, который включает три основных элемента: права, обязанности и ответственность.

Административно-правовой статус характеризует исходное правовое положение субъектов, устанавливается Конституцией РФ, федеральными законами и иными нормативными актами. В его юридическом оформлении значительную роль играют органы исполнительной власти, в правовых актах которых характеризуются права и обязанности, установленные в общем виде конституцией и законами. Субъективные права и обязанности, определенные в законодательстве и составляющие основное содержание правового статуса, именуются статутными. Нестатутные права и обязанности представляют собой развитие, детализацию статутных прав и обязанностей и являются конкретными правами и обязанностями, которые составляют содержание отдельных правоотношений.

Административно-правовой статус органов публичного администрирования определяется их компетенцией, то есть совокупностью властных полномочий относительно определенных предметов ведения. В число элементов административно-правового статуса государственных органов нередко включают их цели, задачи и функции, получившие юридическое закрепление.

В характеристике публичного субъекта компетенция выражает меру власти, которой он наделен для осуществления поставленных

перед ним общественно значимых целей. *Компетенция* по своей сущности есть, прежде всего, возможность принудительным образом создавать юридически значимые ситуации, разрешать юридические дела и изменять или прекращать правоотношения, даже вопреки воле участвующих в них лиц. Эта возможность основана на законе, реализуется в рамках правопорядка и по своей юридической природе выступает как подчиняющее волю других лиц правомочие, которое публичный орган уполномочен и обязан осуществлять.

Властные права публичных органов, которыми они наделены для обеспечения общего интереса, имеют *юридическое значение* полномочий. Они призваны прямо или косвенно навязывать, утверждать, проводить общую волю, но обусловлены нормативно установленной определенностью по предмету, объему и формам реализации.

При этом компетенцию следует понимать как строго определенную нормативными актами совокупность полномочий (прав и обязанностей) публичного органа в отношении установленного для него предмета ведения. Полномочия предоставляются публичному органу для реализации публичного интереса, а не для каких-либо особых интересов органа или его должностных лиц. Следовательно, публичный орган должен осуществлять полномочия безоговорочно, коль скоро налицо юридические условия, определяющие возникновение обязанности их реализации, и использование этих полномочий связано с данными условиями.

М.П. Петров при характеристике отношений публичной власти и гражданского общества разграничивает их на отношения в сфере исполнительной власти (шире – публичной администрации) и иные. Влияние гражданского общества на публичную администрацию может иметь несколько разновидностей [21, с. 6–9].

А.В. Винницкий отмечает, что для решения публичных задач на нормативном уровне необходимо, в частности, разграничить компетенцию между уполномоченными субъектами публичной администрации [6, с. 19].

Следует отметить, что и в других работах, посвященных в том числе зарубежным исследованиям, используется категория «публичная администрация». Так, в Европе широко распространена административная преюдиция, которая предусматривает, что до обращения с жалобой в суд обязательна предварительная стадия обращения с этой жалобой в органы публичной администрации.

В Германии институт досудебного обжалования считается «способом самоконтроля» финансовой администрации [17, с. 25].

В Испании принято несколько связанных в единую систему общих, базовых законов об администрации: законы «О правовом режиме публичной администрации и общем административном процессе», «Об организации и деятельности общей администрации государства» и др. [24].

Ж. Марку отмечает, что французский закон от 12 апреля 2000 г. о правах граждан в их отношениях с государственными органами является единственным, положения которого применяются не только к соответствующим государственным органам, но также к частно-правовым учреждениям, если им переданы функции публичного администрирования [4, с. 65].

Е.А. Лютягина отмечает, что элементами организационной системы осуществления функций, обеспечивающих процесс управления природопользованием, является публичная администрация, а именно – публичные субъекты административно-правового регулирования, их правовой статус, проблемы взаимодействия между ними, функции и формы такого регулирования [19, с. 49].

Научный термин «публичная администрация» был разработан в странах континентальной системы административного права. Он применяется административно-правовой наукой подавляющего большинства стран мира. В учебной литературе также используется понятие публичной администрации. Так, в учебнике авторы, отмечают, что публичная администрация есть организация и деятельность органов и учреждений [2, с. 19]. Однако импонирует понятие публичной администрации, данное С. Файнер. Он определяет публичную администрацию как «совокупность органов, учреждений и организаций, осуществляющих административные функции» [23].

Таким образом, субъект административного права – это лицо, которое обладает определенным административно-правовым статусом и имеет возможность вступать в административно-правовые отношения по своей воле либо в силу юридической обязанности, возлагаемой на него правовой нормой. Как участники общественных отношений субъекты наделены административными правами и обязанностями в сфере публичного управления и способны их осуществлять.

Субъектами административного права являются публичные и частные субъекты. К числу первых относят публичную администрацию, как централизованную, так и децентрализованную. В централизованную публичную администрацию можно включить: Президента РФ и Правительство РФ, их аппараты, органы исполнительной власти (как федерального, так и уровня субъектов РФ) и их должностных лиц [9, с. 50–57]. В свою очередь, децентрализованные органы и организации, в том числе Центральный банк РФ, фонды (пенсионный, обязательного медицинского страхования, социального страхования), государственные корпорации, муниципальные органы, осуществляющие властно-распорядительные функции, их должностных лиц и другие субъекты, имеющие публичные полномочия, подробно рассмотрены в соответствующих разделах авторских учебников [7, с. 12].

К частным субъектам, имеющим собственный административно-правовой статус, можно отнести граждан, иностранцев, лиц без гражданства, лиц с двойным гражданством, индивидуальных предпринимателей, организации (как обладающие, так и не обладающие статусом юридического лица) [11, с. 27–32].

Подведем итоги:

1. Деление субъектов права объективно отражает столкновение частных и публичных интересов, взаимодействие частных и публичных начал в правовом регулировании административных правоотношений.
2. Основанием классификации субъектов административного права является их правовое положение в системе публичного администрирования.
3. Субъектами административного права являются публичные и частные субъекты. К числу первых относят публичную администрацию, как централизованную, так и децентрализованную.
4. В централизованную публичную администрацию можно включить Президента РФ и Правительство РФ, их аппараты, органы исполнительной власти, (как федерального, так и уровня субъектов РФ) и их должностных лиц.
5. Децентрализованными органами и организациями являются Центральный банк РФ, фонды (пенсионный, обязательного медицинского страхования, социального страхования), государ-

ственные корпорации, муниципальные органы, их должностные лица и другие субъекты, имеющие публичные полномочия, в том числе саморегулируемые организации.

6. К частным субъектам относятся граждане, иностранцы, лица без гражданства, лица с двойным гражданством, индивидуальные предприниматели, организации (как обладающие, так и не обладающие статусом юридического лица).

Библиографический список

1. *Агапов А.Б.* Административное право: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2015.
2. Административное право зарубежных стран: учебник / под ред. В.Я. Кикотя и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2012.
3. Административное право Российской Федерации / под ред. А.В. Мелехина. М.: ЮСТИЦИЯ, 2016.
4. Административные процедуры и контроль в свете европейского опыта / под ред. Т.Я. Хабриевой, Ж. Марку. М.: Статут, 2011.
5. *Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Старилов Ю.Н.* Административное право: учебник для вузов. М.: Норма, 2005.
6. *Винницкий А.В.* О методологии научных исследований имущественных отношений с участием государства и муниципальных образований // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2011. № 3.
7. *Волков А.М.* Административное право России: учебник. М.: Проспект, 2015.
8. *Волков А.М.* Защита субъективных публичных прав частных лиц при оспаривании кадастровой стоимости // Вестник МФЮА. 2015. № 3.
9. *Волков А.М.* Проблемы и противоречия современного административного законодательства // Административное право и процесс. 2014. № 6.
10. *Волков А.М.* Публичная администрация и публичное администрирование: соотношение понятий // Административное право и процесс. 2012. № 12.
11. *Волков А.М.* Реализация публичных прав частных субъектов // Административное право и процесс. 2013. № 12.
12. *Волков А.М.* Рецензия на учебное пособие А.А. Демина «Субъекты административного права Российской Федерации» // Административное право и процесс. 2011. № 7.
13. *Волков А.М., Дугенец А.С.* Административное право: учебник. М.: Форум; ИНФРА-М, 2012.
14. *Волков А.М., Дугенец А.С.* Об административно-правовой природе государственных корпораций (публично-правовых компаний) // Ад-

- министративное право и процесс. 2012. № 2.
15. *Демин А.А.* Субъекты административного права Российской Федерации. М.: Книгодел, 2010.
 16. *Загряцков М.Д.* Административная юстиция и право жалобы в теории и законодательстве. М.: Кооперативное издательство, 1925.
 17. *Зырянов С.М., Лебедева Е.А., Спектор Е.И., Гармаева М.А.* Досудебное урегулирование споров в публичном праве // Журнал российского права. 2011. № 11.
 18. *Корф С.А.* Административная юстиция в России. Кн. 2–3. М., 1910.
 19. *Лютягина Е.А.* Природопользование как объект административно-правового регулирования // Административное право и процесс. 2011. № 2.
 20. *Макарова Т.Б.* О статусе субъекта административного права // Административное право и процесс. 2007. № 4.
 21. *Петров М.П.* Теоретические проблемы совершенствования правовой основы взаимодействия исполнительной власти и гражданского общества // Конституционное и муниципальное право. 2011. № 9.
 22. *Попов Л.Л., Мигачев Ю.И., Тихомиров С.В.* Государственное управление и исполнительная власть: содержание и соотношение / под ред. Л.Л. Попова. М.: Норма; Инфра-М, 2011.
 23. *Finer S.E.* A Primer of Public Administration. BiblioLife, 2014.
 24. Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Regimen Juri'dico de las Administraciones Publicas y del Procedimiento Administrativo Comin // BOE ne 285, 27-Nov-1992. URL: <http://noticias.juridicas.com/basedatos/busca-db-leg.php>. Ley 6/1997, de 14 de abril, de Organizaciyny Funcionamiento de la Administracion General del Estado, de acuerdo con lo previsto en su disposicion adicional decima, y en su propio Estatuto // BOE ne 90, 15-Abr-1997. URL: <http://noticias.juridicas.com/basedatos/busca-db-leg.php> (дата обращения: 10.01.2016).

А.М. Волков

заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, кандидат юридических наук, доцент профессор кафедры государственно-правовых дисциплин Московского финансово-юридического университета МФЮА E-mail: vam-volkov@ya.ru

УДК 342;323

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ КАК ПРОФИЛАКТИЧЕСКАЯ МЕРА В БОРЬБЕ С ТЕРРОРИЗМОМ

Е.В. Павлова

ADMINISTRATIVE RESPONSIBILITY FOR OFFENCES OF AN EXTREMIST NATURE AS A PREVENTIVE MEASURE IN THE FIGHT AGAINST TERRORISM

E. V. Pavlova

Аннотация. В статье проводится анализ административных правонарушений экстремистской направленности, а также система мер административного воздействия на лиц, совершивших данные деяния. Рассматриваются основные тенденции в Российской Федерации, призванные обеспечить безопасность государства в условиях борьбы с терроризмом, в том числе на международном уровне. Основными результатами исследования являются формулировка мер профилактического воздействия на предотвращение террористических угроз, в том числе посредством системы административных наказаний и мер административного принуждения.

Ключевые слова: терроризм, экстремизм, административные правонарушения экстремистской направленности, административная ответственность.

Abstract. The article performs the analysis of administrative violations bearing extremist character. It also contains the scope of measures, which have administrative influence on persons committing extremist actions. The article studies the main safety-oriented tendencies in the Russian Federation, which are aimed at protecting the nation while struggling against terrorism even on the global level. The main result of the research is the wording of preventive measures for averting terrorist threats by means of the system of administrative penalty and administrative coercive measures.

Keywords: terrorism, extremism, administrative violations of extremist character, administrative liability.

В современный период развития государственности одной из острейших проблем мирового сообщества является реальная угроза терроризма и экстремизма. В подавляющем большинстве правовых стран мира создан целый комплекс правовых, организационных, политических и административных мер по предупреждению и борьбе

с террористическими угрозами. Российская Федерация имеет положительный опыт ведения подобных действий и уделяет должное внимание данному направлению деятельности, оставаясь главным действующим лицом на международной арене. В своем ежегодном Федеральному собранию Президент РФ Владимир Владимирович Путин подчеркнул: «Россия уже давно на переднем рубеже борьбы с террором. Это борьба за свободу, правду и справедливость. За жизнь людей и будущее всей цивилизации. В борьбе с терроризмом Россия продемонстрировала предельную ответственность и свое лидерство. Эти решительные действия поддержаны российским обществом. И в такой абсолютно определенной позиции наших граждан – глубокое понимание тотальной угрозы терроризма, проявление истинных патриотических чувств и высоких нравственных качеств, убежденность в том, что национальные интересы, свою историю, традиции, наши ценности нужно защищать [1, с. 1].»

В Указе Президента РФ, утверждающего стратегию национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., отмечается, что главными направлениями государственной политики в сфере обеспечения государственной и общественной безопасности на долгосрочную перспективу должны стать усиление роли государства в качестве гаранта безопасности личности, прежде всего детей и подростков, совершенствование нормативного правового регулирования предупреждения и борьбы с преступностью, коррупцией, терроризмом и экстремизмом, повышение эффективности защиты прав и законных интересов российских граждан за рубежом, расширение международного сотрудничества в правоохранительной сфере [2, ст. 38.].

Значимость рассматриваемого вопроса подтверждается пристальным вниманием органов государственной власти по созданию эффективной системы противодействия терроризму и экстремизму. Это нашло отражение в указе Президента РФ о создании Межведомственной комиссии по противодействию финансированию терроризму, деятельность которой направлена на проверку достаточности оснований подозревать причастность организации или физического лица к террористической деятельности (в том числе к финансированию терроризма) [3, ст. 1.].

Проблема распространения экстремизма в Российской Федерации является одним из факторов, угрожающих национальной

безопасности и целостности государства. В современных реалиях следует отметить, что в обществе в Российской Федерации в частности и в целом иностранными государствами идет отторжение терроризма. Это связано с достаточным освещением средствами массовой информации тех последствий, которые наступают в результате террористических атак. Наблюдается определенная консолидация всех людей, независимо от территории проживания, вероисповедания и иных факторов. Однако экстремизм, который смело можно назвать предвестником терроризма, в обществе воспринимается гораздо терпимее. Конечно, данному обстоятельству есть определенные объяснения. Во-первых, все правовые государства нацелены на создания свободного пространства для волеизъявления своих граждан по всем вопросам жизнедеятельности, в том числе религиозным и политическим, посредством объединения граждан в сообщества, которые призваны как раз обеспечивать их права и свободы. Вместе с тем государство имеет право, а в отдельных случаях обязано, вмешиваться в деятельность подобных организаций! Во-вторых, средства массовой информации, к сожалению, данной проблеме не уделяют должного внимания. Она не является сенсацией, не влечет наступления последствий в виде человеческих жертв и имущественного вреда.

Вместе с тем это именно то направление деятельности, которое позволяет предупредить и предотвратить плачевные последствия, которые мы наблюдаем в современном обществе. Граждане каждого конкретного государства обязаны знать, к чему приводят проявления экстремизма. Профилактической деятельности значительное внимание уделяет Генеральный прокурор Российской Федерации Юрий Яковлевич Чайка: так, в рамках седьмой региональной конференции Международной ассоциации прокуроров для государств Центральной и Восточной Европы, Центральной Азии он отметил: «пять основных направлений совместных усилий:

- совершенствование правовой базы сотрудничества;
- развитие правоприменительной практики;
- продолжение процесса приведения внутрисударственного права стран в соответствие с международными нормами;
- сотрудничество в сфере информационного и методического обеспечения;
- взаимодействие в области подготовки кадров» [6, с 1.].

Осознание важности именно профилактической работы в данном направлении деятельности позволит обеспечить не только безопасность государства, но и сэкономить значительные материальные ресурсы общества.

КоАП РФ, как мощный фактор предупреждения уголовно наказуемых деяний, содержит перечень статей, предусматривающих административную ответственность за правонарушения экстремистской направленности. Ст. 13.15 предусматривает ответственность за публичное распространение выражающих явное неуважение к обществу сведений о днях воинской славы и памятных датах России, связанных с защитой Отечества, либо публичное осквернение символов воинской славы России, в том числе совершенные с применением средств массовой информации или информационно-телекоммуникационных сетей; ст. 20.3 предусматривает ответственность за пропаганду и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики; ст. 20.28 предусматривает ответственность за организацию деятельности общественного или религиозного объединения, в отношении которого принято решение о приостановлении его деятельности; ст. 20.29 предусматривает ответственность за массовое распространение экстремистских материалов, включенных в опубликованный федеральный список экстремистских материалов, а равно их производство либо хранение в целях массового распространения.

Следует отметить, что с 2002 г. законодатель приводит в соответствие нормы материального административного права, предусматривающие административную ответственность за правонарушения экстремистской направленности. Отдельные авторы предлагают ее разделить по объекту на следующие категории связанные:

1. С пресечением деятельности запрещенных или ликвидированных организаций и объединений:
 - организация и участие в деятельности общественного или религиозного объединения, в отношении которого действует имеющее законную силу решение о приостановлении его деятельности (ч. 2 ст. 20.28 КоАП РФ);
 - организация и участие в деятельности некоммерческой организации, выполняющей функции иностранного агента, в отношении которой принято решение о приостановлении ее деятельности (ч. 2 ст. 20.28 КоАП РФ).

2. С распространением экстремистской информации:
 - массовое распространение, хранение и производство экстремистских материалов, включенных в опубликованный федеральный список экстремистских материалов (ст. 20.29 КоАП РФ);
 - распространение информации о запрещенном или ликвидированном общественном объединении или иной организации (ч. 2 ст. 13.15 КоАП РФ);
 - публичное распространение выражающих явное неуважение к обществу сведений о днях воинской славы и памятных датах России, связанных с защитой Отечества (ч. 4 ст. 13.15 КоАП РФ).
3. С пропагандой и публичным демонстрированием нацистской атрибутики или символики:
 - публичное осквернение символов воинской славы России (ч. 4 ст. 13.15 КоАП РФ);
 - пропаганда и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения (ст. 20.3 КоАП РФ) [5, с. 2].

Родовым объектом данных правонарушений является общественная безопасность, создается реальная угроза причинения вреда, сложившимся общественным отношениям.

С объективной стороны данные правонарушения являются формальными. При этом следует отметить, что законодатель не предусматривает наступление вредных последствий, то есть вполне достаточно только угрозы наступления данных последствий. Совершаются они, как правило, в форме действия (пропаганда и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения (ст. 20.3 КоАП РФ), публичное распространение выражающих явное неуважение к обществу сведений о днях воинской славы и памятных датах России, связанных с защитой Отечества (ч. 4 ст. 13.15 КоАП РФ) и др.). Однако обязательным признаком при квалификации данных правонарушений является публичность этих деяний. Правонарушитель преследует целью «навязывания» идеологии чуждой большинству граждан, культивирование культа избранности тех лиц, которые поддержи-

вают данную идеологию. Несмотря на то, что для привлечения к административной ответственности не требуется наступления вредных последствий, считаем целесообразным назначение наказания дифференцировано. В отдельных случаях следствием данных правонарушений являются уголовно наказуемые деликты, например, публичные призывы к осуществлению экстремистской деятельности (ст. 280 УК РФ); публичные призывы к осуществлению действий, направленных на нарушение территориальной целостности Российской Федерации (ст. 280.1 УК РФ); возбуждение ненависти либо вражды, а равно унижение человеческого достоинства (ст. 282 УК РФ); организация экстремистского сообщества (ст. 282.2 УК РФ); организация деятельности экстремистской организации (ст. 282.2 УК РФ).

Важное значение при квалификации данной группы правонарушений имеет и предмет. Данным предметом могут выступать нацистская атрибутика или символика, а также атрибутика или символика, сходная с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения. При этом в случаях неочевидности, либо недостаточной ясности степени смешения следует привлекать к заключениям экспертов. Думается, привлечение специалиста либо эксперта в данном случае возможно на любом этапе производства по делу об административном правонарушении, даже на этапе рассмотрения дела в суде. Это позволит обеспечить неотвратимость наказания за содеянное. Вместе с тем законодатель четко не решает вопрос о том, кто может выступать экспертом в данной категории дел. Целесообразным, думается, было бы привлечение в качестве экспертов сотрудников Совета по геральдике, однако в полномочия Совета по геральдике не входит проведение подобных экспертиз [4, ст. 2].

Еще одним признаком объективной стороны данной группы правонарушений является массовость распространения, производства и хранения экстремистских материалов, включенных в Федеральный список экстремистских материалов, размещенный на сайте Минюста России. При производстве упомянутых дел не требуется специальных познаний для определения понятия «экстремистский материал». Если подобные материалы включены в список, размещенный на сайте, соответственно, необходимо привлекать к ответственности. Вместе с тем данный список не является статичным и по мере развития общественных отношений требует доработки и корректировки.

Субъективная сторона правонарушений экстремистской направленности характеризуется умыслом – как прямым, так и косвенным. Для квалификации имеет значение уяснение и факультативных признаков, таких, как цель совершения проступка. Например, ч. 2 ст. 20.3 КоАП РФ предусматривает ответственность за изготовление или сбыт в целях пропаганды либо приобретение в целях сбыта или пропаганды нацистской атрибутики или символики, либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения, либо атрибутики или символики экстремистских организаций, либо иных атрибутики или символики, пропаганда либо публичное демонстрирование которых запрещены федеральными законами. В этой ситуации возникают определенные сложности в процессе доказывания цели пропаганды, особенно если правонарушение выявлено на стадии изготовления нацистской атрибутики или символики.

Субъектами рассматриваемых правонарушений выступают физические, должностные и юридические лица, обладающие совокупностью признаков субъекта административного правонарушения. Санкции статей предусматривают административный штраф, конфискацию предмета административного правонарушения, административный арест, административное приостановление деятельности.

Таким образом, проанализировав административные правонарушения экстремистской направленности следует сформулировать ряд выводов:

- административная ответственность за правонарушения экстремистского характера является мощным инструментарием в борьбе с уголовными деяниями рассматриваемого направления;
- требуется постоянное правовое реагирование на изменяющиеся общественные отношения, складывающиеся в сфере профилактики экстремизма и терроризма;
- целесообразно усилить административную ответственность за правонарушения экстремистской направленности, в том числе путем применения обязательных работ; выдворения за пределы территории Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства;
- шире использовать ресурсы средств массовой информации, особенно среди подростков, в профилактических целях;

- законы субъектов Российской Федерации также должны предусматривать составы за правонарушения экстремистской направленности;
- при рассмотрении административных правонарушений данной сферы и принятии решения использовать весь арсенал правовых рычагов для привлечения к ответственности виновных лиц и недопущения повторного совершения аналогичных действий.

Библиографический список

1. Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ на 2016 год. URL: <http://anegrinews.ru> (дата обращения: 20.01.2016).
2. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» (ред. от 1 июля 2014 г.). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.01.2016).
3. Указ Президента от 18 ноября 2015 г. № 565 «О Межведомственной комиссии по противодействию финансированию терроризма» (вместе с «Положением о Межведомственной комиссии по противодействию финансированию терроризма»). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.01.2016).
4. Указ Президента РФ от 29 июня 1999 г. № 856 (ред. от 12 января 2010 г.) «О Геральдическом совете при Президенте Российской Федерации». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.01.2016).
5. Борисов С.В., Ульянов М.В., Липатова Ж.Н. Административно-правовое предупреждение правонарушений экстремистской направленности и роль органов прокуратуры // *Вестник Административного права и практики администрирования*. 2014. № 5. С. 1–15.
4. Чайка Ю.Я. 7-я региональная конференция Международной ассоциации прокуроров для государств Центральной и Восточной Европы, Центральной Азии. 11 ноября 2015 г. URL: <http://genproc.gov.ru> (дата обращения: 20.01.2016).

Е.В. Паелова

кандидат юридических наук

заместитель начальника кафедры административного права

и административной деятельности ОВД Орловского

юридического института МВД РФ им. В.В. Лукьянова

E-mail: pavlova.evgenia.78@yandex.ru

УДК 338.43

ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ВОПРОСАМ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАПРАВЛЕНИЙ ПОГРАНИЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*А.Г. Григорьев, В.А. Захарова***LEGAL DESCRIPTION COORDINATION AND INTERACTION ON ISSUES OF ENVIRONMENTAL PROTECTION WHEN IMPLEMENTING THE AREAS OF BORDER MANAGEMENT***G.A. Grigoriev, E.A. Zakharova*

Аннотация. В статье исследуются существующие проблемы координации деятельности по охране окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности и взаимодействия в процессе ее осуществления. Основными результатами исследования является выявление современных тенденций развития координации деятельности и организации взаимодействия, научно обоснованное определение координации охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, пограничная деятельность, координация деятельности и организация взаимодействия.

Abstract. The article presents a study of existing problems of coordination of environmental protection in the implementation of border activity and interaction in the process of its implementation. The main results of the study is to identify current trends in coordination and interaction, science-based definition of environmental coordination in the implementation of border activities.

Keywords: environmental protection, border activities, coordination and organization of interaction.

Охрана окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности включает в себя два направления:

- координация деятельности и взаимодействие при защите и охране Государственной границы Российской Федерации;
- координация деятельности и взаимодействие при защите и охране экономических и иных интересов Российской Федерации на приграничной территории, в исключительной экономической зоне и на континентальном шельфе Российской Федерации.

По результатам экспертного опроса ее уровень как высокий оценили лишь 2,6 % респондентов.

Потребность в координации может возникать как в связи с обязанностью управления со стороны субъекта управления с институционально закрепленными властными полномочиями, так и из соображений упорядочивания общей деятельности взаимодействующих субъектов при достижении общей цели.

Целью координации охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности может являться повышение эффективности согласованного применения разноместных сил и средств в интересах охраны экономических и иных интересов Российской Федерации на приграничной территории, во внутренних морских водах, в исключительной экономической зоне и на континентальном шельфе Российской Федерации, а также в международных водах, конвенционных районах Мирового океана. Координация обеспечивает функционирование единой системы, действующей по единым принципам, подчиняющейся реализации основной цели – обеспечения национальной безопасности, где каждый элемент имеет установленные действующим законодательством цели, задачи, функции и полномочия, выражающиеся в основных направлениях их деятельности.

Так, Федеральная служба безопасности Российской Федерации координирует деятельность федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих охрану внутренних морских вод, территориального моря, исключительной экономической зоны, континентального шельфа Российской Федерации и их природных ресурсов. На Пограничную службу возложена функция координации деятельности соответствующих подразделений федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих охрану внутренних морских вод, территориального моря, исключительной экономической зоны, континентального шельфа Российской Федерации их природных ресурсов.

При этом, координация охраны внутренних морских вод, территориального моря и их природных ресурсов [2, п. 3 ст. 39], охраны исключительной экономической зоны прямо возложена на Федеральную службу безопасности Российской Федерации [3, п. 2, ст. 35].

Координация охраны континентального шельфа осуществляется федеральным органом исполнительной власти, определенным Президентом РФ [1, ст. 42]. В то же время следует отметить отсутствие единого подзаконного акта, который устанавливал бы систему указанных органов, права и обязанности как координирующих, так и координируемых субъектов.

В некоторых случаях органы исполнительной власти, учитывая диспозитивность требований по координации деятельности, перехватывают инициативу у институционально закрепленного координирующего органа власти. Так, в работе межведомственного совета по разработке предложений по совершенствованию организации охраны водных биологических ресурсов организационно-техническое обеспечение деятельности Совета, а значит, и полномочие координировать деятельность в рассматриваемой сфере правового регулирования осуществляется Минсельхозом России [6, ст. 10], хотя полномочие осуществлять координацию охраны водных биологических ресурсов закреплено и за другими органами власти.

В других случаях органы исполнительной власти делегируют полномочия координации совместным совещательным органам взаимодействующих субъектов. Так, Межведомственная комиссия Федеральной службы безопасности Российской Федерации, Министерства внутренних дел Российской Федерации, Минсельхоза Российской Федерации, Федеральной таможенной службы Российской Федерации, Федеральной службы по надзору в сфере природопользования Российской Федерации уполномочена: обеспечивать координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти и их территориальных органов по вопросам организации охраны водных биологических ресурсов; координировать деятельность федеральных органов исполнительной власти по выполнению международных обязательств Российской Федерации в области охраны водных биологических ресурсов; координировать работы с федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, по выполнению принимаемых Межведомственной комиссией решений [8, ст. 3].

Из вышеизложенного следует, что координация охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности осуществляется исходя из принципов взаимодействия уполномоченных субъектов и коллегиальности принимаемых решений, будучи

направленной на совместное решение задач, к которым действующим законодательством отнесены: охрана морских биологических ресурсов; охрана среды обитания водных биологических ресурсов; поддержания биологического разнообразия, сохранения редких и находящихся под угрозой уничтожения видов животных или растений.

Применительно к обеспечению национальной безопасности координация деятельности по обеспечению безопасности осуществляется: Президентом РФ, Советом Безопасности, Правительством РФ в пределах своей компетенции; федеральными органами государственной власти; органами государственной власти субъектов Российской Федерации; органами местного самоуправления [4, ст. 6].

Совместное с уполномоченными субъектами охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности обеспечение национальной безопасности достигается путем обязательного учета роли и места каждого из субъектов природоохранной деятельности в решении совместных задач.

По результатам экспертного опроса, необходимо координировать деятельность уполномоченных субъектов при реализации полномочий пограничных органов в сфере охраны морских биологических ресурсов по следующим направлениям (в порядке убывания):

- установление правил рыболовства для каждого рыбохозяйственного бассейна – 52,1 %;
- регулирование добычи (вылова) анадромных видов рыб, определение границ рыбопромысловых участков – 43,6 %;
- установление перечня видов водных биологических ресурсов, в отношении которых устанавливается общий допустимый улов, для каждого рыбохозяйственного бассейна – 42,7 %;
- охрана общественного порядка на водных объектах, расположенных в районах с наиболее ценными природными ресурсами, примыкающих к внутренним морским водам – 41,0 %;
- государственный экологический надзор во внутренних морских водах и в территориальном море Российской Федерации – 32,5 %;
- установление перечня видов водных биологических ресурсов, в отношении которых осуществляются промышленное рыболовство и прибрежное рыболовство – 31,6 %;
- установление перечня особо ценных и ценных видов водных биологических ресурсов – 31,6 %;
- государственный надзор в области обращения с отходами – 28,2 %;

- государственный экологический надзор на континентальном шельфе Российской Федерации; государственный экологический надзор в исключительной экономической зоне Российской Федерации – 27,4 %;
- перемещение через таможенную границу Российской Федерации рыбы, ракообразных, моллюсков, прочих водных беспозвоночных – 26,5 %;
- перемещение через таможенную границу Российской Федерации мяса и продуктов из мяса осетровых рыб, икры осетровых рыб – 24,8 %;
- государственный надзор в области использования и охраны водных объектов – 24,8 %.

Изучение практики охраны водных биологических ресурсов выявило ряд недостатков координации. В частности, в условиях функционального характера управленческих связей возникает проблема с нормативной неопределенностью форм координации деятельности, прав и обязанностей субъектов координации. В некоторых случаях исследователи отмечают отсутствие координирующего органа на отдельных направлениях обеспечения национальной безопасности Российской Федерации в сфере охраны морских биологических ресурсов. Так, И.В. Корчагина применительно к водным биоресурсам на Каспийском море отмечает отсутствие специального межведомственного координирующего органа. При этом выделяют проблему с разграничением полномочий между тремя уровнями системы федеративного устройства – федеральным, субъектным и местным. В некоторых случаях они не разграничены, что приводит к последующему дублированию [8, с. 215–217]. Такая устоявшаяся форма координации деятельности, как делегирование полномочий координации межведомственным комиссиям и советам, решения которых носят рекомендательный характер, привела к вытеснению координирующего органа из управленческих процессов.

Результаты анализа нормативных правовых документов и практики пограничной деятельности свидетельствуют, что более соответствуют такой управленческой функции, как взаимодействие: во-первых, институциональное закрепление за пограничными органами юридической обязанности координировать деятельность всех уровней органов исполнительной власти Российской Феде-

рации по охране морских биологических ресурсов во внутренних морских водах, на континентальном шельфе, в исключительной экономической зоне Российской Федерации; во-вторых, нормативная неопределенность компетенции субъектов координационной деятельности; в-третьих, делегирование полномочий координационной деятельности межведомственным комиссиям и советам; в-четвертых, отсутствие обратных управленческих связей координации деятельности в сфере охраны морских биологических ресурсов.

Основой возникновения потребности во взаимодействии является заинтересованность участника общественных отношений получить часть ресурсов, имеющих у других участников взаимодействия в родственной или смежной сфере общественных отношений. Притом, для возникновения правовых отношений часто недостаточно одностороннего желания потенциального их участника и его готовность предоставить потенциальным субъектам взаимодействия те или иные необходимые им ресурсы. Необходимо наличие определенного уровня правового регулирования данных взаимоотношений, охватывающего минимальный уровень компетенции каждого из них.

Реализация пограничными органами своей компетенции при защите и охране экономических и иных законных интересов Российской Федерации в пределах приграничной территории, исключительной экономической зоны и континентального шельфа Российской Федерации, а также охране за пределами исключительной экономической зоны Российской Федерации запасов анадромных видов рыб, образующихся в реках Российской Федерации, трансграничных видов рыб и далеко мигрирующих видов рыб в соответствии с международными договорами Российской Федерации и (или) законодательством Российской Федерации невозможна без взаимодействия с другими государственными органами, осуществляющими свою деятельность природоохранной деятельности. Очевидно, что для каждого отдельно взятого государственного органа возможности по защите национальных интересов нашей страны в процессе осуществления природоохранной деятельности будут различными. Поэтому необходимым фактором обеспечения безопасности Российской Федерации являются совместные согласованные действия всех субъектов, осуществляющих полномочия в выделенной сфере.

Инициатива взаимодействия также может исходить от потенциального участника. Но, тем не менее, это добровольные отношения, основанные на взаимной заинтересованности и готовности взаимодействовать в существующей институциональной среде.

Необходимость взаимодействия обусловлена, с одной стороны общностью задач, стоящих перед органами исполнительной власти, осуществляющими свою деятельность в пограничной сфере, с другой стороны, различиями в их функционировании, разными ролью и местом в общегосударственной системе мер обеспечения безопасности Российской Федерации.

Очевидно, что взаимодействию органов федеральной службы безопасности с иными федеральными органами исполнительной власти в сфере обеспечения национальной безопасности присущи практически все черты категории «взаимодействие», используемой различными науками.

Цели взаимодействия заключаются в сосредоточении сил и средств для решения общей задачи, стоящей перед системой управления. В процессе взаимодействия его участники, обладая необходимой автономностью при решении возложенных на них задач, действуют в пределах своей компетенции на основе общего плана. Иными словами, целью взаимодействия является обеспечение эффективного выполнения задач с наименьшими затратами сил и средств.

Исходя из основных задач, стоящих перед пограничными органами федеральной службы безопасности, целями взаимодействия с органами исполнительной власти Российской Федерации по защите национальных интересов в сфере охраны морских биоресурсов являются: развитие системы международных связей России с другими государствами; повышение эффективности природоохранной деятельности; выявление, предупреждение и пресечение правонарушений отнесенных к подведомственности пограничных органов в сфере природоохранной деятельности; обеспечение комплексного, эффективно и дифференцированного использования сил и средств органов исполнительной власти при осуществлении природоохранной деятельности; исключение дублирования функций взаимодействующих подразделений органов исполнительной власти при осуществлении ими природоохранной деятельности.

Взаимодействие органов федеральной службы безопасности

с иными федеральными органами исполнительной власти относится к категории так называемого межведомственного взаимодействия. В практике правоохранительных органов межведомственное взаимодействие может осуществляться различными способами. Специфика предназначения этих государственных органов требует постоянного и конструктивного взаимодействия всех их подразделений. Это предопределяется, во-первых, общностью их целей. Во-вторых, они каждый из них не обладает необходимым комплексом сил и средств для решения задач в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. В-третьих, совместная деятельность помогает избежать параллелизма, пробелов и дублирования в выполнении своих функций каждым ее участником, тем самым обеспечивает максимально результативное и эффективное использование специфических, форм и методов взаимодействия на такое сложное явление, как обеспечение национальной безопасности.

Анализ деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации по направлениям охраны окружающей среды показал, что взаимодействие организовано лишь по направлению охраны морских биоресурсов, в то же время компетенция в сфере охраны окружающей среды, определенная на сухопутном направлении, реализуется недостаточно.

Взаимодействие пограничных органов с органами исполнительной власти обретает определенные организационно-правовые формы.

По мнению экспертов, взаимодействие по вопросам охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности преимущественно должно осуществляться в следующих формах (в порядке убывания): планирование и проведение совместных действий – 83,8 %; обмен информацией – 76,1 %; совместный анализ обстановки и обмен аналитическим материалом – 53,8 %; совместная разработка и принятие нормативных правовых актов – 53,0 %; совместные совещания – 44,4 %; совместная оценка результатов совместной деятельности – 37,6 %; направление и выполнение поручений – 24,8 %; проведение совместных научных исследований – 16,2 %.

К проблемам взаимодействия между органами федеральной службы безопасности и другими государственными органами можно отнести несовершенство форм предоставления информации, что зачастую затрудняет установление фактов нарушения действующего

законодательства. Так, информация о судебных суточных донесениях отраслевой системы мониторинга обрабатывается по неподконтрольным пограничным органам алгоритмам и программам на информационных узлах Федерального агентства по рыболовству.

Таким образом, анализ взаимодействия пограничных органов при реализации ими своей компетенции в сфере охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности позволил сделать следующие выводы: взаимодействие организовано лишь по направлению охраны морских биоресурсов, в то же время компетенция в сфере охраны окружающей среды, определенная на сухопутном направлении, реализуется недостаточно; отсутствует единый подход к правовому регулированию данного вопроса; взаимодействие пограничных органов федеральной службы безопасности с другими государственными органами преимущественно осуществляется в следующих формах: обмен информацией, совместное принятие нормативных актов, совместное планирование и осуществление мероприятий по охране водных биологических ресурсов и осуществлению государственного контроля в этой сфере.

Проведенное исследование выявило следующие современные тенденции развития координации деятельности и организации взаимодействия: делегирование полномочий в сфере охраны морских биологических ресурсов межведомственным коллегиальным органам, решения которых носят рекомендательный характер; нивелирование недостаточного правового регулирования реализуемых функций органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, межведомственной координацией деятельности и организацией взаимодействия при защите и охране экономических и иных интересов Российской Федерации в пределах приграничной территории, исключительной экономической зоны и континентального шельфа Российской Федерации, посредством организации межведомственных мобильных групп. Данные тенденции свидетельствуют о необходимости учета оценки природоохранной деятельности органов исполнительной власти по направлениям: организации деятельности, координации деятельности других органов государственной власти и организации взаимодействия.

При отсутствии линейных управленческих связей для реализации некоторых функций пограничных органов при осуществлении

природоохранной деятельности необходимо использовать определяемыми правовыми нормами, функциональные управленческие связи по координации деятельности других органов исполнительной власти Российской Федерации, уполномоченных в сфере управления и охраны водных биологических ресурсов. Координация охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности – это совместное решение, осуществляемое на принципах взаимодействия уполномоченных субъектов и коллегиальности принимаемых решений по охране морских биологических ресурсов; охране среды обитания водных биологических ресурсов, поддержанию биологического разнообразия, сохранению редких и находящихся под угрозой уничтожения видов животных или растений.

Системному совершенствованию правового регулирования охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности и ее организации будут способствовать изменения в нормативных правовых актах, которые по степени общности правовых норм можно условно разделить на две группы:

- внесение изменений в нормы общего действия, выраженные в нормативных правовых актах органов исполнительной власти Российской Федерации, касающихся природоохранной деятельности с целью максимального учета стратегических целей обеспечения национальной безопасности по сохранению окружающей природной среды и обеспечение ее защиты [5, ст. 85];
- совершенствование нормативных предписаний, установленных нормативными правовыми актами ФСБ России, касающихся: организации природоохранной деятельности при защите и охране экономических и иных законных интересов Российской Федерации пограничными органами; координации деятельности и организации взаимодействия по вопросам охраны окружающей среды; совершенствования методики оценки результативности и эффективности охраны окружающей среды при осуществлении пограничной деятельности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 187-ФЗ «О континентальном шельфе Российской Федерации» (с изм. по сост. на 17 октября 2015 г.) // СЗ РФ. 1995. № 49. Ст. 4694.

2. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 155-ФЗ «О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне Российской Федерации» (с изм. по сост. на 17 октября 2015 г.) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3833.
3. Федеральный закон от 17 декабря 1998 г. № 191-ФЗ «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации» (с изм. по сост. на 17 октября 2015 г.) // СЗ РФ. 1998. № 51. Ст. 6273.
4. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» (принят Государственной Думой 7 декабря 2010 г., одобрен Советом Федерации 15 декабря 2010 г.; с изм. по сост. на 17 октября 2015 г.) // СЗ РФ. 2011. № 1. Ст. 2.
5. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» (по сост. на 27 ноября 2015 г.). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.11.2015).
6. Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 1 августа 2005 г. № 137/450 «О создании Межведомственного совета по разработке предложений по совершенствованию организации охраны водных биологических ресурсов» (по сост. на 17 октября 2015 г.): опубликован не был. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.11.2015).
7. Приказ ФСБ РФ, МВД РФ, Минсельхоза РФ, Федеральной таможенной службы, Федеральной службы по надзору в сфере природопользования от 12 октября 2007 г. № 535/884/546/1265/386 «Об утверждении Положения о Межведомственной комиссии по организации охраны водных биологических ресурсов» (по сост. на 17 октября 2015 г.). URL: <http://mcs.ru> (дата обращения: 27.11.2015).
8. Корчагина И.В. Государственно-правовая система органов специальной компетенции в сфере рыболовства и охраны водных биологических ресурсов: некоторые проблемы законодательного регулирования // Гуманитарные исследования. 2014. № 2 (50).

А.Г. Григорьев

аспирант Балтийского федерального университета им. И. Канта, г. Калининград
E-mail: g585ag@gmail.com

В.А. Захарова

кандидат юридических наук, доцент
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: Wiktoriaz@yandex.ru

УДК 343.3

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВОПОРЯДКА И БЕЗОПАСНОСТИ
НА ПРИМЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО АВИАЦИОННО-
КОСМИЧЕСКОГО САЛОНА «МАКС-2015»****С.Г. Пожидаев****LAW ENFORCEMENT AND SECURITY
ON THE EXAMPLE OF INTERNATIONAL
AVIATION AND SPACE SALON «MAKS-2015»****S.G. Pozhidaev**

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые вопросы управления органами внутренних дел при проведении XII Международного авиационно-космического салона «МАКС-2015». Особое внимание уделяется вопросам террористической безопасности, обеспечения правопорядка и общественной безопасности в период и подготовки крупномасштабных мероприятий в международном формате.

Ключевые слова: крупномасштабные массовые мероприятия, МАКС-2015, антитеррористическая деятельность, правопорядок и безопасность.

Annotation. The article discusses some of the issues organs of internal affairs during XII the International Aviation and Space Salon «MAKS-2015». Particular attention is paid to the terrorist security obeбspecheneiya law and order and public safety during preparation and large-scale events in the international format.

Keywords: large-scale public events, MAKS-2015, anti-terrorism, law and order and security.

С 25 по 30 августа 2015 г. на территории Транспортно-выставочного комплекса «Россия» проходил XII Международный авиационно-космический салон «МАКС-2015» (далее – «МАКС-2015»). Данное мероприятие [5, с. 4] традиционно посещают большое количество иностранных граждан, представителей бизнеса и граждан Российской Федерации (ежедневное посещение составляет свыше 100 тыс. чел.) [8, с. 12].

Проведение данного авиа-космического форума проходило в условиях введенных западными странами санкций, целью которых являлся показ несостоятельности России проводить аналогичные салоны и форумы международного уровня без технологически вы-

сокоразвитой иностранной промышленности, или, как минимум, демонстрация имеющихся проблем.

Несмотря на влияние внешних факторов, на XII авиационно-космическом салоне была представлена продукция и услуги более 700 компаний из 35 стран, что незначительно уступает предыдущему салону «МАКС-2013», экспозицию которого представляли компании 43 государств [4, с. 4].

Незначительные изменения произошли и в организации охраны правопорядка и безопасности по сравнению с предыдущим авиационно-космическим форумом «МАКС-2013», на котором была создана группировка сотрудников органов внутренних дел представителей 14 регионов Российской Федерации: охрану общественного порядка и безопасности «МАКС-2015» осуществляли сотрудники полиции (ГУ МВД России по Московской области).

Сравнительный анализ количественного состава также несколько разнится, правопорядок на «МАКС-2013» обеспечивали в нерабочие дни 2,7 тыс. сотрудников, в выходные 3,2 тыс. сотрудников полиции. В охране правопорядка на «МАКС-2015» в нерабочие дни были задействованы более 3 тыс., а в выходные – около 4 тыс. полицейских.

Для оперативного контроля обстановки «МАКС-2015» был задействован вертолет и аэростат, оснащенные системой высотного видеонаблюдения. В ходе досмотра посетителей использовались интроскопы, стационарные и ручные металлодетекторы, а также кинологи со служебными собаками.

Организаторами данного международного форума в помощь сотрудникам полиции были привлечены военнослужащие внутренних войск МВД России и сотрудники охранных структур Московской области.

Совместно с организаторами авиасалона и другими заинтересованными ведомствами была проведена рекогносцировка местности, определены зоны и участки ответственности.

В целях своевременного реагирования на возможные изменения обстановки, оперативного маневрирования силами и средствами территория города Жуковский была поделена на 4 зоны, включающие 21 сектор, старшими которых были назначены сотрудники из числа руководящего состава ГУ МВД России по Московской области и был сформирован резерв из сотрудников отряда особого назначения.

Для отработки действий по охране крупномасштабного массового мероприятия «МАКС-2015» были заранее проведены тактико-строевые занятия и учения, а также проведена генеральная репетиция с участием всех задействованных сотрудников.

Обязательной составляющей организации любого крупномасштабного массового мероприятия является координация и взаимодействие [6, с. 34–40].

Следует отметить, что понятие координации и взаимодействия достаточно полно рассмотрены в литературе по управленческим проблемам. Не прибегая к детальному анализу имеющихся точек зрения исследователей, стоит лишь подчеркнуть, что координация как функция управления осуществляется в рамках отношений власти и подчинения. При этом полномочия субъекта-координатора обладает должностное лицо, либо создаваемый орган, которые компетентны, принимать решения обязательные для исполнения участниками совместной деятельности.

В отличие от координации, взаимодействие организуется в рамках отношения равенства участников совместной работы. Субъекты, вступающие во взаимодействие, не соподчинены. В данном случае не требуется создания специального органа управления либо вмешательства субъекта, обладающего специальными властными полномочиями, как это предусматривается при координации.

Следовательно, взаимодействие возможно и предполагается между организационно не подчиненными друг другу сторонами. Координируются же действия участников, подчиненных субъекту-координатору по причине своего местоположения в системе, либо в силу надления постоянной или временной созданной структуры соответствующими полномочиями.

В теории и практике различают два типа взаимодействия [9, с. 4]:

- элементов одной системы, между собой (так называемое внутреннее взаимодействие);
- элементов или всей данной системы с иными не входящими в нее структурами (внешнее взаимодействие).

Объективно необходимым условием надлежащего обеспечения правопорядка и безопасности при проведении крупномасштабных массовых мероприятий является организация взаимодействия всех заинтересованных в этом субъектов на основе партнерства.

Анализ внутреннего взаимодействия системы МВД России при проведении «МАКС-2015» показал, что он может осуществляться между различными службами и подразделениями органов внутренних дел, а также между органами внутренних дел и внутренними войсками.

Организация внутреннего взаимодействия реализуется в следующих формах:

- анализ и утверждение согласованных планов различных служб и подразделений, участвующих в обеспечении правопорядка при крупномасштабном массовом мероприятии;
- устойчивый и постоянный взаимный обмен информацией, в том числе добытой оперативным путем;
- заслушивание руководителей органов, служб и подразделений по вопросам организации и осуществления взаимодействия;
- осуществление гласных и негласных проверок своевременности и качества выполнения плановых мероприятий;
- проведение игр, учений по отработке согласованных действий;
- осуществление маневра взаимодействующими силами и средствами в соответствии с требованиями оперативной обстановки;
- обобщение передового опыта комплексного использования сил и средств.

Организация взаимодействия является разновидностью управленческой деятельностью и предполагает наличие властных полномочий. Данный вывод следует из перечня методов и форм, постольку субъектами организации взаимодействия и должны быть субъекты управления данной системы – органов внутренних дел Российской Федерации.

Факторами, побуждающими службы и подразделения МВД России и территориальных органов Министерства внутренних дел Российской Федерации к взаимодействию при обслуживании крупномасштабных мероприятий, выступают:

- единство обслуживаемой территории (объектов), предполагающее интеграцию усилий для успешного решения не только общих, но и «своих» задач;
- наличие своего рода «сквозных» критериев оценки результатов работы взаимодействующих сторон и их представителей;

- взаимность оказываемых в ходе взаимодействия услуг;
- нормативное закрепление обязанностей совместных действий, направленных на обеспечение правопорядка и безопасности [7, с. 21].

Могут быть и другие обстоятельства, объединяющие интересы различных внутриведомственных субъектов.

Анализ внешнего взаимодействия органов внутренних дел с иными заинтересованными сторонами, может осуществляться на таких уровнях, как:

- взаимодействие ОВД и другими структурами (ФСБ России, Министерство обороны России, МЧС России, УФМС России и др.);
- с другими правоохранительными и надзорными органами (то есть прокуратуры, суда);
- взаимодействие ОВД с органами государственного управления;
- взаимодействие ОВД и иными органами, организациями и общественными объединениями (здравоохранения, средствами массовой информации [4], населением и т.п.);
- международное взаимодействие.

На «МАКС-2015» сотрудники ГУ МВД России по Московской области взаимодействовали с организаторами авиасалона, УФСБ России по г. Москве и Московской области, УТ МВД России по ЦФО, Правительством Московской области, другими заинтересованными организациями и ведомствами.

Так, в настоящее время в действующем Законе РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» [2] разрешается частным охранным структурам оказывать услуги по обеспечению порядка в местах проведения различных массовых мероприятий.

Однако многие авторы обращали внимание на отсутствие в действующем законодательстве должной регламентации правового статуса частных охранников при несении службы по охране общественного порядка [7, с. 67]. Закон не возлагает на частные охранные структуры каких-либо обязанностей по оказанию содействия сотрудникам правоохранительных органов, существенно ограничивает их права [3, с. 38].

Необходимо отметить, что значительное число сотрудников и специалистов ОВД, привлекаемых к охране правопорядка и обе-

спечения общественной безопасности при проведении различных спортивных, культурно-массовых, коммерческо-зрелищных мероприятий, которые отвлечены от своей основной повседневной службы (в отличие от своих зарубежных коллег), не получают оплату (или доплаты при несении службы вне рабочее время) за проделанную работу от организаторов мероприятия или владельца сооружения, в котором они проводятся.

Также ст. 10 Федерального закона от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции» [1] гласит, что полиция при осуществлении своей деятельности взаимодействует с другими правоохранительными органами, государственными и муниципальными органами, общественными объединениями, организациями и гражданами – и то, что государственные и муниципальные органы, общественные объединения, организации и должностные лица должны оказывать содействие полиции при выполнении возложенных на нее обязанностей. Однако как в данном законе, так и в других подзаконных нормативных актах, направленных на дальнейшее реформирование МВД России, вопросы организации взаимодействия полицейских формирований и не полицейских структур – хозяйствующих субъектов, обеспечивающих общественную безопасность – должной правовой регламентации, которая удовлетворяла бы потребности оперативного реагирования на существующие угрозы, не имеется. Это не только негативным образом сказывается на результатах оперативно-служебной деятельности территориальных органов внутренних дел, но и создает предпосылки для дальнейшего осложнения криминальной обстановки, снижает эффективность профилактических мероприятий, ухудшает криминогенную обстановку в целом.

К вопросам безопасности крупномасштабных массовых мероприятий, к которым и относится «МАКС-2015», уделяется большое внимание, и на это государство выделяет немалые средства. Финансирование происходит за счет средств федерального бюджета, государственных программ и организаторов крупномасштабных массовых мероприятий.

Так, в рамках инвестиционного проекта «Транспортная безопасность» и «Комплексной программы модернизации и развития железнодорожных вокзалов до 2015 года» на железнодорожных вокзалах, автовокзалах и на перронах пригородных отпавлений городов

Московской области с целью обеспечения безопасности в местах массового скопления граждан, проведены работы по модернизации системы видеонаблюдения, оснащению специальным техническим оборудованием объектов транспортной инфраструктуры (авиасалон «МАКС-2015») финансирование осуществлялась за счет средств организаторов авиасалона (ОАО «Авиасалон»). Ее характеристики позволяют провести работы по ее интеграции в АПК «Безопасный город».

Одной из целей создания подобных автоматизированных программных комплексов являлось обеспечение общественной безопасности за счет повышения эффективности работы служб правопорядка. АПК «Безопасный город» стал инструментом мониторинга за текущей ситуацией в городах и управления силами, призванными обеспечить безопасность. Его работа осуществляется как в повседневном режиме, так и при осложнении оперативной обстановки (во время проведения различных крупномасштабных массовых мероприятий, при проведении антитеррористических и профилактических мероприятий, при чрезвычайных обстоятельствах).

Изложенное в настоящей статье позволяет сделать некоторые выводы:

1. Проведенная выставка авиации и космической техники «МАКС-2015», несомненно, вызывает чувство уверенности, что Россия по прежнему остается лидером в этих престижных отраслях промышленности.
2. Впервые охрана правопорядка и безопасности авиационно-космического форума была возложена на представителей одного региона, полиция была представлена территориальным органом МВД России на региональном уровне – ГУ МВД России по Московской области, которые достойно выполнили возложенные на них обязанности.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции» // Российская газета. 2011. 8 февраля.
2. Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2002. № 12. Ст. 1093.
3. *Коротченко Д.А.* Организация административно-правовой охраны общественного порядка и обеспечения безопасности при проведении

- массовых мероприятий: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Хабаровск, 2006.
4. МАКС всегда на высоте // Аргументы недели. 2015. 2–9 сентября 2015 г. № 34 (474).
 5. *Марьяшин Н.А., Калинин С.Ю.* Организация внешнего взаимодействия в управлении органами внутренних дел при обеспечении правопорядка и безопасности в ходе крупномасштабных массовых мероприятий: учебное пособие. М.: Спутник, 2010.
 6. *Пожидаев С.Г.* Некоторые вопросы управления органами внутренних дел при проведении Международного авиационно-космического салона «МАКС-2011» // Труды Академии управления МВД России. 2013. № 1.
 7. *Пожидаев С.Г.* Организация деятельности территориальных органов МВД России на районном уровне: учебное пособие. М.: Спутник, 2015.
 8. *Пожидаев С.Г.* Управление органами внутренних дел при проведении крупномасштабных массовых мероприятий в современных условиях. М.: Академия управления МВД России, 2015.
 9. *Семенистый А.В.* Организация деятельности органов внутренних дел по обеспечению общественного порядка и безопасности при проведении массовых мероприятий // Труды Академии управления МВД России. 2008. № 1.

С.Г. Пожидаев

кандидат юридических наук

доцент кафедры управления органами внутренних дел

Академии управления МВД России, г. Москва

E-mail: doka02@mail.ru

УДК 34; 81

ПРОБЛЕМАТИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА ПЕРЕВОДЧИКА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЕРЕВОДОВ ЮРИДИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ ТЕКСТОВ

Ж.Ю. Юзефович, А.С. Бурлаченко

THE PROBLEMS OF DETERMINING THE LEGAL STATUS OF THE TRANSLATOR IN THE TRANSLATION OF LEGAL TEXTS

J. Yu. Yuzefovich, A. S. Burlachenko

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса об определении правового статуса переводчика при осуществлении переводов юридически значимых текстов. Определение полномочий субъекта, осуществляющего перевод юридически значимых документов, составленных на иностранном языке, имеет важное значение при реализации прав граждан в использовании таких документов на территории Российской Федерации. Анализируя данную проблему, авторы приходят к выводу, что надлежащий перевод юридически значимого текста, составленного на иностранном языке, может быть сделан переводчиком, в качестве которого выступает носитель иностранного языка – гражданин страны, в которой данный язык является государственным. Подлинность подписи такого переводчика свидетельствует нотариус Российской Федерации. При этом субъект, выступающий в качестве переводчика, не обязан иметь уровень специального образования в области языковедения.

Ключевые слова: перевод, переводчик, верность перевода, подлинность подписи, нотариальное заверение, нотариальное действие, владение языком, носитель языка.

Annotation. The article is devoted to the question of the definition of the legal status of the translator in the implementation of legally relevant translation of texts. Determination of the powers of the subject carrying out the translation of legal documents drawn up in a foreign language, is essential in the implementation of the rights of citizens to use such documents in the territory of the Russian Federation. In analyzing this issue, the author concludes that a proper interpretation of legally significant text in a foreign language, an interpreter can be made, which acts as a carrier of a foreign language – a citizen of the country where this language is native. The authenticity of the signature of the interpreter indicates the notary of the Russian Federation. This entity, acting as an interpreter is not required to have a level of professional education in the field of linguistics.

Keywords: translation, translator, translation fidelity, authenticity of the signature, notarization, notarial action, language proficiency, language support.

При осуществлении гражданско-правовых отношений, довольно часто возникает необходимость осуществить перевод юридических значимых текстов или документов, составленных на иностранном языке. Важное значение имеет то, что такой перевод нужен не только для общего понимания сути текста, но и для использования данного перевода при оформлении юридически значимых действий (заключение сделок, подтверждение прав, установление юридических фактов и пр.)

На первый взгляд, казалось бы, достаточно обратиться к нотариусу, который и осуществит перевод, а также нотариальное удостоверение соответствующего текста или документа. Действующее законодательство Российской Федерации регламентирует данные правоотношения следующим образом.

В соответствии с ст. 80 «Основ законодательства Российской Федерации о нотариате» [4] (далее: «Основы»), свидетельствуя подлинность подписи, нотариус удостоверяет, что подпись на документе сделана определенным лицом, но не удостоверяет фактов, изложенных в документе.

В соответствии с ст. 81 «Основ» [4], нотариус свидетельствует верность перевода с одного языка на другой, если нотариус владеет соответствующими языками.

Если нотариус не владеет соответствующими языками, перевод может быть сделан переводчиком, подлинность подписи которого свидетельствует нотариус.

Таким образом, законодательство вводит такую категорию, как «владение» соответствующими языками, однако ни в одном из положений «Основ» [4] не дается четкого и однозначного определения понятия «владение языком». Отсутствие такого определения создает проблему в правоприменительной практике. Кроме того, ч. 2 ст. 81 «Основ» [4] вводит термин «переводчик», на которого возлагается функция перевода в том случае, если нотариус не владеет языком. При этом ни в одном из положений «Основ» не дается четкого и однозначного определения понятия «переводчик». Таким образом, ст. 81 «Основ» [4] в ее нынешней редакции создает две существенные проблемы в правоприменительной практике, вынося их в сферу толкования, что существенно затрудняет применение данной нормы в практической деятельности.

Для решения поставленной проблемы необходимо проанализировать иные документы, которые регулируют указанные правоотношения.

В соответствии с разделом IV «Свидетельствование верности копий документов и выписок из них, подлинности подписи и верности перевода» Приказа Министерства юстиции Российской Федерации от 15 марта 2000 г. № 91 «Об утверждении Методических рекомендаций по совершению отдельных видов нотариальных действий нотариусами Российской Федерации» [5] утверждены следующие рекомендации (п. 40): если при совершении нотариального действия (удостоверении сделки, свидетельствовании верности копии и т.д.) одновременно совершается и перевод на другой язык, то перевод и подлинный текст могут помещаться на одной странице, разделенной вертикальной чертой таким образом, чтобы подлинный текст помещался на левой стороне, а перевод – на правой. Переводится весь текст документа, в том числе подписи и печати. Если перевод совершается переводчиком, его подпись помещается под переводом. Удостоверительная надпись излагается под текстами документа и перевода с него.

Перевод, помещенный на отдельном от подлинника листе, прикрепляется к подлинному документу с соблюдением положений, изложенных в п. 3 методических рекомендаций.

Таким образом, приведенные выше «Рекомендации» также не дают ответы на поставленные вопросы, а раскрывают лишь «порядок оформления» текста документа. Необходимо заметить, что «Рекомендации» содержат в себе термин «переводчик», но при этом не дают данному термину четкого и однозначного определения.

В соответствии с Формой № 61 Приказа Министерства юстиции Российской Федерации от 10 апреля 2002 г. № 99 «Об утверждении форм реестров для регистрации нотариальных действий, нотариальных свидетельств и удостоверительных надписей на сделках и свидетельствуемых документах» [6] установлены следующие удостоверительные надписи:

*Удостоверительная надпись
о засвидетельствовании подлинности
подписи переводчика*

*Город (село, поселок, район, край, область, республика)
Дата (число, месяц, год) прописью*

Я, (фамилия, имя, отчество), нотариус (наименование государственной нотариальной конторы или нотариального округа),

свидетельствую подлинность подписи, сделанной переводчиком (фамилия, имя, отчество переводчика) в моем присутствии. Личность его установлена.

*Зарегистрировано в реестре за №
Взыскано госпошлины (по тарифу)
Печать Нотариус Подпись*

Как видно из приведенного текста «Удостоверительной надписи», она содержит в себе термин «переводчик», подлинность подписи которого свидетельствует нотариус. При этом продолжает существовать проблема, которая заключается в том, что, ни в одной статье «Основ» [4], ни в «Методических рекомендациях по совершению отдельных видов нотариальных действий нотариусами Российской Федерации» нет какого-либо законодательного определения термина «переводчик». «Основы» [4], не выдвигают к лицу, считающему себя переводчиком, каких-либо требований относительно уровня образования такого лица. Системный анализ ст. 81 «Основ» [4] дает возможность прийти к выводу, что при выполнении перевода «переводчиком», существенное значение имеет не «образование» такого лица, а «владение» соответствующим языком по аналогии с положением данной нормы материального права относительно самого нотариуса, которому достаточно «владеть» соответствующим языком для осуществления перевода (ч. 1 ст. 81 «Основ» [4]).

Кроме того, «Основы» [4], в случае выполнения перевода не самым нотариусом, а переводчиком, на нотариуса не возлагается обязанность удостоверить верность перевода, а лишь имеет место обязанность свидетельствования подписи переводчика, что в свою очередь не возлагает на нотариуса какой-либо ответственности за факты, изложенные в документе. Аналогичная норма закреплена и в ст. 80 «Основ» [4].

Таким образом, при системном анализе положений ст. 80 и ст. 81 «Основ» [4] можно прийти к выводу, что при выполнении нотариальных действий, предусмотренных вышеуказанными нормами материального права, нотариус не удостоверяет фактов, изложенных в документе и не несет юридической ответственности непосредственно за содержание (текст) перевода, а всего лишь свидетельствует подлинность подписи переводчика. То есть в данном

случае юридическая ответственность нотариуса ограничена ответственностью за совершение конкретного нотариального действия, а именно – свидетельствование подлинности подписи переводчика – и не может распространяться на текст самого перевода, в том числе и его качество, ответственность за которые несет непосредственно переводчик.

Вопрос юридической ответственности подробно раскрыт в работе Ж.Ю. Юзефович «Функции юридической ответственности и формы их реализации по российскому законодательству» [7].

Для определения термина «переводчик» в действующем законодательстве Российской Федерации можно по аналогии закона обратиться к ст. 59 УПК РФ [3], в соответствии с которой **переводчик** – лицо, привлекаемое к участию в уголовном судопроизводстве в случаях, предусмотренных кодексом, **свободно владеющее языком**, знание которого необходимо для перевода.

В соответствии с ст. 6 ГК РФ (ч. 1) [2], «Применение гражданского законодательства по аналогии», в случаях, когда предусмотренные п. 1 и 2 ст. 2 указанного кодекса отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай, к таким отношениям, если это не противоречит их существу, применяется гражданское законодательство, регулирующее сходные отношения (аналогия закона) (в ред. Федерального закона от 30 декабря 2012 г. № 302-ФЗ).

Таким образом, можно прийти к обоснованному выводу, что переводчик – это лицо которое свободно владеет языком, знание которого необходимо для перевода. Аналогичная норма закреплена в ст. 59 УПК РФ [3]. Распространив данную норму по аналогии на свидетельствование подлинности подписи переводчика, можно сделать вывод, что основное требование закона – это «владение соответствующими языками», а не наличие профессионального образования.

Свободное и достаточное владение иностранным языком носитель такого языка определяет самостоятельно, исходя из своих личных знаний и владения родным языком страны, гражданином которой он является. Такой вывод прямо корреспондируется с положением ст. 59 УПК РФ, а также ст. 80 «Основ» [4] по аналогии с нотариусом, который в соответствии с ч. 1 ст. 81 «Основ» [4],

принимает на себя так же и функцию «переводчика», при этом основываясь исключительно на собственной субъективной оценке (внутреннем убеждении) «достаточного владения» языком. Таким образом, приобретение статуса «переводчик», в контексте положений ст. 80 и 81 «Основ» [4] обуславливается «достаточным владением» иностранным языком физическим лицом.

Наряду с личной, субъективной оценкой «достаточного владения» иностранным языком, следует, так же обратить внимание на иные обстоятельства обуславливающие «достаточное владение» языком. К таким обстоятельствам можно отнести наличие статуса «носителя языка», то есть принадлежность к гражданству страны, на государственном языке которой составлен иностранный текст или документ.

Данный аспект можно рассмотреть на примере Республики Украина. Так, в соответствии с ч. 1 ст. 10 Конституции Украины [8], государственным языком в Украине является украинский язык. В соответствии с ч. 3 ст. 10 Конституции Украины [8], прямо закреплено свободное развитие, использование и защита русского языка в Республике Украина, что, в свою очередь, исключает какую-либо дополнительную необходимость подтверждать общеизвестный факт владения гражданами Украины украинским и русским языками, кроме наличия у такого лица соответствующего гражданства, подтвержденного паспортом гражданина Украины, который тоже составлен на двух языках, украинском и русском.

Однако на практике нотариусы в Российской Федерации зачастую немотивированно отказывают в совершении нотариального действия, ссылаясь на отсутствие у лица, выступающего в качестве переводчика, документального подтверждения наличия высшего образования в области языковедения. По мнению авторов, такие отказы не соответствуют положениям ст. 80 и 81 «Положения».

Отсюда появляется проблема: возникает ли у нотариуса обязанность осуществить нотариальное действие, предусмотренное ч. 2 ст. 81 «Основ законодательства Российской Федерации о нотариате» [4], а именно: если нотариус не владеет украинским языком, перевод может быть сделан переводчиком, в качестве которого может выступить носитель иностранного языка – гражданин страны, в ко-

торой данный язык является государственным, подлинность подписи которого свидетельствует нотариус.

Так, в соответствии с ст. 48 «Основ» [4] нотариус отказывает в совершении нотариального действия, если:

- совершение такого действия противоречит закону;
- действие подлежит совершению другим нотариусом;
- с просьбой о совершении нотариального действия обратился недееспособный гражданин либо представитель, не имеющий необходимых полномочий;
- сделка, совершаемая от имени юридического лица, противоречит целям, указанным в его уставе или положении;
- сделка не соответствует требованиям закона;
- документы, представленные для совершения нотариального действия, не соответствуют требованиям законодательства.

Нотариус по просьбе лица, которому отказано в совершении нотариального действия, должен изложить причины отказа в письменной форме и разъяснить порядок его обжалования. В этих случаях нотариус не позднее чем в десятидневный срок со дня обращения за совершением нотариального действия выносит постановление об отказе в совершении нотариального действия.

Исходя из положений ст. 48 «Основ» [4], список оснований для отказа в совершении нотариальных действий является исчерпывающим и не содержит в себе такое основание, как «отсутствие соответствующего образования у лица, которое обратилось за совершением нотариального действия».

Однако, исходя из сложившейся практики, на данный момент, нотариусы в Российской Федерации, устно отказывают иностранным гражданам, носителям украинского языка, в совершении нотариального действия предусмотренного ч. 2 ст. 81 «Основ» [4], а именно – в заверении подписи таких граждан как переводчика на составленных ими переводах документов с русского на украинский и с украинского на русский языки, незаконно требуя у граждан Украины подтверждения уровня образования в области лингвистики, что не предусмотрено ст. 48, 81 «Основ» [4].

Авторы считают, что для устранения данной проблемы, необходимо в «Основы законодательства Российской Федерации

о нотариате» [4], внести изменения, а именно – дать четкие и однозначные определения используемых терминов: «владение языком» и «переводчик», что, в свою очередь, исключит различные варианты толкования данных терминов и повлечет за собой единообразие в правоприменительной практике.

На данный момент, в силу отсутствия в «Основах» [4] четких и однозначных определений используемых терминов «владение языком» и «переводчик», перевод юридически значимого текста составленного на иностранном языке, может быть сделан переводчиком, в качестве которого выступает носитель иностранного языка – гражданин страны, в которой данный язык является государственным. Подлинность подписи такого переводчика свидетельствует нотариус Российской Федерации. При этом субъект, выступающий в качестве переводчика, не обязан иметь уровень специального образования в области языковедения.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5 февраля 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31 января 2016 г.).
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 30 декабря 2015 г.).
4. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11 февраля 1993 г. № 4462-1) (ред. от 29 декабря 2015 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2016 г.).
5. Приказ Минюста РФ от 15 марта 2000 г. № 91 «Об утверждении Методических рекомендаций по совершению отдельных видов нотариальных действий нотариусами Российской Федерации».
6. Приказ Минюста России от 10 апреля 2002 г. № 99 (ред. от 30 декабря 2014 г.) «Об утверждении Форм реестров для регистрации нотариальных действий, нотариальных свидетельств и удостоверительных надписей на сделках и свидетельствуемых документах» (зарегистрировано в Минюсте России 18 апреля 2002 г. № 3385).
7. Юзефович Ж.Ю. Функции юридической ответственности и формы их реализации по российскому законодательству: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004.

8. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996. № 30. Ст. 141.

Ж.Ю. Юзефович

*кандидат юридических наук, доцент
доцент кафедры гражданского и трудового права, гражданского
процесса Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя
E-mail: zhannayuzefovich@yandex.ru*

А.С. Бурлаченко

*аспирант Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: advokat.a.b@rambler.ru*

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

УДК 004

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.В. Арутюнов

MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROFESSIONAL ACTIVITIES

V.V. Arutyunov

Аннотация. Рассматриваются итоги проведенной в Московском финансово-юридическом университете МФЮА в ноябре 2015 г. конференции, на которой было представлено более 40 докладов и где функционировало три секции: «Образовательные технологии в России и за рубежом», «Современные инновационные технологии», «Информационные технологии: из настоящего в будущее». Приводится краткий обзор пленарных и основных секционных докладов.

Ключевые слова: информационные технологии, инновационные технологии, информационные системы, образовательные технологии, эффективность систем, цитируемость.

Abstract. Discusses the results of the Moscow University of Finance and Law MFUA in November 2015 conference, which featured more than 40 presentations and there were three sections: «Educational technologies in Russia and abroad», «Modern innovative technologies», «Information technologies: from the present to the future». A brief overview of the main plenary and sectional reports is given.

Keywords: information technology, innovative technology, information systems, educational technology, efficiency systems, citation index.

11 ноября 2015 г. в Московском финансово-юридическом университете МФЮА состоялась Международная научно-практи-

ческая конференция «Современные информационные технологии в профессиональной деятельности» (СИТ-2015), в которой приняли участие более 100 ученых и специалистов.

Основная цель конференции, организованной кафедрой информационных технологий МФЮА и группой российских ученых, состояла в обмене научными знаниями и опытом между специалистами, работающими в различных сферах экономики, образования и науки, где активно используются современные информационные технологии.

На конференции было представлено более 40 докладов и функционировали три секции: «Образовательные технологии в России и за рубежом», «Современные инновационные технологии», «Информационные технологии: из настоящего в будущее».

В настоящей статье приводится обзор докладов пленарного заседания, а также основных секционных докладов, представляющих интерес для отечественных и зарубежных специалистов, выполняющих исследования в области информационных технологий.

Доклады пленарного заседания. В докладе Г.М. Антоновой (Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН) «Применение интернет-технологий для реализации концепции непрерывного образования» отмечается, что современные компьютерные технологии включают технологии подготовки текстовой, аудио- и видео-информации с использованием медиа-инструментов, создание виртуальных сред обучения, сетевые технологии компьютерного взаимодействия, облачные технологии и др. Автором предлагается классификация компьютерных технологий обучения, включающая около десятка компонент, в том числе: обучение с использованием компьютера при участии преподавателя или самостоятельно; технологию компьютерного контроля качества освоения нового материала; самостоятельное освоение нового материала с использованием возможностей, предоставляемых компьютерными программами, включая графические средства и базы данных; использование Web-технологий в процессе изучения различных дисциплин и др. Данные технологии позволяют разработать (с целью совершенствования современного образования) алгоритмы линейного циклического, разветвляющегося управления для управления индивидуальными траекториями обучения, создать технологии пошагового, эпизоди-

ческого, итогового контроля, использовать технологии организации обратной связи для корректировки процессов обучения по результатам промежуточного контроля.

В докладе В.В. Арутюнова (РГГУ) «Рейтинг цитируемости российских ученых по версии РИНЦ в естественнонаучных отраслях науки» анализировались на основе списков top-100 ученых России, сформированных системой РИНЦ для 17 отраслей науки (химика, физика, математика и др.), региональные научные кластеры (РНК) и научные коллективы (организации), где работают высокоцитируемые российские ученые. Выявлено три полиотраслевых РНК (Москва, Санкт-Петербург и Новосибирск) и ряд моноотраслевых РНК (по связи, физике, астрономии, металлургии, горному делу); составлен рейтинг научных коллективов, успешно функционирующих в области физики, математики, геодезии и картографии, астрономии и горному делу. Для ряда отраслей науки выявлены ученые из списков top-100, входящие в состав ряда диссертационных советов, что свидетельствует о высоких показателях результатов деятельности указанных в списках top-100 ученых, а также об определенной объективности показателей цитируемости по РИНЦ относительно ученых из этих списков. В заключении отмечается, что индексы цитирования (в том числе индекс Хирша) целесообразно использовать не только при сравнении итогов деятельности ученых или научных коллективов (групп исследователей), работающих в одной научной отрасли, но и в качестве квалификационного требования к экспертам научных проектов, государственных программ и учреждений и т.п., а также при формировании минимальных аттестационных требований к сотрудникам научных и образовательных учреждений, научным руководителям аспирантов и дипломников.

В докладе А.С. Варламова, М.Ю. Крылкова и Г.Е. Шепитько (МФЮА) «Опыт разработки курса “Безопасность систем в Интернете”» отмечалось, что курс, содержащий 16 тем, разработан с целью повышения уровня знаний студентов о современной информационной безопасности, для которых «Информационная безопасность» не является профильным предметом. В числе этих тем рассмотрены принципы эффективной защиты от вирусов и от спама, приведен сравнительный анализ современных антивирусных программ, подробно раскрывается тема защиты электронной почты; рассмотрены вопросы безопасности, встречающиеся наиболее часто в коммерче-

ской сфере: шпионаж, конкурентная разведка и др., а также вопросы противодействия сетевым атакам с применением современных систем обнаружения вторжений. В финальной теме курса проанализирован опыт отечественной компании ЭЛВИС-ПЛЮС по созданию и внедрению систем защиты информации.

Доклад В.А. Минаева и С.А. Никонова (Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана) «Использование вероятностных тестов при поиске простых чисел с помощью модифицированного индексного алгоритма» посвящен рассмотрению модификации разработанного авторами индексного алгоритма для решения задачи поиска всех простых чисел на определенном отрезке натурального ряда чисел с помощью вероятностного теста на простоту числа и сравнительному исследованию его быстродействия по отношению к индексному алгоритму без этой модификации. Индексный алгоритм представляет принципиально новый, перспективный подход к поиску простых чисел. Авторами показано, что практическое применение модифицированного индексного алгоритма позволяет увеличить производительность алгоритмов поиска простых чисел и, следовательно, скорость факторизации составных чисел примерно в два раза, что значительно повышает быстродействие алгоритмов шифрования и дешифрования информации.

В докладе А.С. Бурого (Российский государственный гуманитарный университет) и М.А. Шевкунова (Российский научно-технический центр информатизации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия СТАНДАРТИНФОРМ) «Модель сетевого взаимодействия группы автономных динамических объектов» анализировалась модель оценки сетевых возможностей и характеристик группы беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) с учетом когнитивных технологий в управлении, планировании и оптимизации. Авторами, основываясь на идеях развития когнитивного подхода, предлагается модель сетевого взаимодействия автономных объектов на примере групп БПЛА, выполняющих роли агентов с ограниченной компетенцией и возможностями. За счет гибридизации рассматриваемой сети, идей самоорганизации удастся парировать различные нештатные ситуации в процессе функционирования путем привлечения знаний и функциональных возможностей других агентов, действия которых должны быть синхронизированы при решении общей целевой задачи.

Доклад Н.В. Гришиной и А.П. Титова (МФЮА) «Модель проектирования системы защиты информации на основе анализа рисков нарушения информационной безопасности в электронном управлении России» посвящен описанию модели системы автоматизированного проектирования (САПР) защиты информации, в основу которой положен анализ рисков нарушения информационной безопасности, и которая сама может быть интегрирована в государственную автоматизированную информационную систему (ГАС) «Управление». Модель включает пять модулей (типовая сетевая модель процесса создания системы защиты информации (СЗИ), блок оценки рисков информационной безопасности, блок выработки политики безопасности, модуль комплекса моделей расчета параметров подсистем СЗИ и модуль синтеза и оптимизации СЗИ). Входящий в последний модуль блок оценки качества мер защиты содержит методики оценки качества мер защиты. Используемый модулями блок «База знаний» включает информационную базу структурно-функциональной схемы системы. В его состав входят: файл исходных данных; каталоги мер и средств защиты; каталог стратегий нападения; нормы эффективности защиты; инструментальные средства анализа рисков нарушения информационной безопасности.

В докладе А.А. Тарасова (Российский государственный гуманитарный университет) и Н.А. Тарасовой (Банк России) «Методы обеспечения функциональной устойчивости информационных систем» рассмотрена способность информационных систем выполнять весь или некоторый (критически важный) набор заданных функций в условиях функциональных отказов. Такая способность определяется как функциональная устойчивость. Авторами проводится анализ основных методов обеспечения функциональной устойчивости; при этом ими выделяется пассивная и активная отказоустойчивость. Для обеспечения пассивной отказоустойчивости применяются различные виды резервирования: резервирование на уровне кодов, резервирование на уровне модулей и резервирование на уровне логических схем, причем реорганизация структуры при этом не производится.

Активная отказоустойчивость базируется на отдельно выделенных процессах обнаружения, локализации отказа и реконфигурации системы с последующим восстановлением вычислительного процесса.

Если в случае функциональных отказов, происходящих в информационных системах, допускается коррекция цели функционирования, используются методы обеспечения ее живучести. При этом имеет место функциональная реорганизация системы – процесс перевода системы в режим функционирования с пониженным качеством выполнения функций (уменьшение их числа, увеличение погрешности или времени выполнения и т.п.). Живучесть, как и активная отказоустойчивость, основана на реализации процесса реорганизации структуры системы при возникновении в ней функциональных отказов. Основное отличие живучести от активной отказоустойчивости состоит в том, что при обеспечении живучести допускается некоторое снижение функциональных возможностей информационных систем, то есть их деградация.

В докладе В.А. Цветковой (Библиотека естественных наук РАН – БЕН РАН) «Библиометрические исследования и задачи библиотек» рассмотрен опыт работы с библиометрическими показателями на примере сети БЕН РАН. Показана необходимость участия научной библиотеки в оценке библиометрических показателей организаций и конкретных ученых. На основе накопленного опыта отмечено, что ученые предпочитают передать работы по оценке их публикационной активности специалистам библиотеки. Акцентируется необходимость подготовки специалистов в области библиометрии, включая работу с базами данных Web of Science, Scopus, РИНЦ. В заключении автор отмечает, что библиометрия как учебная дисциплина сегодня представляет интерес не только для информационных и библиотечных специалистов, но и для специалистов-исследователей из других областей знаний. Это связано, во-первых, с ярко выраженным междисциплинарным характером библиометрии и, во-вторых, с широким спектром предлагаемых количественных методов исследования и интеллектуальной организации знания, оценки результативности и эффективности научной деятельности. В связи с этим библиометрию в системе профессионального образования следует рассматривать, в первую очередь, с позиций формирования научно-исследовательской компетентности специалиста.

Секция «Образовательные технологии в России и за рубежом». В докладе Е.П. Доморацкого (Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» – НИУ ВШЭ)

«Методология разработки и применения виртуальных стендов в учебном процессе» представлена методология разработки и применения виртуальных стендов в процессе обучения студентов технических и информационных специальностей. Данная методология использована при разработке виртуального стенда, основанного на программе схемотехнического моделирования Electronics Workbench, предназначенного для изучения архитектуры и принципов работы арифметико-логического устройства (АЛУ) микроЭВМ. Методология включает следующие этапы работы: разработка виртуального стенда, разработка структурной схемы виртуального стенда для исследования АЛУ микроЭВМ, выбор программы схемотехнического моделирования и рабочих инструментов для построения виртуального стенда, разработка функциональной схемы виртуального стенда, реализация режимов работы виртуального стенда.

Предложенная в данной работе методология была успешно использована в образовательном процессе в НИУ ВШЭ, МФЮА и в ряде других вузов по следующим дисциплинам: «Организация ЭВМ и систем», «Электротехника, электроника и схемотехника», «Архитектура ЭВМ и систем», «Инструментальные средства вычислительной техники» и «Компьютерное моделирование».

Доклад А.Д. Козлова и М.С. Шаповаловой (Российский государственный гуманитарный университет) «Особенности проектирования образовательных программ подготовки бакалавров в современных условиях» посвящен проблемам разработки образовательных программ для направления подготовки «Прикладная информатика» в рамках новых образовательных стандартов. Авторы отмечают, что в соответствии российским государственным образовательным стандартом ФГОС 3+ вуз, с одной стороны, имеет возможность заниматься полностью разработкой образовательной программы, как правило, не имея достаточно жестких ограничений, в которые его раньше ставили примерные программы Минобрнауки России. Однако, с другой стороны, эта вариативность чревата следующей проблемой: подготовка бакалавров в различных вузах может иметь абсолютно разную специфику.

Авторы также считают, что полноценные курсовые работы должны быть подготовлены студентами на третьем и четвертом курсах, но студентов младших курсов необходимо готовить к написанию

курсовых работ, а затем и выпускной квалификационной работы, используя на занятиях проектные методики. При этом при построении образовательных программ бакалавриата необходимо не забывать о следующем этапе получения образования – магистратуре, то есть целесообразно обеспечить преемственность читаемых курсов. Однако, выпускник должен быть подготовлен к трудовой деятельности, то есть содержание таких программ должно быть целостным и завершенным.

В докладе Л.В. Поселягиной (Частное учреждение Образовательная организация высшего образования «Омская гуманитарная академия») «Применение технологии веб-квеста с целью развития эстетической культуры обучающихся на уроке литературы» отмечается, что технология веб-квеста в обучении применяется с целью организации проектной деятельности часто в условиях ролевой игры с использованием интернет-ресурсов. Автором определяются условия применения технологии веб-квеста для развития эстетической культуры обучающихся на уроках литературы:

- учитывается тип специальной высшей нервной деятельности обучающегося;
- осуществляется интеграция разных видов искусства;
- создается эстетически выразительное пространство с использованием интернет-ресурсов;
- ставится цель формирования эстетической личности, обладающей эстетическими потребностями, вкусом, чувствами, интересами, эстетически ориентированной деятельностью.

Доклад А.А. Кононова и П.И. Кулакова (Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» РАН) «О возможностях использования метода оценки критериальных рисков для повышения мотивированности учащихся и для систематического отслеживания их знаний, навыков, умений, компетенций» посвящен описанию способа применения метода оценки критериальных рисков для систематического детализированного отслеживания знаний, умений, навыков, компетенций учащихся и студентов, приобретаемых ими в образовательном процессе. Метод оценки критериальных рисков, реализуемый в четыре этапа, предполагает использование специального программного обеспечения «РискДетектор». Показаны преимущества, которые этот метод открывает для обучающихся,

преподавателей учебных заведений и лиц, занимающихся самообразованием. По мнению авторов, предложенный метод позволяет значительно усилить мотивированность обучающихся. Они будут лучше представлять себе, что неусвоенные ими знания, умения, навыки могут в дальнейшем негативно сказаться на их компетенциях, конкурентоспособности и карьере. Кроме того, им будет легче контролировать себя, имея лучшее представление, с чем конкретно связаны их проблемы. Для преподавателей также открываются новые возможности контроля того, как обучающиеся усваивают материал. Им легче сориентироваться, в чем и как помочь отдельным учащимся.

Авторы констатируют, что применение метода оценки критериальных рисков для оценки рисков некомпетентности, когда в качестве критериев используется степень усвоения обучающимися знаний, навыков и умений, может стать хорошим подспорьем в решении задачи повышения качества образования и совершенствования управления образовательными процессами.

В докладе Ш.Г. Магомедова и Е.В. Чегодаевой (МФЮА) «Применение электронных курсов в обучении как способа модернизации образовательного процесса» отмечается, что массовые открытые онлайн-курсы – МООК (massive open online courses), названные в числе наиболее перспективных тенденций в развитии образования до 2028 г., открыли новые возможности в сфере дистанционного образования. По своей форме МООК, первые упоминания о которых появились в 2008г., – это электронные курсы (учебно-методические комплексы), включающие видеолекции с субтитрами, текстовые конспекты лекций, домашние задания, тесты и итоговые экзамены. Авторы выделяют целый ряд преимуществ, которые привносят МООК для вуза, преподавателя и студента. В их числе упорядочивание образовательного процесса в вузе и непрерывный контроль за ним, проведение учебной и воспитательной работы с молодежью в привычном для нее электронном пространстве по социальным сетям, предоставление возможности обратной связи между студентами и преподавателями, отсутствие необходимости для преподавателя издавать или переиздавать учебные «методички» – все материалы курса постоянно доступны в электронном виде и многие другие. Авторы отмечают, что широкое внедрение современных образовательных технологий в учебный процесс повысит качество российского образования и его международную конкурентоспособность.

Доклад К.Б. Колбаева, В.В. Красницкого (Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына – КНУ, г. Бишкек) и К.М. Алиевой (Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева) «Как повысить престиж и экономическую ценность образования и науки в Кыргызстане?» посвящен анализу тенденций развития науки и образования в Кыргызской Республике в период ее суверенитета.

Отмечается, что еще в конце XX в., при создании Кыргызско-Европейского факультета (КЕФ) в КНУ при участии трех европейских университетов, начата реализация проекта по разработке и внедрении учебной программы по экономике, новой методики и кредитной технологии обучения, соответствующих Европейским стандартам и адаптированным к кыргызской реальности. Учебные планы и программы по специальным дисциплинам Гренобльского университета спроектированы в регламент обучения КЕФ. В учебный КЕФ процесс внедрены Европейская система перевода и накопления кредитов (ECTS) и учебная программа по экономике по методологии Тюнинга. Успешно развиваются научные направления, результаты исследования которых внедряются в учебный процесс. Так, например, реализованы модель Институциональной системы оценки качества высшего образования, и дидактическая система обеспечения интеграции образовательных технологий, включающие бесконтактную технологию оценки знаний, умений и навыков – компетентности, которые позволяют привить студентам умение систематически заниматься в течение всего периода обучения, объективно осуществлять контроль их достижений без непосредственного участия преподавателей. На сегодня стратегической становится концепция университетского менеджмента. Следующий этап его развития включает создание при КНУ на базе КЕФ Института Мировых цивилизаций совместно с Кыргызско-Японским Центром человеческого развития с участием местных олигархов и международных инвесторов, также с реализацией академических и научно-исследовательских программ шестого экономического (технологического) уклада.

Авторами констатируется, что новая стратегия развития образования и науки в контексте «новой повестки дня» стратегии развития Кыргызской Республики должна иметь интегративный характер с мировым образовательным пространством как стратегия вызовов и учета угроз современного глобализованного мира.

Секция «Современные инновационные технологии». В докладе Н.Ш. Шукенбаевой (Российский государственный гуманитарный университет) и Н.В. Масальцева (компания «Ernst&Young») «Разработка параллельного алгоритма на основе технологии CUDA» рассматривается разработанный и реализованный параллельный алгоритм на основе технологии CUDA – узкопрофильной технологии параллельного программирования, использующей GPU (графический процессор).

Разработка параллельного алгоритма состоит из нескольких этапов. Во-первых, необходимо декомпозировать вычисления, при этом разделение должно происходить на независимые части. Второй этап – выделение информационных зависимостей между подзадачами. Третий этап разработки – масштабирование. Масштабирование разработанной вычислительной схемы параллельных вычислений проводится в случае, если количество имеющихся подзадач отличается от числа планируемых к использованию процессоров. Выполнение этапа масштабирования вычислений сводится в конечном итоге к разработке правил агрегации и декомпозиции подзадач, которые должны зависеть от числа процессоров, применяемых для вычислений. Распределение подзадач между процессорами является завершающим этапом разработки алгоритма. Основным показателем успешности выполнения данного этапа – эффективность использования процессоров, определяемая как относительная доля времени, в течение которого процессоры использовались для вычислений, связанных с решением исходной задачи. Для оценки правильности распределения использовался контрольный список обязательных условий функционирования: распределение нескольких задач на один процессор не приводит к росту дополнительных вычислительных затрат; существует необходимость динамической балансировки вычислений.

Доклад С.Н. Шевцова, А.П. Титова, Е.В. Чегодаевой и О.А. Калашниковой (МФЮА) «Анализ проблем построения интегрированных систем управления сложными динамическими объектами» посвящен рассмотрению структуры интегрированной системы терминального управления (ИСТУ) с прогнозированием конечного состояния сложного динамического объекта (СДО). Особое значение при проектировании ИСТУ СДО занимает процесс алгоритмической интеграции, заключающийся в разработке алгоритмического обе-

спечения отдельных информационных и управляющих подсистем на основе обобщенного критерия качества функционирования всего комплекса ИСТУ в целом. Кроме того, использование тех или иных методов алгоритмической интеграции предопределяет способ формализации математических моделей СДО и обобщенного критерия качества функционирования комплекса ИСТУ, возможности учета условий функционирования СДО и совокупности ограничений. Аналитическое проектирование ИСТУ может рассматриваться в качестве составной части автоматизированного проектирования, осуществляемого с применением средств вычислительной техники, и является первоочередным этапом прогнозируемого проектирования систем управления СДО.

В соответствии с указанными проблемами алгоритмического обеспечения общая задача аналитического проектирования ИСТУ СДО с прогнозированием конечного состояния условно может подразделяться на четыре взаимосвязанные задачи: проектирование управляющих подсистем, централизованных подсистем оценивания состояния и идентификации параметров, подсистем предсказания конечного состояния и задачи алгоритмической интеграции всех подсистем в единый комплекс оптимального функционирования ИСТУ СДО в целом.

В работе В.И. Лобастова (Российский государственный гуманитарный университет) «Обеспечение безопасности конфиденциальных переговоров в салоне автомобиля комбинированными методами активной защиты» рассматривается технология обеспечения безопасности конфиденциальных переговоров в салоне автомобиля, основанная на комбинированном методе активной защиты речевой информации. Представлены аналитические данные и возможности применения предложенного способа для предотвращения утечки конфиденциальной информации по основным техническим каналам утечки. Для оценки эффективности применения предложенного метода защиты в статье приводятся результаты экспериментов, проведенных при использовании специальной аппаратуры перехвата акустической информации в условиях имитации проведения конфиденциальных переговоров в салоне автомобиля.

Секция «Информационные технологии: из настоящего в будущее». В докладе В.В. Арутюнова (Российский государственный гуманитарный университет) «О результативности исследований

в области криптографии – одном из приоритетных направлений обеспечения информационной безопасности объектов защиты» представлены результаты исследования динамики российских и иностранных публикаций в области криптографии за последние десять лет, отраженных в базах данных ВИНТИ. Если для зарубежных публикаций отмечается непрерывный рост числа этих публикаций, то для российских публикаций с 2013 г. отмечается уменьшение их числа (в 2014 г. почти в три раза по сравнению с 2012 г.). Автором выделяются последние достижения в квантовой криптографии (максимальное расстояние, на которое в настоящее время возможна передача зашифрованной информации, скорость передачи и др.). Констатируется, что если доля зарубежных публикаций по квантовой криптографии относительно всех зарубежных публикаций по криптографии с 2010 по 2014 гг. возросла с 3 % до 7 %, то за этот же период доля отечественных публикаций выросла относительно числа всех отечественных публикаций в этой сфере с 3 % до 15 %, что может свидетельствовать о неослабевающем интересе российских ученых и специалистов к этой области исследований.

В докладе О.Н. Сусяковой (Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал) «Автоматизированные информационные системы как элемент автострахования» рассмотрены основные виды автоматизированных информационных систем, используемых при предоставлении страховых услуг в области автострахования и обеспечивающих в том числе снижение смертности на дорогах России, а также повышение эффективности страхового рынка. В их числе: государственная автоматизированная информационная система «ЭРА-ГЛОНАСС», автоматизированная информационная система обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, единая автоматизированная информационная система технического осмотра и единая автоматизированная информационная система Бюро страховых историй (ЕАИС БСИ). К автоматизированным информационным системам обязательного страхования подключены МВД РФ, Министерство обороны РФ, Федеральная таможенная служба, Федеральная налоговая служба РФ, Министерство сельского хозяйства РФ, Центральный банк РФ, которые вправе получать информацию из указанных систем. Автор отмечает, что максимальный эффект

от работы систем проявится только через 2–3 года, когда накопится полноценная информация по всем участникам страхового рынка; к этому сроку вышеуказанные системы обеспечат также в полной мере защиту имущественных интересов страхователей как потребителей страховых услуг в сфере автострахования.

В докладе Т.Е. Точилкиной (Финансовый университет при Правительстве РФ) «Разработка исполняемой модели бизнес-процесса в СУБП RunaWFE в учебных проектах» представлены основные положения методики разработки исполняемой модели бизнес-процесса в системе управления бизнес-процессами (СУБП) с открытым кодом RunaWFE.

Система RunaWFE является современной системой управления бизнес-процессами и относится к классу свободного программного обеспечения. Применяется в организациях, функционирующих в различных сферах экономики, для повышения эффективности управления бизнес-процессами, административными регламентами и автоматизации исполнения бизнес-процессов.

Автором была предложена методика разработки исполняемой модели бизнес-процесса в свободной СУБП с открытым кодом RunaWFE. Методика предполагает пошаговую систематизацию информации об автоматизируемом бизнес-процессе как последовательное заполнение ряда таблиц заданной структуры. Конечный набор таблиц заданной структуры используется для разработки модели исполняемого бизнес-процесса и администрирования среды СУБП RunaWFE. В ходе практикума студенты выступают в роли бизнес-аналитика, администратора системы RunaWFE, а также в роли исполнителей автоматизированного бизнес-процесса.

Разработанная методика апробирована автором при обучении студентов в Финансовом университете при Правительстве РФ.

Доклад Н.С. Сергиенко (Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал), «Автоматизация внутреннего контроля в казначействе России» посвящен рассмотрению ряда информационных проектов по внутреннему контролю в Федеральном казначействе России (ФКР), нацеленных на повышение качества информации о деятельности органов ФКР в бюджетном процессе.

В ФКР создана и функционирует иерархически выстроенная система внутреннего контроля. Объектом такого контроля выступает

деятельность федеральной службы, включая качество исполнения им государственных функций, в том числе по осуществлению функции финансово-хозяйственной деятельности. Субъектами контроля являются все подразделения центрального аппарата и территориальные органы ведомства – управления ФКР по субъектам РФ.

Межрегиональное операционное управление Федерального казначейства (МОУ ФК) разработало правила внутреннего контроля ПОВАК (последующего оперативного внутреннего автоматизированного контроля), основанные на ежедневном автоматизированном контроле процессов и операций в автоматизированных системах ФКР. Автором предлагается ряд основных подходов к реализации ПОВАК, включая следующие: осуществление внутреннего контроля в отношении всех процессов и операций в функциональных отделах Федерального казначейства, реализация оперативного контроля непосредственно после совершения функциональных процессов и операций, осуществление контроля автоматизированным способом путем использования определенных фильтров в журналах документов или с использованием диагностических отчетов и др.

В настоящее время ПОВАК в МОУ ФКР осуществляется в автоматизированном режиме в отношении 32 показателей путем использования в автоматизированной системе определенных фильтров в журналах документов.

В.В. Арутюнов

доктор технических наук, профессор

Российский государственный гуманитарный университет,

г. Москва

E-mail: warut698@yandex.ru

УДК 004.62; 004.738.52

УНИФИЦИРОВАННЫЙ ВЕБ-ДОСТУП К БАЗАМ ДАННЫХ

А.Г. Юферов

UNIFIED WEB ACCESS TO DATABASES

A.G. Yuferov

Аннотация. В статье описан унифицированный шаблон веб-страниц, реализующий с помощью стандартных компонентов операционной системы WINDOWS элементарные операции взаимодействия с произвольной базой данных: просмотр таблицы, редактирование / добавление записи, удаление записи.

Ключевые слова: база данных, веб-доступ, унификация.

Abstract. This article describes a unified template web pages, which implemented using standard components of the operating system WINDOWS for execution elementary operations of interaction with any database: a table scan, edit/add records, delete records.

Keywords: database, web access, unification.

В локальной сети предприятия работнику предоставляется регламентированный доступ к служебным базам данных (далее: БД), часть из которых он использует как справочные, доступные только для просмотра, а другие редактирует или заполняет согласно своим должностным обязанностям. В настоящее время доступ к таким базам данных наиболее просто реализовать через стандартный веб-браузер посредством персональных веб-страниц, создаваемых под конкретные должностные инструкции (см., например, [10]), без размещения на клиентских компьютерах каких-либо специализированных приложений. Персональная веб-страница обеспечивает регламентацию доступа путем обращения к сценариям-обработчикам параметров аутентификации и авторизации и содержит ссылки на страницы просмотра / редактирования (далее: СПР) конкретных таблиц БД, с которыми имеет дело работник. В свою очередь СПР адресуются к источнику данных (к БД), к таблице в этой БД, и, в случае редактирования, к конкретной записи в таблице. Более продвинутый режим работы, предоставляющий возможность формулировать на странице просмотра / редактирования произвольные запросы к БД, для большинства должностей, как показывает практика, не нужен.

Многообразие баз данных на управленческих сайтах предприятия, переменность их состава обуславливают целесообразность разработки унифицированных шаблонов СПР, исключающих необходимость создания специальных страниц доступа при появлении новых таблиц или новых должностных функций. Современные технологии взаимодействия с БД позволяют любые объекты БД трактовать как переменные, то есть передавать страницам доступа упомянутые выше реквизиты (строка подключения к источнику данных, имя таблицы, индекс записи в таблице) как параметры. Располагая этими параметрами, можно основные элементарные операции взаимодействия с БД:

- просмотр таблицы;
- редактирование / добавление записи;
- удаление записи (записей);
- реализовать посредством стандартных веб-страниц, работающих без переделки с любыми СУБД и таблицами любой структуры.

Многочисленные публикации, посвященные вопросам взаимодействия с базами данных из различных программных сред, приводят содержательные примеры доступа к данным через веб [3–8]. Однако большинство таких примеров оперирует таблицами конкретной структуры, так что требуется достаточно кропотливая модификация предлагаемых решений для реализации унифицированного доступа, не требующего знания структуры таблицы и имен полей. В данной работе описан результат подобной модификации – шаблон из четырех веб-страниц, реализующий элементарные операции взаимодействия с БД, упомянутые выше.

В качестве прототипов использовались решения, предлагавшиеся в ряде работ [1, 5; 9; 11–12] на основе классических технологий ADO/ASP и языка сценариев VBScript. Эти средства являются стандартными компонентами ОС WINDOWS, так что предлагаемые шаблоны будут работать в среде веб-сервера IIS, входящего в состав этой ОС, не требуя установки дополнительных приложений.

Создание строки подключения

В технологии ADO источник данных задается посредством строки подключения – набора пар «параметр = значение», разделенных точкой с запятой и определяющих, в частности, такие характеристики, как поставщик данных (провайдер, драйвер) и размещение источника данных.

Несмотря на наличие многочисленных справочников по составлению строк подключения к базам данных, эта задача, как свидетельствуют форумы Интернета, остается нетривиальной для многих пользователей. Поэтому работоспособность описываемых ASP-страниц была проверена со строками подключения к источникам данных различного типа. Эти примеры, приведенные ниже, могут служить шаблонами для аналогичных ситуаций.

Страница просмотра таблиц

Страница **table_review.asp** выводит в окно браузера все записи требуемой таблицы. Такой вывод является достаточно удобным для типичных рабочих ситуаций управленческого сайта, которые требуют, как правило, просмотра всех записей таблицы (с последующим поиском конкретных значений на полученной странице в окне браузера посредством команды **Ctrl-F**).

Страница представляет собой переработку скрипта из работы [5] – предусмотрена строка подключения как параметр и добавлена ссылка на библиотеку типов компонентов с определениями констант ADO, используемых при открытии источника. Странице требуются два параметра – имя таблицы **table_name** и строка подключения к источнику данных **scr**. Приведем примеры вызова страницы, отличающиеся форматом строки подключения.

Интерфейс OLE DB

1. Просмотр таблицы **Customers** демонстрационной базы данных northwind СУБД MS SQL Server со строкой подключения в формате OLE DB:

```
http://localhost/table_review.asp?table_name=customers&scr=Provider='sqloledb';Data Source='ok';Integrated Security='SSPI';Initial Catalog='Northwind';
```

ok – имя компьютера, на котором расположена база данных.

2. Просмотр таблицы **Клиенты** базы данных **Борей.mdb** в папке **DATA** на диске C со строкой подключения в формате OLE DB:

```
http://localhost/table_review.asp?table_name=Клиенты&scr=Provider=Microsoft.Jet.OLEDB.4.0;Data Source=c:\data\Борей.mdb;UserID=Admin;Password=;
```

или

```
http://localhost/table_review.asp?table_name=Клиенты&scr=Provider=Microsoft.Jet.OLEDB.4.0;Data Source=c:\data\Борей.mdb;
```


3. Просмотр копии таблицы **Authors** из БД pubs СУБД MS SQL Server, сохраненной в текстовом формате **csv** в корне диска C: http://localhost/table_review.asp?table_name=Authors.csv&scr=Provider=Microsoft.Jet.OLEDB.4.0;text;DATABASE=C:\;

4. Просмотр таблицы **Authors** в формате Paradox-4: http://localhost/table_review.asp?table_name=Authors.db&scr=Provider=Microsoft.Jet.OLEDB.4.0;Paradox 4.X;DATABASE=c:\;

Используемый в примерах веб-адрес localhost, – стандартное доменное имя локального компьютера, – означает, что страница `table_review.asp` лежит в каталоге `C:\inetpub\wwwroot`, который автоматически создается при активации веб-сервера IIS в ОС WINDOWS. Это позволяет проверить работоспособность строк подключения непосредственно в приведенном виде (при соответствующем размещении просматриваемых файлов и таблиц), а также дает пример организации локальных данных в стиле клиент-серверных приложений.

Интерфейс Администратора источников данных ODBC

При наличии соответствующих драйверов источник данных может быть зарегистрирован на уровне операционной системы как источник данных ODBC. В таком случае строка подключения содержит только условное имя источника:

http://localhost/table_review.asp?table_name=authors&scr=filedsn=vvk

В данном случае просматривается таблица **authors** из демонстрационной базы данных **pubs**, принадлежащей СУБД MS SQL Server. Строка подключения, – **filedsn=vvk**, – предполагает, что БД **pubs** зарегистрирована как файловый источник данных с именем **vvk**.

Интерфейс ODBC

Далее приведены примеры строк подключения в формате ODBC.

1. Просмотр таблицы Клиенты демонстрационной базы данных **Борей.mdb**, лежащей в корне диска C: [http://localhost/table_review.asp?table_name=Klients&scr=Driver={Microsoft Access Driver \(*.mdb\)};DBQ=c:\Bor.mdb](http://localhost/table_review.asp?table_name=Klients&scr=Driver={Microsoft Access Driver (*.mdb)};DBQ=c:\Bor.mdb)

Драйвер не воспринимает кириллические названия баз и таблиц. Поэтому в данном случае выполнены необходимые переименования базы данных и таблицы (однако кириллические названия полей отображаются корректно).

2. Просмотр копии таблицы **Authors** из БД pubs СУБД MS SQL Server, сохраненной в формате dBASE в корне диска C:

[http://localhost/table_review.asp?table_name=AUTHORS &scr=Driver={Microsoft dBase Driver \(*.dbf\)};DriverId=277;Dbq=C:\](http://localhost/table_review.asp?table_name=AUTHORS &scr=Driver={Microsoft dBase Driver (*.dbf)};DriverId=277;Dbq=C:\)

3. Просмотр текстового файла **Authors.txt** – копии таблицы **Authors** из БД pubs СУБД MS SQL Server, сохраненной в корне диска C: [http://localhost/table_review.asp?table_name=AUTHORS.txt&scr=Driver={Microsoft text Driver \(*.txt; *.csv\)}; Dbq=C:\; extensions=asc.csv,tab,txt; persist security info=false](http://localhost/table_review.asp?table_name=AUTHORS.txt&scr=Driver={Microsoft text Driver (*.txt; *.csv)}; Dbq=C:\; extensions=asc.csv,tab,txt; persist security info=false)

4. Просмотр копии таблицы **Authors** из БД pubs СУБД MS SQL Server, сохраненной в формате СУБД Paradox-4 в корне диска C: [http://localhost/table_review.asp?table_name=AUTHORS&scr=Provider=MSDASQL.1;Extended Properties=«DefaultDir=C:\; Driver={Microsoft ParadoxDriver \(*.db\)};DriverId=26;»](http://localhost/table_review.asp?table_name=AUTHORS&scr=Provider=MSDASQL.1;Extended Properties=«DefaultDir=C:\; Driver={Microsoft ParadoxDriver (*.db)};DriverId=26;»)

Базой данных Paradox или dBASE является любая папка, в которой находится хотя бы одна таблица.db или.dbf. В строке подключения это указывается (для корневой папки C) как `Data Source=c:\` или `DefaultDir=C:\`, или `Dbq=C:\`

Управляющая страница редактирования

Аналогичным образом адресуется управляющая страница редактирования, которой дополнительно передается третий параметр – имя индексного поля. Страница просмотра и страница редактирования могут вызываться непосредственно из адресной строки браузера. В общем случае для конкретного рабочего места удобно создать навигационную веб-страницу со ссылками на страницы просмотра / редактирования с соответствующими параметрами. На *рис. 1* приведен пример такой страницы для рабочего места отдела кадров, связанного с редактированием штатной расстановки и сопоставлением ее с текущим штатным расписанием. База данных зарегистрирована как файловый источник данных с именем ОК, так что строка подключения имеет простейший вид: `filedsn=OK`. Таблица штатной расстановки называется SR, а ее записи индексируются в столбце IDREC. Эти три параметра передаются странице редактирования **Table_Editing.asp**.

Таким путем пользователю предоставляется доступ только к определенным таблицам. Аналогично (в адресе URL) можно передавать и строку физического адреса базы данных. Страница параметризуется и становится действительно унифицированной, поскольку не требует настройки DSN и создания страниц просмотра с соответствующими DSN для доступа к новым БД, размещаемым

на сайте. Впрочем, как известно, конкретному имени DSN можно сопоставить любую базу данных, указав ее в параметре DATABASE.

```
<html> <body>
<CENTER>
<H3> ПРОСМОТР ТАБЛИЦ ОТДЕЛА КАДРОВ</h3>
<H2> ВЫБОР БАЗ ДАННЫХ ДЛЯ ПРОСМОТРА И РЕДАКТИРОВА-
НИЯ</h2>
</CENTER>
<p><A HREF=«table_review.asp?table_name=SR&scr=filedsn=OK»>
Штатная расстановка </A></p>
<p><A HREF=«table_review.asp?table_name=SL&scr=filedsn=OK»>
штатное расписание</A></p>
<p><A HREF=«Table_Editing.asp?table_name=SR&scr=filedsn=OK&rec_
id=IDREC»>
Редактирование штатной расстановки</A></p>
</body> </html>
```

Рисунок 1. Пример навигационной страницы для доступа к БД

Управляющая страница редактирования **Table_Editing.asp** организует обращение к страницам добавления, редактирования и удаления записей в таблицах некоторой базы данных. Страницу можно вызывать по ссылке, как показано на *рис. 1*, или непосредственно из строки браузера. Странице передаются три параметра, – строка подключения к источнику данных *scr*, имя редактируемой таблицы *table_name* и имя индексного поля (столбца) *rec_id*, например: http://localhost/Table_Editing.asp?table_name=MODELS&scr=FILEDSN=VVK&rec_id=IDMODEL

В окно браузера выводятся все записи и поля выбранной для редактирования таблицы и столбец флажков для указания удаляемых записей.

Добавление записи

Унифицированная страница **Table_Adding_editing_record.asp** добавления/редактирования записей обрабатывает параметры, полученные со страницы **Table_Editing.asp**, и отображает форму для редактирования существующей записи или для ввода значений полей вновь добавленной записи. Параметры ссылки `<A HREF= < % =s %>> ДОБАВЛЕНИЕ ЗАПИСИ В ТАБЛИЦУ`

для добавления записи задаются следующей строкой `s=«Table_Adding_editing_record.asp?scr=«&scr & «&rec_id=«&rec_id & «&table_name=«&table_name & «&p_rec_id=«`

Здесь пустой номер записи *p_rec_id* как раз и указывает на режим добавления новой записи.

Редактирование записи

Параметры ссылки для редактирования имеющейся записи содержат конкретное значение номера редактируемой записи:

```
z = «Table_Adding_editing_record.asp?scr=«&scr & «&rec_id=«&rec_id & «&table_name=«&table_name & «&p_rec_id=«&tableSet(rec_id)
```

На страницу редактирования номер записи передается в переменной *p_rec_id* методом GET, то есть непосредственно в строке ссылки `z: > < % = tableSet.Fields(0).Value %>`.

Переменная (**объект**) **tableSet** заведена для сохранения текущего результата запроса – набора записей **RecordSet**. В нашем случае запрос выбирает все строки таблицы.

Конкретный вызов страницы редактирования после подстановки параметров может выглядеть, например, следующим образом: http://localhost/Table_Adding_editing_record.asp?scr=FILEDSN=VVK&rec_id=IDMODEL&table_name=MODELS&p_rec_id=11

Для существующей записи (здесь *p_rec_id=11*) подобный адрес можно непосредственно набрать в адресной строке браузера для вывода формы редактирования полей. То есть страница **Table_Adding_editing_record.asp** не связана жестко с управляющей страницей редактирования и может вызываться из браузера или любого веб-приложения. Однако после редактирования возврат происходит на управляющую страницу редактирования, как это предусматривает обработчик формы редактирования – модуль сохранения полей **Table_Fields_Update.asp**. Для изменения направления перехода достаточно заменить соответствующий фрагмент в обработчике.

Обновление полей

Обновление полей в таблице осуществляется обработчиком формы редактирования **Table_Fields_Update.asp**. Эта страница не содержит разметки HTML, представляя собой чистый код VBS, выполняющий обновление записи. Если признак существования записи пуст, то добавляется новая строка, в противном случае курсор позиционируется на запись по заданному номеру. Затем поля записи заполняются соответствующими значениями из формы и выдается команда на обновление таблицы.

Удаление записи

Унифицированная страница **Table Removal_selected_records.asp** удаления записей является обработчиком формы на странице

Table_Editing.asp. Для удаления записи номер записи tableSet(rec_id) присваивается значению поля checkbox и передается в обработчик формы методом POST. После удаления выбранных записей происходит возврат на управляющую страницу **Table_Editing.asp.**

Некоторые выводы

1. Для разработки унифицированных веб-страниц доступа к базам (источникам) данных в простейшем случае удобна технология ADO и язык сценариев VBSCRIPT, поскольку они интегрированы в операционную систему WINDOWS и не требуют (в отличие от следующей версии – ADO.NET) дополнительных средств разработки и сопровождения.
2. Описанный шаблон может использоваться как простейшее веб-приложение (без клиентской части) для просмотра / редактирования через браузер баз данных любых СУБД, размещенных на веб-серверах IIS или на любых веб-серверах, поддерживающих технологию ASP. Страницы шаблона доступны для скачивания на сайте ftp://178.215.91.20/uda.
3. Клиентская часть может формироваться в процессе эксплуатации шаблона как коллекция веб-страниц, заполненных данными соответствующих таблиц и обновляемых путем повторного вызова.
4. На локальном компьютере шаблон также может использоваться как простой универсальный интерфейс к базам данных, размещенным на этом компьютере. Для этого его достаточно разместить в стандартном каталоге c:\inetpub\wwwroot веб-сервера IIS.
5. Модули шаблона автономны в том смысле, что каждый из них самостоятельно выполняет подключение к базе данных. Поэтому они могут использоваться индивидуально в любых веб-приложениях при условии корректной передачи необходимых параметров.

Возможные усовершенствования шаблона могут касаться, в частности, следующих моментов:

1. Задание всех необходимых параметров базы данных в отдельном модуле (в файле Global.asa). Однако это ликвидирует автономность страниц.
2. Проверка наличия указанной в адресе записи при автономном вызове страницы. Если запись отсутствует, то естественно перейти в режим добавления новой записи.

3. Реализация режима DITTO – копирование предыдущей записи в текущую для ускорения редактирования.
4. Задание для страницы **Table_Fields_Update.asp** адреса перенаправления как параметра, что необходимо при использовании в качестве стартовых страниц редактирования различных унифицированных страниц.
5. Совершенствование эргономического дизайна страниц.
6. Реализация описанного шаблона на различных скриптовых языках.
7. Менее элементарное усовершенствование – реализация произвольных запросов к базе данных. Однако, как отмечалось, для поставленной задачи, – обеспечение доступа к БД в рамках конкретных должностных обязанностей, – такой инструмент является излишним.

Библиографический список

1. *Гомер А.* Active Server Pages 3.0 для профессионалов, М.: Лори-пресс, 2002.
2. *Кариев Ч.* Технология Microsoft ADO.Net. М.: ИНТУИТ. 2012.
3. *Литвин П., Гетц К., Гунделой М.* Разработка корпоративных приложений в Access 2002. СПб.: Питер. 2003.
4. *Малик С.* Microsoft ADO.NET 2.0. М.: «Вильямс», 2006.
5. Уильямс Э., Барбер К., Ньюкирк П. Active Server Page. СПб.: БХВ-Петербург, 2001.
6. Уоллс К. Spring в действии. М.: ДМК Пресс, 2013.
7. *Фримен А.* ASP.NET 4.5 с примерами на C# 5.0. М.: «Вильямс», 2014.
8. *Фролов А.В., Фролов Г.В.* Базы данных в Интернете: практическое руководство по созданию Web-приложений с базами данных. М.: Русская редакция. 2000.
9. *Чейз Н.* Active Server Page 3.0 на примерах. М.: Вильямс, 2001.
10. *Юферов А.Г., Александров Е.С., Николаев М.А.* Шаблон сайта отдела патентов. Препринт ФЭИ-3207. Обнинск, 2012.
11. *Mitchell S.* Designing Active Server Pages. O'Reilly Media. 2000.
12. *Weissinger A.K.* ASP in a Nutshell: A Desktop Quick Reference. O'Reilly & Associates. 1999.

А.Г. Юферов

кандидат физико-математических наук
заведующий кафедрой информационных технологий
Калужского филиала Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: kaluga@mfua.ru

УДК 004.41

СТАНДАРТЫ ПРОГРАММНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

К.А. Валеев, В.Н. Квасницкий

THE SOFTWARE STANDARDS DOCUMENTATION IN INFORMATION SYSTEMS

К.А. Valeev, V.N. Kvasnitsky

Аннотация. В статье проводится обзор существующих стандартов в области разработки и ведения документации программных средств и информационных систем. Особое внимание уделяется рассмотрению отечественных стандартов в данной области.

Ключевые слова: программная документация, стандарты, ГОСТ-19, ГОСТ-34, IEEE.

Abstract. The article focuses on review of existing standards in the field of software and information system documentation development and management. Special attention is given to Russian standards in the field.

Keywords: software documentation, standards, GOST-19, GOST-34, IEEE.

Программная документация – документация, содержащая данные, необходимые для разработки, производства, эксплуатации и сопровождения – необходимая и неотъемлемая составляющая программного средства или информационной системы на всем протяжении их жизненного цикла [5].

Разработка программного обеспечения и информационных систем – крайне быстроменяющаяся отрасль. За последнее время были разработаны и внедрены множество различных методологий разработки программного обеспечения (далее: ПО), разительно отличающихся друг от друга.

Как следствие, специалистами в области разработки программного обеспечения и информационных систем создано множество методик и рекомендаций о том, как использовать такие методологии, и, в частности, как разрабатывать и вести программную документацию.

Однако весь этот объем знаний, рекомендаций и успешных практик практически никак не отражен в текущих государственных стандартах, регламентирующих программную документацию – стан-

дартах ГОСТ 19-й и 34-ой серий, выпущенных, как и большинство остальных отечественных стандартов в области разработки программных средств и систем, более двух десятилетий назад.

Как следствие, частные компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения, практически не используют устаревшие отечественные стандарты, отдавая предпочтения актуальным методикам, собранным, например, в документах SWEBoK (Software Engineering Body of Knowledge) и PMBoK (Project Management Body of Knowledge), а также международным стандартам, таким, как стандарты ISO, IEC и IEEE, или же ведут разработку, совсем не опираясь ни на какие стандарты: по данным Института программной инженерии (Software Engineering Institute, SEI) в последние годы до 80 % всего эксплуатируемого ПО разрабатывалось без использования какой-либо методики проектирования, методом «code and fix» – кодирования и исправления ошибок [3].

Однако стандарты ГОСТ являются практически обязательными к использованию в государственных организациях и при работе с государственными заказчиками – в соответствии с законом РФ «О стандартизации» эти стандарты становятся обязательными на контрактной основе, то есть при ссылке на них в договоре на разработку или поставку программных средств.

За рубежом методики, рекомендации и практики по разработке ПО, в том числе и программной документации, зачастую агрегируются и выпускаются в виде стандартов или в виде различных руководящих документов (например, «манифестов» методологий [4]).

Большинство основных международных стандартов и методик собраны в периодически обновляющемся обзорном документе Software Engineering Body of Knowledge (SWEBOOK), который сам является отдельным стандартом ISO/IEC TR 19759:2005.

Основные стандарты, покрывающие большую часть различных программных документов – от документации требований до пользовательской документации и графических нотаций, указаны ниже.

Сбор и документирование требований к программному обеспечению и системам:

- IEEE Guide to Software Requirements Specifications, IEEE Standard 830-1984;
- IEEE Recommended Practice for Software Requirements Specifications, IEEE Standard 830-1998;

- IEEE Guide for Developing System Requirements Specifications, IEEE Standard 1233:1998.

Технические описания:

- Software Design Descriptions, IEEE Standard 1016-2009;
- IEEE Recommended Practice for Architectural Description of Software-Intensive Systems, IEEE Standard 1471-2000

Пользовательская документация:

- Standard for Software User Documentation, IEEE Standard 1063;
- Software user documentation process, IEEE Standard 15910:1999;
- Requirements for managers of user documentation, ISO/IEC/IEEE Standard 26511;
- Systems and software engineering—Requirements for acquirers and suppliers of user documentation, ISO/IEC/IEEE Standard 26512;
- Requirements for testers and reviewers of user documentation, ISO/IEC/IEEE Standard 26513;
- Requirements for designers and developers of user documentation, ISO/IEC/IEEE Standard 26514;
- Requirements for acquirers and suppliers of user documentation, ISO/IEC/IEEE Standard 26512:2011;
- Developing user documentation in an agile environment, Standard ISO/IEC/IEEE 26515:2011.

Документация тестирования – IEEE Standard for Software Test Documentation, IEEE Standard 829-1998.

Ведение документации – Guidelines for the management of software documentation, ISO/IEC TR 9294:2005.

Основные графические нотации:

- Unified Modeling Language, ISO Standard 19501:2005;
- Syntax and Semantics for IDEF0, IEEE Standard 1320.1.

Кроме этого, множество крупных компаний разработали и используют внутренние стандарты по ведению и оформлению программной документации, например:

- Microsoft Manual of Style;
- Apple Style Guide;
- NASA Software Documentation Standard.

Здесь стоит отметить, что некоторые гибкие методологии разработки ПО не оговаривают каких-либо требований к программной документации и, более того, постулируют ее необязательность [4]. Однако и в этом случае существует множество подходов к рациональному ведению программной документации с учетом специфических особенностей такого рода методологий.

В рамках данной статьи следует отдельно рассмотреть состояние российских стандартов программной документации и их влияние на отечественную IT-индустрию.

Комплекс стандартов Единой системы программной документации (ЕСПД, ГОСТы 19-й серии) – это основа российской нормативной базы в области документирования программного обеспечения. Подавляющее большинство стандартов серии ЕСПД было разработано в 70-х и 80-х гг. прошлого века. Стандарты этой серии устанавливают два вида программного обеспечения: компонент и комплекс.

ГОСТ 34 разрабатывался в конце 1980-х гг. как всеобъемлющий комплекс взаимосвязанных межотраслевых документов. Объектами стандартизации являются автоматизированные системы (АС) различных видов и все виды их компонентов, в том числе входящие в их состав программное обеспечение и базы данных.

В 1980-х гг. сложилась ситуация, при которой в различных отраслях и областях деятельности использовалась плохо согласованная или несогласованная «нормативно-техническая документация». Это затрудняло интеграцию систем, обеспечение их эффективного совместного функционирования. Действовали различные комплексы и системы стандартов, устанавливающие требования к различным видам АС. Для преодоления этих сложностей и была начата работа над комплексом стандартов для создания АС [2].

Разработка стандартов ГОСТ 19-й и 34-й серий была прервана после распада СССР. С тех пор эти стандарты не получили развития и не актуализируются. Далее мы кратко рассмотрим основные недостатки этих стандартов программной документации.

Предметная область, покрываемая стандартами, значительно изменилась, что, однако, не нашло отражения в их содержании. Появились новые программные и аппаратные средства, решения и технологии: облачные и распределенные вычисления, различные

серверные и веб-системы, мобильные решения и т.д. Тем не менее, стандарты ГОСТ 19-й серии (в частности, ГОСТ 19.201-78) предусматривают только двухуровневые приложения, состоящие из клиентской программы и СУБД. Характерным примером также является тот факт, что стандарты ГОСТ 19-й серии предусматривают наличие только одного окна пользовательского интерфейса.

Одно из следствий устарелости стандартов – их терминология, различающаяся с общепринятой в современном инженерном сообществе. Так, например, в стандарте ГОСТ 34.602-89 пользователь – это «организация-заказчик (пользователь), для которой создаются АС и которая обеспечивает финансирование, приемку работ и эксплуатацию АС, а также выполнение отдельных работ по созданию АС». В современной терминологии такие требования относятся не к пользовательским, а к бизнес-требованиям.

Стандарты, относящиеся к документированию требования к ПО и ИС, не учитывают современных методик по сбору требований: визуальное моделирование, структурный анализ, CASE-технологии, объектно-ориентированный анализ и проектирование, UML и т.д.

Отсутствуют рекомендации по составу, содержанию и оформлению перспективных документов на программные средства, согласованных с рекомендациями международных и региональных стандартов.

Стандарты не учитывают современные подходы к разработке программного обеспечения, не интегрируются с современными методологиями к разработке ПО, не имеют четких рекомендаций по документированию характеристик качества программного обеспечения, поддерживают исключительно процедурный подход к работе ПО: разрабатываемая программа должна быть ориентирована на решение узкоспециализированной «задачи обработки информации» и работать в соответствии с четким алгоритмом или алгоритмами.

Стандарты ГОСТ серии 19 фактически ориентируются на единственную модель жизненного цикла программного обеспечения – каскадную (Waterfall model). Здесь следует отметить, что стандарт ГОСТ 34.601–90 содержит существенную оговорку: «Стадии и этапы, выполняемые организациями участниками работ по созданию АС, устанавливаются в договорах и техническом задании на основе

настоящего стандарта. В зависимости от специфики создаваемых АС и условий их создания допускается выполнять отдельные этапы работ до завершения предшествующих стадий, параллельное во времени выполнение этапов работ, включение новых этапов работ». Таким образом, появляется возможность применять методологии и подходы, отличные от каскадной модели – однако утрачивается смысл использования самого стандарта, он теряет свое рекомендательное и руководствующее предназначение, а единственная его ценность в этом случае – в формальной возможности его придерживаться, при этом фактически не используя.

Кроме стандартов программной документации 34-й и 19-й серии в рамках ГОСТ существуют также и некоторые международные стандарты, переведенные на русский язык (например, стандарт IEEE 15910:1999), однако они включены выборочно, не выстраиваются в стройную систему, не адаптированы к использованию с остальными стандартами.

Наличие современных и продуманных стандартов помогает любой инженерной деятельности. В контексте документирования программных средств такие стандарты способны значительно помочь работе аналитиков, менеджеров проектов, разработчиков, технических писателей и других специалистов IT-индустрии, что, как следствие, приводит к созданию более качественного ПО в меньшие сроки, упрощает затраты на его поддержку и обновление.

Нынешние отечественные стандарты в области программной документации, в частности, в одной из важнейшей ее составляющей – области сбора требований, значительно устарели и нуждаются в обновлении и актуализации, особенно учитывая тот факт, что они являются обязательными при работе с государственными заказчиками. Примечательно, что в последнее время между отраслью и государством наметился диалог в этом направлении [1].

Библиографический список

1. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Новый методический документ должен скорректировать существующие ГОСТы. URL: <http://ac.gov.ru/events/06866.html> (дата обращения: 12.12.2015).
2. *Васютович В.В.* С.С.С. Стандартизация в области документирования программных средств // Computerworld. 1999. № 25.

3. Вендров А. Современные технологии создания программного обеспечения. обзор // Jet Info Online. 2014. № 4.
4. Fowler M., Highsmith J. The Agile Manifesto // Software Development. 2001. Vol. 9. August. P. 28–35.
5. Guide to the Software Engineering Body of Knowledge – SWEBOOK / ed. A. Abran et al. Piscataway, NJ, USA: IEEE Press, 2004.

К.А. Валеев

аспирант Научно-исследовательского центра информатики при Министерстве иностранных дел Российской Федерации, г. Москва

E-mail: kvaleev@gmail.com

В.Н. Квасницкий

доктор технических наук, профессор
начальник отдела Научно-исследовательского центра информатики при Министерстве иностранных дел Российской Федерации, г. Москва

УДК 004.032.26

ЭФФЕКТИВНЫЕ АЛГОРИТМЫ ПОСТРОЕНИЯ НЕЙРОННОЙ СЕТИ НА ОСНОВАНИИ ОЦЕНКИ ВХОДНЫХ ПАРАМЕТРОВ (ГЛУБОКОЕ МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ)

И.А. Переверзев, В.Н. Квасницкий

EFFICIENT ALGORITHMS FOR CONSTRUCTING NEURAL NETWORK BASED ON THE ASSESSMENT OF INPUT PARAMETERS (DEEP MACHINE LEARNING)

I.A. Pereverzev, V.N. Kvasnitsky

Аннотация. В статье проанализированы известные алгоритмы построения нейронных сетей, описаны методы использования «глубокого обучения». Определены основные свойства алгоритмов и проблематика построения совершенных алгоритмов искусственного интеллекта.

Ключевые слова: алгоритм, нейрон, нейронная сеть, математическая модель, искусственный интеллект, глубокое обучение, алгоритм обучения.

Abstract. The article analyzes the known algorithms for constructing neural networks in the banking sector and financial institutions. Determine the main properties of these algorithms and problems of building advanced artificial intelligence algorithms.

Keywords: algorithm, neuron, neural network, mathematical model, artificial intelligence, deep learning, learning algorithm.

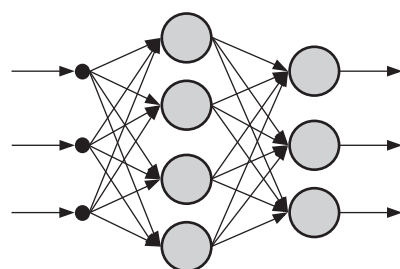
В последнее время мы видим возросший интерес к нейронным сетям, которые успешно применяются в самых различных областях – медицине, математике, программировании, физике. Нейронные сети вошли в практику везде, где нужно решать задачи прогнозирования, классификации или управления.

Нейронные сети – это мощный метод моделирования, позволяющий воспроизводить чрезвычайно сложные зависимости. В частности, нейронные сети нелинейные по своей природе. На протяжении многих годов линейное моделирование было основным методом моделирования в большинстве областей, поскольку для него хорошо разработаны процедуры оптимизации. В задачах, где линейная аппроксимация неудовлетворительна (а таких достаточно много) и применение линейных моделей не даст качественных результатов, применяются нелинейные модели.

Сегодня существует большое число различных конфигураций нейронных сетей с различными принципами функционирования, которые ориентированы на решение самых разных задач. В качестве примера рассмотрим многослойную полносвязанную нейронную сеть прямого распространения (рис. 1), которая широко используется для поиска закономерностей и классификации образов. Полносвязанной нейронной сетью называется многослойная структура, в которой каждый нейрон произвольного слоя связан со всеми нейронами предыдущего слоя, а в случае первого слоя – со всеми входами нейронной сети. Прямое распространение сигнала означает, что такая нейронная сеть не содержит петель.

Нейронные сети учатся на примерах при подборе входных данных пользователем, запускается алгоритм обучения, который автоматически воспринимает структуру данных. При этом от пользователя, конечно, требуется какой-то набор эвристических знаний о том, как следует отбирать и подготавливать данные, выбирать нужную архитектуру сети и интерпретировать результаты, однако уровень знаний, необходимый для успешного применения нейронных сетей, гораздо скромнее, чем, например, при использовании традиционных методов статистики. Нейронные сети привлекательны с интуитивной точки зрения, ибо они основаны на примитивной биологической модели нервных систем.

Входы Слой № 1 Слой № 2 Выходы Математическая модель нейрона



Входы нейронов слоя $i+1$ являются выходами нейронов слоя i

$$x_{(k)}^{(i+1)} = f \sum_{j=1}^N w_j^{(k,i)} x_j^{(i)}$$

Выход k -го нейрона слоя $i+1$ рассчитывается как взвешенная сумма всех его входов со слоя i , к которой применена функция активации, нормализующая выходной сигнал

Рисунок 1. Пример многослойной полносвязанной нейронной сети прямого распространения сигнала

Обучение нейронной сети. Способность к обучению является основным свойством мозга. Для искусственных нейронных сетей под обучением понимается процесс настройки архитектуры сети (структуры связей между нейронами) и весов синаптических связей (влияющих на сигналы коэффициентов) для эффективного решения поставленной задачи. Обычно обучение нейронной сети осуществляется на некоторой выборке. По мере процесса обучения, который происходит по некоторому алгоритму, сеть должна все лучше и лучше (правильнее) реагировать на входные сигналы.

Выделяют три парадигмы обучения: с учителем, самообучение и смешанная. В первом способе известны правильные ответы к каждому входному примеру, а веса подстраиваются так, чтобы минимизировать ошибку. Обучение без учителя позволяет распределить образцы по категориям за счет раскрытия внутренней структуры и природы данных. При смешанном обучении комбинируются два вышеизложенных подхода.

Алгоритм обучения (learning algorithm) – это отображение $\mu: (X * Y)^L \rightarrow A$, которое произвольной конечной выборке $X^L = (x_i, y_i)_{i=1}^L$ ставит в соответствие некоторый алгоритм $a \in A$. Говорят также, что метод μ строит алгоритм a по выборке X^L . Метод обучения должен допускать эффективную программную реализацию.

Итак, в задачах обучения четко различаются два этапа. На этапе обучения метод μ по выборке X^L строит алгоритм $a = \mu(X^L)$ [1].

На этапе применения алгоритм a для новых объектов x выдает ответы $y = a(x)$. Этап обучения наиболее сложен. Как правило, он сводится к поиску параметров модели, доставляющих оптимальное значение заданному функционалу качества [1].

Моделью алгоритмов называется параметрическое семейство отображений $A = \{g(x, \theta) \mid \theta \in \Theta\}$, где $g: X * \Theta \rightarrow Y$ – некоторая фиксированная функция [1], Θ – множество допустимых значений параметра θ , называемое пространством параметров или пространством поиска.

В задачах обучения элементы множества X – это не реальные объекты, а лишь доступные данные о них. Данные могут быть неточными, поскольку измерения значений признаков $f_j(x)$ и целевой зависимости $y^*(x)$ обычно выполняются с погрешностями. Данные могут быть неполными, поскольку измеряются не все мыслимые признаки, а лишь физически доступные для измерения. В результате одному и тому же описанию x могут соответствовать различные

объекты и различные ответы. В таком случае $y^*(x)$, строго говоря, не является функцией.

Устранить эту некорректность позволяет вероятностная постановка задачи. Вместо существования неизвестной целевой зависимости $y^*(x)$ предположим существование неизвестного вероятностного распределения на множестве $X \times Y$ с плотностью $p(x, y)$, из которого случайно и независимо выбираются L наблюдений $X^L = (x_i, y_i)_{i=1}^L$. Такие выборки называются простыми или случайными одинаково распределенными.

Вероятностная постановка задачи считается более общей, так как функциональную зависимость $y^*(x)$ можно представить в виде вероятностного распределения $p(x, y) = p(x)p(y|x)$, положив $p(y|x) = \delta(y - y^*(x))$, где $\delta(z)$ – дельта-функция. Принцип максимума правдоподобия. При вероятностной постановке задачи вместо модели алгоритмов $g(x, \theta)$, аппроксимирующей неизвестную зависимость $y^*(x)$, задается модель совместной плотности распределения объектов и ответов $\phi(x, y, \theta)$, аппроксимирующая неизвестную плотность $p(x, y)$. Затем определяется значение параметра θ , при котором выборка данных X^L максимально правдоподобна, то есть наилучшим образом согласуется с моделью плотности.

Если наблюдения в выборке X^L независимы, то совместная плотность распределения всех наблюдений равна произведению плотностей $p(x, y)$ в каждом наблюдении: $p(X^L) = p(x_1, y_1) \dots (x_\ell, y_\ell) = p(x_1, y_1) p(x, y_\ell)$. Подставляя вместо $p(x, y)$ модель плотности $\phi(x, y, \theta)$, получаем функцию правдоподобия (likelihood): $N(\theta, X^L) = \prod_{i=1}^L \phi(x_i, y_i, \theta)$ [1].

Чем выше значение правдоподобия, тем лучше выборка согласуется с моделью. Значит, нужно искать значение параметра θ , при котором значение $N(\theta, X^L)$ максимально. В математической статистике это называется принципом максимума правдоподобия. После того, как значение параметра θ найдено, искомый алгоритм $a\theta(x)$ строится по плотности $\phi(x, y, \theta)$ несложно [1].

Существует большое число алгоритмов обучения, ориентированных на решение разных задач. Среди них выделяет алгоритм обратного распространения ошибки, который является одним из наиболее успешных современных алгоритмов. Его основная идея заключается в том, что изменение весов синапсов происходит с учетом локального градиента функции ошибки. Разница между реальными и правильными ответами нейронной сети, определяе-

мыми на выходном слое, распространяется в обратном направлении (рис. 2) – навстречу потоку сигналов. В итоге каждый нейрон способен определить вклад каждого своего веса в суммарную ошибку сети. Простейшее правило обучения соответствует методу наискорейшего спуска, то есть изменения синаптических весов пропорционально их вкладу в общую ошибку.

Конечно, при таком обучении нейронной сети нет уверенности, что она обучилась наилучшим образом, поскольку всегда существует возможность попадания алгоритма в локальный минимум. Для этого используются специальные приемы, позволяющие «выбить» найденное решение из локального экстремума. Если после нескольких таких действий нейронная сеть сходится к тому же решению, то можно сделать вывод о том, что найденное решение, скорее всего, оптимально.

Математическая модель нейрона. Множество математических моделей нейрона может быть построено на базе простой концепции строения нейрона. На рис. 3 показана наиболее общая схема. Так называемая суммирующая функция объединяет все входные сигналы X_i , которые поступают от нейронов-отправителей. Значением такого объединения является взвешенная сумма, где веса w_i представляют собой синаптические мощности. Возбуждающие синапсы имеют положительные веса, а тормозящие синапсы – отрицательные веса.

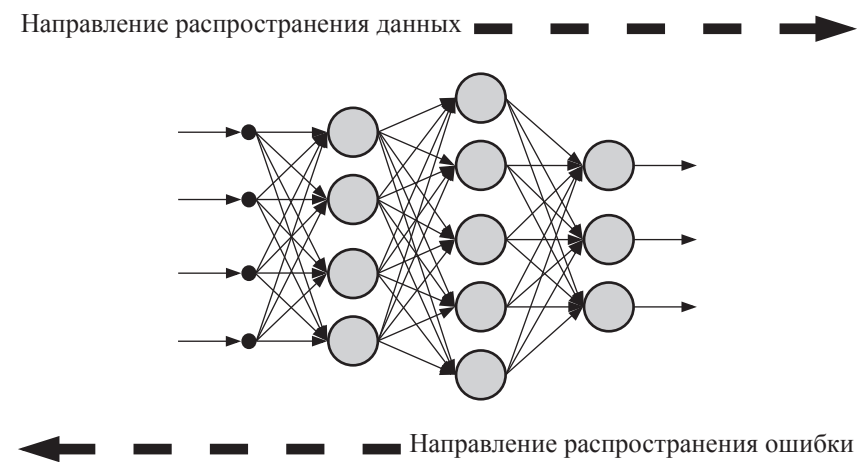


Рисунок 2. Метод обратного распространения ошибки для многослойной полностью связанной нейронной сети

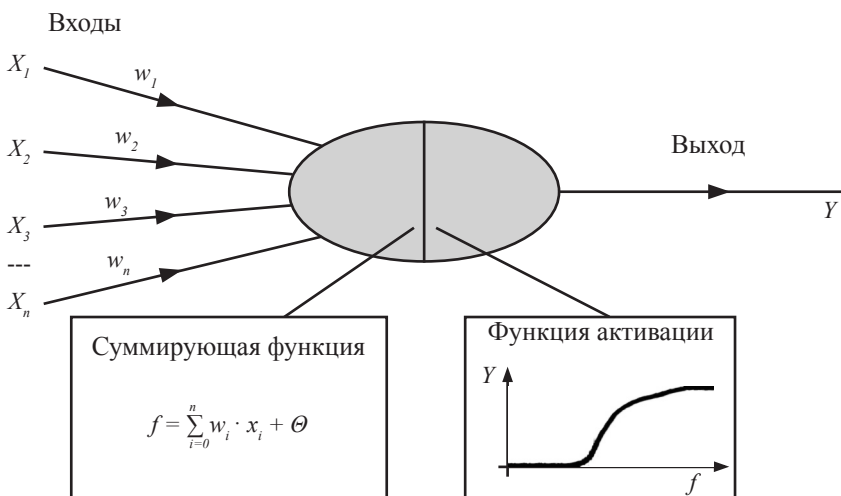


Рисунок 3. Простая математическая модель нейрона

Для выражения нижнего уровня активации нейрона к взвешенной сумме прибавляется компенсация (смещение) θ .

Так называемая функция активации рассчитывает выходной сигнал нейрона Y по уровню активности f . Функция активации обычно является сигмоидной, другими возможными видами функций активации являются линейная и радиально-симметричная функции, показанные на рис. 4.

«Глубокое обучение». В своей научной работе мы познакомимся с таким понятием как «deep learning». «Глубокое обучение» – это вид машинного обучения, основанный на нейросетях. Они помогают усовершенствовать такие алгоритмы, как распознавание речи, компьютерное зрение и обработка естественного языка. Это одна из самых востребованных областей в компьютерной науке.

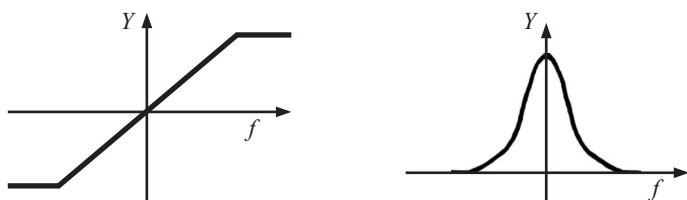


Рисунок 4. Функция активации

Чтобы понять, что такое deep learning, нужно отделить его от других дисциплин в сфере искусственного интеллекта. Одна из них – машинное обучение, когда компьютер извлекает знания через управляемый опыт. Обычно в этом случае человек помогает машине учиться, подбрасывая ей сотни или тысячи учебных примеров и вручную исправляя ошибки.

Хотя машинное обучение доминирует в сфере искусственного интеллекта, у него есть свои проблемы. Прежде всего, оно требует колоссального времени. Кроме того, пока компьютер полагается на человеческую изобретательность, на умение человека придумывать абстракции, это нельзя назвать в полной мере машинным интеллектом.

Многие приложения и программные комплексы машинного обучения зависят от ручной работы, исследователь сам кодирует информацию о задаче, и обучение основано на его труде. Когда исследователь занимается deep learning, он старается заставить систему саму спроектировать свои функции, насколько это возможно.

«Глубокое обучение» по большей части не нуждается в человеке-операторе. Оно подразумевает, например, создание масштабных нейросетей, которые позволяют компьютеру учиться и «думать» самостоятельно, не прибегая к прямому человеческому вмешательству. В отношении большинства задач машинного обучения, наиболее сложной проблемой является распознавание характерных признаков в «сырых» входных данных, например, алгоритмы SIFT (scale-invariant feature transform – масштабно-инвариантное преобразование признаков) или SURF (speeded up robust features – ускоренный устойчивый алгоритм поиска признаков) для изображений. Глубокое обучение исключает необходимость подобных операций, выполняемых вручную, заменяя их процессом обучения, в результате которого выявляются наиболее полезные структуры [3].

В статье А.С. Потапова, В.В. Батищева, Ш. Пан «Улучшение качества распознавания в сетях глубокого обучения с помощью метода имитации отжига» рассматривается интересный метод, который хочется отметить: в частности, при семи случаях при произвольном выборе параметров сети получено уменьшение частоты ошибки, гипотеза о возможности уменьшения вероятности ошибки при использовании глобальной оптимизации многослойной сети может быть принята на уровне значимости $\alpha = 0,01$ по критерию Уилкоксона. Результаты их алгоритма показывают, что разработанный метод

позволяет снизить частоту ошибок распознавания, оценивавшуюся по тестовой выборке на базе MNIST, в 1,1–1,5 раза. Таким образом, возможна глобальная оптимизация весов связей в сетях «глубокого обучения» без возникновения эффекта чрезмерно близкой подгонки (переобучения) при использовании вероятности распознавания образов обучающей выборки в качестве целевой функции. Данный результат указывает на направление возможного дальнейшего развития методов «глубокого обучения», однако необходима разработка вычислительно эффективных методов обучения с использованием глобальной оптимизации. Результаты работы могут быть использованы для повышения вероятности распознавания образов в областях, требующих автоматического построения нелинейных признаков преобразований, в том числе при распознавании изображений [2].

Применение в банковском секторе. Важным является применение алгоритмов «глубокого обучения» и алгоритмов нейронных сетей в банковском секторе, в частности, при анализе платежеспособности клиентов банка и развитии рынка банковских услуг. Например, американский Citibank использует нейросетевые предсказания с 1990 г., и уже через два года после их внедрения, по свидетельству журнала The Economist, автоматический дилинг показывал доходность 25 % годовых. Chemical Bank применяет нейросетевую систему фирмы Neural Data для предварительной обработки транзакций на валютных биржах ряда стран, отслеживая подозрительные сделки. Автоматизированные системы ведения портфелей с использованием нейросетей имеются на вооружении и у Deere & Co LBS Capital, причем экспертная система объединяется примерно с 900 нейронными сетями.

В сентябре 1992 г. компания HNC, которая до этого занималась производством нейрокомпьютеров, выпустила программный продукт Falcon, позволяющий выявлять и предотвращать в реальном времени подозрительные сделки по краденым кредитным и дебетным картам. Искусственные нейронные сети обучались типичному поведению клиентов и могли обнаруживать резкое изменение характера покупок, сигнализирующее о возможной краже. Ежегодный ущерб крупных банков от подобных преступлений измерялся десятками миллионов долларов, но благодаря внедрению Falcon в 1994 г. впервые за всю историю пластиковых карт эти потери пошли на убыль. Аналогичная система была разработана фирмой ITC для мониторинга операций с кредитными картами Visa.

Несколько лет назад крупный канадский банк CIBC для управления рисками и идентификации злоумышленников установил программу KnowledgeSeeker фирмы Angoss. С ее помощью специалисты банка решили выяснить, кто из их клиентов в будущем будет с высокой долей вероятности задерживать выплаты по вкладным. Сначала предполагалось, что в первую очередь ими окажутся те, кто и прежде задерживал свои выплаты на несколько дней. Однако исследования показали, что в будущем проблемы с платежами возникнут у тех клиентов банка, которые на фоне регулярных выплат иногда якобы забывали заплатить. Как выяснилось, подобная «забывчивость» была связана с серьезными финансовыми трудностями.

Разработка и улучшение алгоритмов распознавания речи, компьютерного зрения, обработка естественного языка и других естественных данных с высокой долей вероятности, с применением методов «глубокого обучения» являются важной темой для научного исследования. Возможность применения данных алгоритмов и методов позволит в будущем оказать существенное влияние на финансовые рынки и качество предоставляемых банковских услуг. Разработана программа формирования нейросети в два слоя. Тестирование программы прошло успешно.

Библиографический список

1. *Воронцов К.В.* Машинное обучение: курс лекций. URL: <http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=Мо> (дата обращения: 21.01.2016).
2. *Потапова А.С., Батищева В.В., Пан Ш.* Улучшение качества распознавания в сетях глубокого обучения с помощью метода имитации отжига. СПб., Университет ИТМО, 2014.
3. *Ротштейн А.П.* Интеллектуальные технологии идентификации. М.: Наука, 2013.

И.А. Переверзев

аспирант Научно-исследовательского центра информатики при Министерстве иностранных дел Российской Федерации, г. Москва
E-mail: zorg99900000@mail.ru

В.Н. Квасницкий

доктор технических наук, профессор
начальник отдела Научно-исследовательского центра информатики при Министерстве иностранных дел Российской Федерации, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

УДК 338.3

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

С.В. Петров, Е.М. Катанова

OPTIMIZATION OF INVENTORY MANAGEMENT

V.S. Petrov, E.M. Katanova

Аннотация. В настоящее время организация процесса оптимального и результативного управления производственными запасами имеет огромное значение для предприятия, так как она направлена на поддержание необходимого и достаточного объема запасов для выполнения объема продаж. В данной статье проанализированы особенности оптимизации системы управления запасами. Описаны факторы, по которым оптимизация запасов является важным направлением. Предлагаются методы и ряд операций для применения максимально результативной оптимизации. Определена эффективность применения оптимизации управления запасами.

Ключевые слова: запас, материальный запас, управление запасами, оптимальное управление запасами.

Abstract. Currently the organization of the process optimum and effective management of inventory is of great importance for the company as it aims to maintain the necessary and sufficient stocks to fulfil sales. This article analyzes the features of a streamlined system of inventory management. Describes the factors on which the optimization is an important area. Methods and a set of operations to apply the most effective optimization. The efficiency of application of optimization of inventory management.

Keywords: inventory, material inventory, inventory control, optimum control of inventory.

Создание на предприятии оптимальной системы управления запасами для стабильного непрерывного производственного процесса

и беспромеделительного удовлетворения потребителей по всей цепи поставок в настоящее время является одной из самых актуальных тем в логистике, которая позволит получить преимущество в конкурентной борьбе путем повышения эффективности организации.

Чтобы добиться своевременного выполнения заказа клиента (как внешнего, так и внутреннего), предприятию необходимо обеспечить бесперебойное «протекание» материальных потоков, а также процессов, которые обеспечивают их движение от источника сырья через склады и производственные подразделения к промежуточному или конечному потребителю.

Согласно словарю С.И. Ожегова слово «запас» обозначает то, что приготовлено (запасено), собрано для чего-нибудь; то, что имеется для использования [5].

Теперь необходимо дать понятие материального запаса, которое является одним из ключевых определений в рассматриваемой теме и в логистике в целом.

А.М. Гаджинский дает следующее определение данному термину: материальный запас – это материальная продукция, изделия народного потребления, ожидающие вступления в процесс производственного потребления, в процесс продажи и в процесс личного потребления [1].

Основная часть запасов на предприятии представляет собой предметы производства, входящие в материальный поток на различных стадиях его технологической переработки.

Запасы на предприятии образуются по двум основным причинам:

- несоответствие объемов поставки объемам разового потребления;
- разрыв во времени между моментом поступления материала и его потреблением [1].

Для того, чтобы процесс производства был бесперебойным, а потери от чрезмерных запасов были минимальны необходимо постоянно повышать эффективность управления запасами, что позволит получать дополнительную прибыль как отдельным предприятиям, так и в экономике в целом.

Управление запасами – это определенный вид производственной деятельности, объектом которого является приобретение, транспортировка и хранение производственных запасов [6].

Под оптимальным управлением запасами будем понимать решение следующих четырех основных задач [3]:

1. Прогнозирование спроса с необходимой и достаточной детализацией (товар, торговая точка). Это основа, на которой строится любой анализ запасов, будь то оценка средних продаж за любой промежуток времени или сложная математическая модель.
2. Оптимизация уровня (нормы) запасов каждого товара. Нормативный запас, зависящий от ожидаемого объема продаж и величины страхового запаса, который, впрочем, необходимо минимизировать вплоть до полного исключения (что, например, применяется при внедрении системы «точно вовремя»), с учетом периодичности и бесперебойности поставок.
3. Ежедневные рекомендации по объему пополнения каждого товара. Обязательный учет «механики» логистического процесса: текущие остатки, заказы клиентов, резервы, товары в пути, нормативы запаса, плечи поставок и кванты отгрузки.
4. Формирование оптимального сводного заказа.

Требования поставщика (или внутренней логистики), такие, как кратность заказа транспортному средству или минимальная сумма заказа, могут существенно скорректировать изначально рассчитанные оптимальные объемы пополнения. Чаще всего принятие решений отдается закупщику, который обычно не в состоянии оптимизировать систему заказов в сколько-нибудь долгосрочной перспективе, а оптимальный учет таких ограничений не всегда реализован даже в современных системах автоматизации.

В некоторых компаниях руководители приходят к такому мнению, что развитие продаж является главной задачей, а управление цепочкой поставок и логистика в целом – это вторичные функции, которые не несут никакой прибыли. С одной стороны такой подход имеет право на существование, но с другой – увеличение объема продаж без оптимизации внутренних процессов со временем приведет к снижению прибыли [2].

В настоящее время повышение прибыльности требует не только роста доходов, но и оптимизации затрат и снижения расходов. И тут оптимизация запасов является одним из самых приоритетных и эффективных направлений.

Д. Каневский в своей статье «Автоматизация управления запасами: мифы и реальность» [3] описывает причины, по которым оптимизация запасов является одним из важнейших направлений:

1. В запасах замораживается огромная доля денег компании: по некоторым оценкам, до 70 % всех пассивов компании – это запасы.
2. Правильная оптимизация запасов приводит к изменению структуры товарных остатков, так что неликвидов становится гораздо меньше, а ходового товара больше. В итоге становится значительно меньше упущенных продаж, а это может составлять несколько процентов оборота компании.
3. Высвобождение замороженных в запасах денег может стать ключевым конкурентным преимуществом, поскольку у компании появляется больше возможностей закупать ходовой товар из собственных средств, а также не тратить дополнительные ресурсы на привлечение заемных средств, которые обходятся достаточно дорого, а в настоящее время ставки по кредитам чрезмерно завышены.
4. Наконец, значительное снижение трудозатрат на управление запасами позволит не раздувать штат и переключить сотрудников на другие приоритетные задачи, а также снизить затраты на персонал в целом.

Приведем несколько цифр, которые доказывают, что за счет оптимизации можно улучшить ключевые показатели предприятия (рис. 1).

В итоге получается, что за счет эффективной оптимизации запасов улучшаются ключевые показатели предприятия, а, следовательно, происходит увеличение прибыли в среднем на 20–40 %. Также за счет оптимизации можно высвободить до 35 % оборотных средств [2].

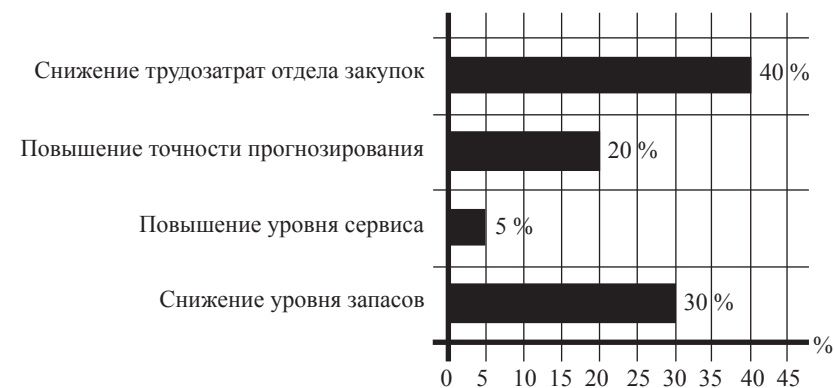


Рисунок 1. Улучшение ключевых показателей за счет оптимизации запасов

Главная проблема для оптимизации запасов – непредсказуемость спроса. Так как уровень спроса в будущем труднопрогнозируем, оптимизация запасов проводится на основании статистических методов прогнозирования. Решения по «оптимизации» рассчитываются так же, как решения по минимизации «ожидаемых» расходов [6].

Для достижения максимальной оптимизации используются методы, которые подбираются конкретно под насущную потребность той или иной организации [4]:

- анализ расходов и возможности снижения затрат;
- стратегический и регулярный поиск поставщиков товаров, для экономии временных и денежных ресурсов компании не зависимо от стабильности поставок и долгосрочности отношений с контрагентами;
- достижение низкого уровня расходов на товары и услуги, используя экспертизу по источникам и инструментам закупок товаров;
- осуществление инвестирования в электронные закупки (при необходимости и актуальности).

Оптимизация проводится путем проведения ряда операций, а именно – сбора данных, построения модели, прогнозирования и планирования (рис. 2) [6].

В результате оптимизации системы управления запасами улучшаются следующие показатели (цифры носят примерный характер, они могут меняться в зависимости от рыночной ситуации, от самого предприятия и от степени реализации указанных мер) [4]:

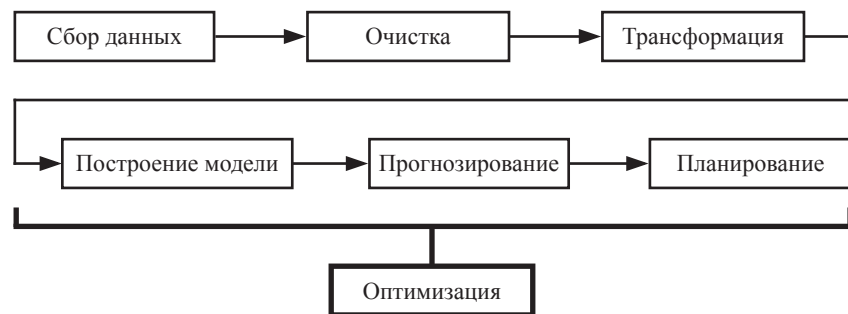


Рисунок 2. Цепочка действий по оптимизации системы управления запасами

- повышение уровня удовлетворения спроса – до 95–97 %;
- увеличение оборачиваемости запасов – на 30–40 %;
- снижение уровня складских запасов – на 20–30 %;
- снижение доли неликвидов – до 0,5 %.

Таким образом, оптимизация управления запасами:

- является мощнейшим ресурсом повышения эффективности деятельности любого предприятия;
- необходима для увеличения прибыли в условиях жесткой конкуренции;
- быстро окупается за счет снижения нормы и факта остатков, сокращения трудозатрат и уменьшения потерянных продаж.

Библиографический список

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник. М.: Дашков и К°, 2012.
2. Евса Я.М. Оптимизация методов управления складскими запасами // Дискуссия. 2013. № 7.
3. Каневский Д. Автоматизация управления запасами: мифы и реальность // Логистика. 2015. № 1.
4. Нестеров С., Белоусова Ю. Организация материальных потоков на складе // Логистика. 2011. № 4.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка / под ред. Н.Ю. Шведовой. М.: Русский язык. 1981.
6. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебное пособие. М.: ИНФРА-М. 2009.

С.В. Петров

кандидат экономических наук

доцент кафедры государственного права и управления таможенной деятельностью Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

Е.М. Катанова

студент Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

УДК 572 (575.2) (0.4)

НАЧАЛО ПУТИ К БОЛОНСКОМУ ПРОЦЕССУ: ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПРОБЛЕМЫ

К.Б. Колбаев, В.В. Красницкий, К.М. Алиева

THE BEGINNING OF THE ROAD TO THE BOLOGNA PROCESS: FIRST RESULTANTS AND PROBLEMS

К.В. Kolbaev, V.V. Krasnitsky, K.M. Aliyeva

Аннотация. В статье приводятся результаты педагогического эксперимента по проверке начального уровня развития элементов компетенций с использованием инновационных методов диагностирования уровня достижений студентов, позволившие выявить ряд противоречий и проблем на пути к Болонскому процессу Кыргызского национального университета им. Ж. Баласагына.

Ключевые слова: Болонский процесс, компетенция, самоменеджмент, компетентностный подход, кредитная система, мотивация, знания, профессиональная предрасположенность.

Abstract. The results of the pedagogical experiment to test entry-level competencies of elements using innovative methods of diagnosing the level of achievement of the students revealed some contradictions and problems in the way the Bologna process KNU named J. Balasagyn.

Keywords: Bologna process, competence, self-management, competence approach, the credit system, motivation, knowledge, professional disposition.

Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына, как и все вузы страны, с сентября 2012 г. реализовывает принципы Болонского учебного процесса в соответствии приказом Министерства образования и науки Кыргызской Республики. В его основе заложены принципы гуманистической компетентностной парадигмы, требующие для начала обучения «раскрытия субъективного опыта каждого студента». В связи с этим проведен анализ результатов общереспубликанского тестирования (далее: ОРТ) абитуриентов КНУ им. Ж. Баласагына (рис. 1). Так, на первый курс в 2012 г. поступило 2063 абитуриента, или 73,9% имеющих результат по ОРТ выше 120 баллов, а также 763 абитуриента с результатом от 105 до 120 баллов, так как МОН КР в силу субъективных и объективных причин установил в этом году минимальный балл поступления в вузы 105.

Абитуриенты

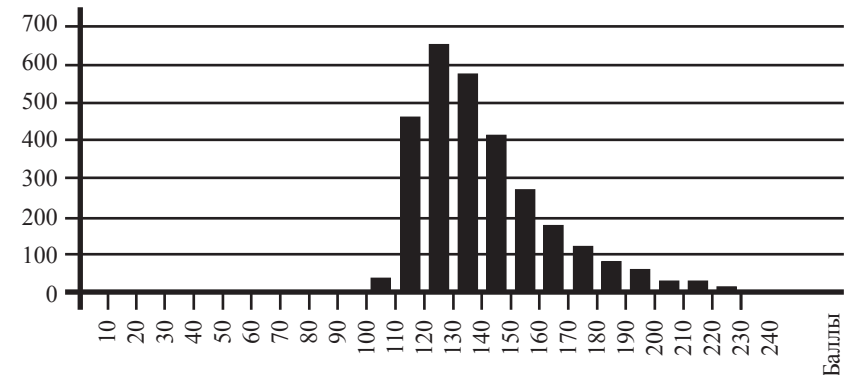


Рисунок 1. Распределение абитуриентов, поступивших по результатам ОРТ в 2012 г.

Для детального изучения потенциальных возможностей первокурсников с позиций компетентностного подхода проведен стартовый (входной) контроль с использованием ранее разработанных инновационных методов диагностирования уровня достижений студентов [3, с. 95] по таким параметрам, как базовые (остаточные) знания, мотивация учения в вузе, комплекс умений самоменеджмента (познавательные, коммуникативные, творческие и др.), профессиональная предрасполо-

Количество студентов

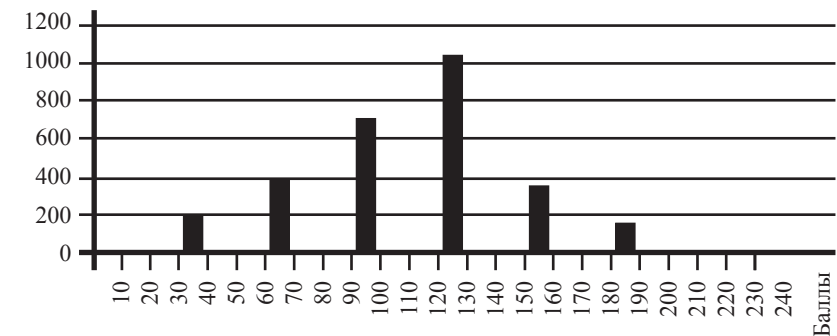


Рисунок 2. Распределение студентов 1 курса по уровню базовых (остаточных) школьных знаний (результаты контроля 2012 г.)

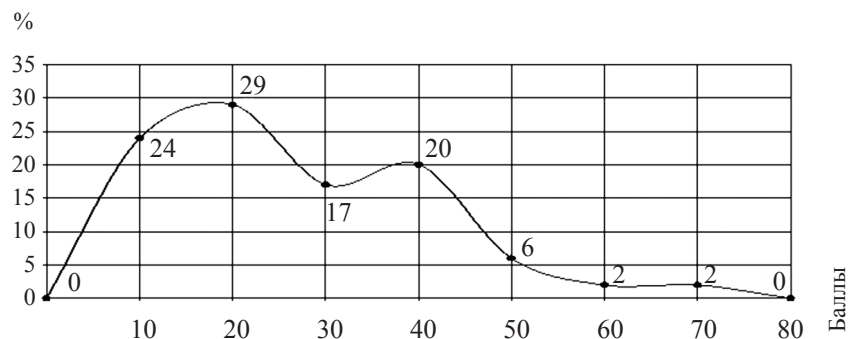


Рисунок 3. Распределение студентов, обучающихся на бюджетной основе, по уровню мотивации (1 курс, набор 2012 г.)

женность. Эти параметры являются элементами компетенций, и от их первоначального уровня во многом, если не всецело, зависит и уровень профессиональной компетентности выпускников вуза (рис. 2).

Как видно из сравнения рис. 1 и 2, гистограмма по уровню остаточных знаний, установленному при стартовом контроле, резко сдвинулась в сторону уменьшения баллов. Так, если с баллами по ОРТ ниже 120 баллов зачислено около 500 студентов, то на стартовом контроле таких студентов оказалось 1300. При этом, если с 30 и 60 баллами по ОРТ абитуриенты вообще не подлежат зачислению, то через 4 месяца такие баллы набрали 600 студентов. Ни один сту-

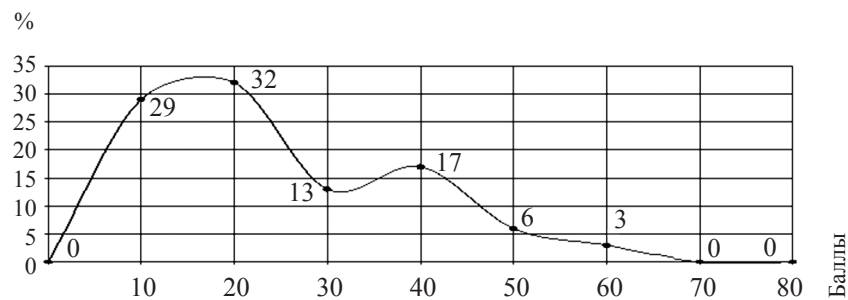


Рисунок 4. Распределение студентов, обучающихся на контрактной основе, по уровню мотивации (1 курс, набор 2012 г.)

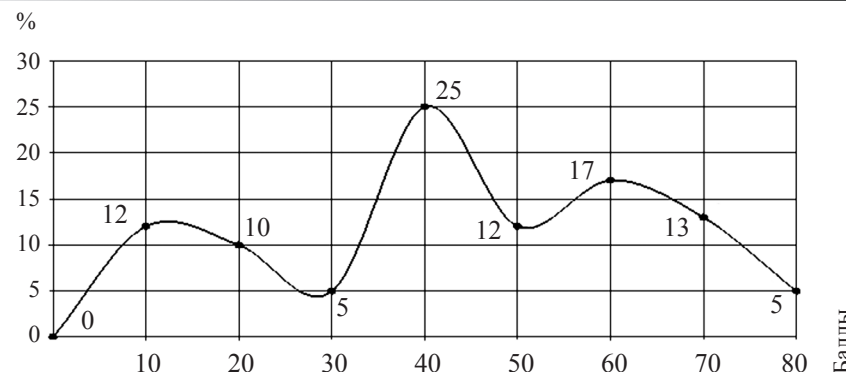


Рисунок 5. Распределение студентов 1 курса КНУ, обучающихся на бюджетной основе, по уровню умений самоменеджмента

дент не набрал 185–120 баллов несмотря на то, что были зачислены абитуриенты и с такими баллами.

Это говорит о низком уровне прочности усвоения знаний и высокой интенсивности их забывания, зависящих от многих причин, но основные параметры, на наш взгляд, определяются мотивациями учения, уровнем умений самоменеджмента в учебной деятельности. Это подтверждают результаты стартового контроля. Так, например, как видно из рис. 3 и 4, у 43,0% студентов (202 человека), обучающихся на бюджетной основе, и у 47,0% (1107 студентов), обучающихся

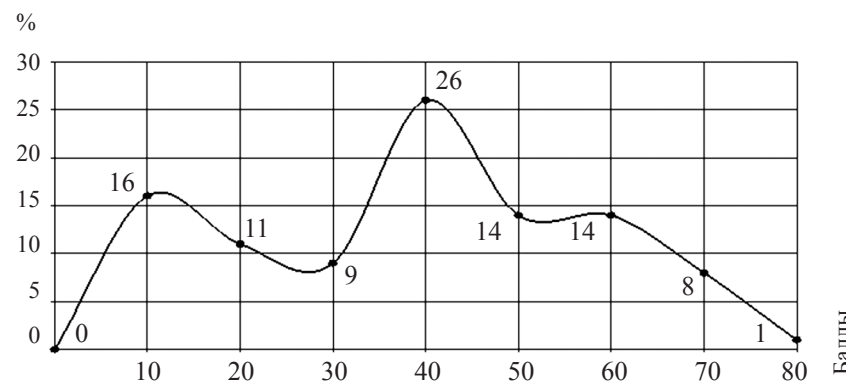


Рисунок 6. Распределение студентов 1-го курса, обучающихся на контрактной основе, по уровню умений самоменеджмента

на контрактной основе, в начальной стадии находится мотивация, так как при тестировании из 80 баллов набрали меньше 20.

Немногом лучше и результаты стартового контроля по параметру «умения самоменеджмента». Из рис. 5 и 6 видно, что все студенты четко разделились на три подгруппы:

- с низким уровнем (соответствуют кривые с математическим ожиданием 12 баллов);
- со средним уровнем умений (соответствуют кривые с математическим ожиданием 40 баллов);
- с уровнем умений выше среднего (соответствуют кривые с математическим ожиданием 63 и 60 баллов).

Это создает предпосылку для дифференцированного подхода при дальнейшем обучении.

Профессиональная направленность (предрасположенность) у 33,0% студентов контрактной формы обучения и 16,0% бюджетной формы обучения вообще отсутствует (рис. 7).

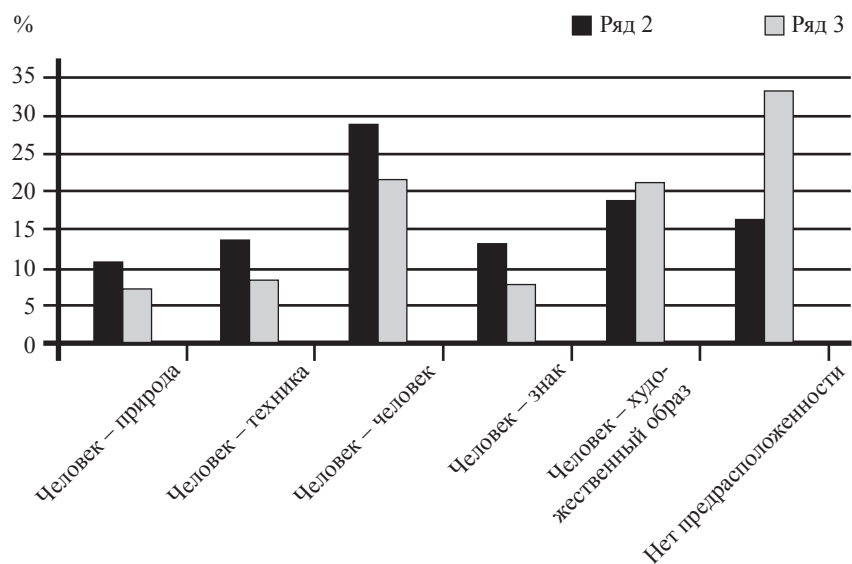


Рисунок 7. Распределение по профессиональной предрасположенности студентов 1-го курса, обучающихся на бюджетной основе (ряд 2) и на контрактной основе (ряд 3)

Из приведенных данных видно, что начальный уровень элементов компетенций выше среднего у студентов бюджетных и контрактных групп определяется следующими данными: умения самоменеджмента (31,0% и 28,0%) и мотивацией учения (10,0% и 9,0%). Эти данные не противоречат тому, что в 2012 г. из 100 тыс. выпускников средних школ республики изъявили принять участие в ОРТ только 54 545, и надо полагать, что только эта часть выпускников имела мотив, склонность и готовность к получению высшего образования, но это еще не говорит о том, что все они к этому времени сформировали профессиональное самоопределение и при существующей системе формирования контингента студентов сразу и правильно выбрали вуз и специальность с учетом профессиональной предрасположенности. Так, из результатов входного контроля студентов следует, что уровень профессиональной предрасположенности к будущей профессии крайне разнороден и имеет большой разброс по общепризнанным типам профессий [2, с. 105].

К типу профессий «человек – человек» предрасположены только 28,0% студентов-бюджетников, и 22,0% студентов, обучающихся на контрактной основе, хотя выпускники КНУ почти по всем направлениям так или иначе будут связаны по роду своей профессии с обслуживанием людей. Во избежание этого необходимо менять принцип формирования контингента студентов и, на наш взгляд, ставить в один ряд определение уровня и предметных знаний, и мотивации, и комплекса познавательных, коммуникативных, творческих и др. умений, так как, согласно исследованиям ученых, успех учения зависит от способностей к предметным знаниям на 30,0%, на 30,0% – от мотивации учения и на 20,0% – от интеллигентности и т.д. Особенную важность это процентное соотношение имеет в условиях перехода вузов на двухуровневую структуру, на кредитную систему Государственного образовательного стандарта вузовского профессионального образования 3-го поколения (ГОС ВПО-3), нацеленных на компетентности подход.

Анализ приведенных данных свидетельствует, что в школах не уделяется должного внимания профориентационной работе, формированию мотивации учения и комплексу умений самоменеджмента, которые являются немаловажными элементами компетенций – а они оказались особенно актуальными в связи с требованиями реализуемой кредитной системы в рамках Болонского процесса.

Таким образом, в самом начале пути к Болонскому процессу в КНУ им. Ж. Баласагына выявлен целый ряд проблем и противоречий:

- необходимость организации учебного процесса на основе компетентностного подхода в вузах и продолжающейся реализацией в средних школах знаниевой парадигмы;
- возросший объем самостоятельной работы студента и недостаточный наличный уровень познавательных умений и инструментальных компетенций у многих студентов;
- новое понимание с позиций компетентностной парадигмы качества образования и определение его, как правило, только по уровню усвоения предметных знаний из-за отсутствия четких критериев и инструментария, направленных на диагностику сформированности компетенций.

Наличие перечисленных проблем и противоречий доказывает: чтобы переход на Европейскую кредитную систему с компетентностным подходом в рамках Болонского процесса был эффективным, следует начать с создания условий, способствующих достижению необходимых компетентностей выпускников вузов. В этом направлении следует решить еще много важных вопросов [1, с. 6].

Библиографический список

1. Бекбоев И.Б. Важные вопросы, учитываемые в современных педагогических условиях // Высшее образование в Кыргызской Республике. 2010. № 3/9.
2. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях. М.: МГУ, 1995.
3. Колбаев К.Б. Инновационные методы диагностирования готовности к профессиональному обучению в вузе: дис. ... канд. пед. наук. Бишкек, 2004.

К.Б. Колбаев

кандидат педагогических наук

доцент Кыргызско-Европейского факультета

Кыргызского национального университета им. Ж. Баласагына, г. Бишкек

E-mail: kape_k@mail.ru

В.В. Красницкий

заместитель декана Кыргызско-Европейского факультета

Кыргызского национального университета им. Ж. Баласагына, г. Бишкек

E-mail: vvk@mail.ru

К.М. Алиева

доктор философских наук, профессор

профессор кафедры философии Российского химико-технологического

университета им. Д.И. Менделеева, г. Москва

E-mail: alievakt@mail.ru

УДК 330.356

ХАРАКТЕРИСТИКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Л.И. Пустовалова, Т.Ю. Дюдюн, Е.И. Буданова

CHARACTERIZATION OF THE QUALITY OF LIFE OF STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

L.I. Pustovalova, T.Yu. Dudun, I.E. Budanova

Аннотация. По результатам комплексного обследования студентов высших образовательных учреждений построена иерархия жизненных ценностей и дана характеристика факторов качества их жизни.

Ключевые слова: ценностные ориентации, удовлетворенность жизнью, жизненные ценности, компонентный состав, качество жизни.

Abstract. According to the results of a comprehensive survey of students of higher educational institutions constructed a hierarchy of life values and the characteristic factors of the quality of their lives.

Keywords: value orientation, life satisfaction, life values, component composition, quality of life.

Обучение в высшей школе на современном этапе является сложным процессом, требующим огромных затрат внутренней энергии, физических усилий и эмоциональной устойчивости молодых людей. Студенты составляют особую социальную группу, объединенную определенным возрастом, специфическими условиями труда и жизни [2]. При поступлении в высшее учебное заведение у студентов происходит сложный процесс изменения прежнего жизненного стереотипа и выработка нового. Усложняются структура и условия учебного процесса, увеличивается объем учебной нагрузки, изменяются формы и методы преподавания, повышаются педагогические требования [1]. Этот процесс происходит в условиях значительных социально-бытовых и психологических изменений условий жизни молодых людей. Существенными особенностями труда студентов являются не только напряженная умственная работа, связанная с нервно-мышечным напряжением, но и гиподинамия, которые оказывают неблагоприятное воздействие на их состояние здоровья. Одной из характеристик, которая позволяет оценить различные

стороны жизни студенческой молодежи, является качество жизни (далее: КЖ) – сложная и противоречивая категория, охватывающая духовные и культурные ценности личности, удовлетворенность жизнью, социальными отношениями и окружающей средой, психическое и физическое здоровье [4]. Учитывая, что здоровье человека более чем на 50 % определяется его образом жизни, весьма важным в оценке КЖ студентов является изучение показателей, характеризующих отношение молодых людей к своему здоровью, места здоровья в системе их жизненных ценностей, медицинской грамотности, наличия вредных привычек, стрессов, неблагоприятных экологических факторов, социально-экономического положения студентов [3].

В основу исследования положено изучение выборочным методом качества жизни студентов 1–4 курса Чеховского филиала Московского финансово-юридического университета (МФЮА), Московского областного гуманитарного института (МОГИ), Серпуховского филиала Российского государственного социального университета (РГСУ), Российского государственного университета туризма и сервиса (РГУТиС). Средний возраст студентов на момент обследования составил $(19,1 \pm 1,2)$ лет.

В качестве методики исследования использовалась специально разработанная анкета определения КЖ. Вопросы анкеты касались оценок уровня жизни, учебно-профессиональных отношений, состояния здоровья и самочувствия студентов и членов их семей, социальной защищенности, духовности, отношения к здоровому образу жизни и вредным привычкам, экологическому состоянию региона, в котором расположен вуз. Опросник предварялся инструкцией по его заполнению. При ответе на вопросы студенты должны были оценить свое отношение к определенному событию или состоянию от 1 (минимальная оценка) до 7 (максимальная оценка) баллов.

На момент обследования состояли в браке 12,2 % студентов. Анализ анкет показал, что значительная масса студентов (37,9 %) прибыла в вуз из районного центра. Большинство студентов (38,4 %) воспитывались в полной семье из трех человек. Особое значение имели ответы на вопросы о правильности выбора вуза, специальности, профессии. В исследовании выявлено положительное отношение к выбранной специальности у большинства респондентов (88,2 %), в целом позитивно оценены престижность профессии и перспективы дальнейшей работы (72,3 %).

Студенты высоко оценили удовлетворенность своей жизнью ($5,1 \pm 0,1$ балл). Вместе с тем в исследовании установлен средний уровень удовлетворенности материальным положением ($4,2 \pm 0,2$ балла), характер и качество питания оценены молодыми людьми выше средних величин ($5,1 \pm 0,1$ балл). Большая часть студентов (49,7 %), дающих высокую оценку качеству своей жизни, материальные условия оценивают достаточно высоко.

Поступление в вуз укрепляет веру молодого человека в собственные силы и способности, рождает надежду на интересную жизнь. Вместе с тем на втором-третьем курсах нередко возникает вопрос о правильности выбора вуза, специальности и профессии. В исследовании выявлено положительное отношение к выбранной специальности у большинства респондентов, в целом позитивно оценены престижность профессии и перспективы дальнейшей работы.

В течение пяти лет студенты не менее шести часов ежедневно проводят в университетских аудиториях, поэтому удовлетворенность условиями учебы играет важную роль в формировании КЖ. Подавляющее большинство студентов оценили условия учебы и ее организацию в вузе как хорошие и удовлетворительные (87,2 %). При оценке динамики работоспособности на протяжении учебного дня ее показатель увеличивается от первого курса (4,2 балла) к четвертому (6,3 балла). По всей вероятности, это можно объяснить более высокой учебной нагрузкой первокурсников по сравнению со студентами четвертого курса, где в учебном процессе в большей степени представлены специализированные предметы, направленные на подготовку будущих специалистов, а также незаконченным формированием психологической адаптации студентов первого курса в период перехода от школьного образования к вузовскому.

При изучении влияния эффективности обучения на формирование оценки КЖ выявлены существенные связи между успеваемостью студентов и степенью удовлетворенности жизнью ($p < 0,05$). Обращает на себя внимание тот факт, что студенты, оценивающие свое КЖ как низкое, указывают на несоответствие своей успеваемости собственным способностям (24,3 %). Это может указывать на достаточно большое значение, придаваемое молодыми людьми качеству профессиональной подготовки.

Важным аспектом условий жизни является характеристика качества питания студентов. Большинство респондентов дали высокую

оценку своему питанию. При сопоставлении степени удовлетворенности жизнью и основных продуктов рациона питания студентов можно выявить некоторые закономерности. Это свидетельствует о том, что очень высокая и очень низкая оценка КЖ в определенной мере связана с качеством питания. Для респондентов со средней степенью удовлетворенности жизнью, характерен большой разброс положительных ответов.

Исследования показали, что на КЖ студентов оказывают также и межличностные отношения в группе, и взаимоотношения с преподавателями. При сравнении показателей успеваемости молодых людей и оценок качества их жизни выявлено, что высокие оценки удовлетворенности КЖ определяются благоприятными взаимоотношениями в группе. Как показали результаты исследования, студенты, имеющие высокие показатели профессиональной мотивации, высокую веру в профессиональную перспективу, имели достаточно хорошие взаимоотношения с преподавателями и межличностные отношения в группе, они были наиболее социально активны.

Одной из важнейших потребностей личности является потребность в достижениях. Жизнь студентов специфична по возможностям удовлетворения ряда потребностей. Имеются известные ограничения в удовлетворении духовных и материальных потребностей. Данные различных исследований показывают, что повышение эффективности деятельности студента связано, прежде всего, с развитием его духовных потребностей в соответствии с требованиями обучения в вузе и будущей профессии [2]. Составляющие духовной сферы студентов включали такие показатели, как информированность (своевременность доведения информации, необходимой для успешного обучения), участие их в культурно-массовой работе и удовлетворенность досугом, а также отношение к религии. Средние оценки удовлетворенности досугом были несколько выше средних величин (5,6 балла).

Доля лиц, считающих себя верующими, в последние годы значительно возросла [1]. Среди студентов отношение к религии в основном положительное (71 %), негативное (менее 7 %). Экологическое состояние региона студенты оценили низко, но это не вполне соответствует действительности. Можно полагать, что здесь проявилась экологизация мышления молодежи и осознание важности охраны окружающей среды в жизнедеятельности человека.

Оценки удовлетворенности студентов вузов КЖ представлены в табл. 1.

Таблица 1

 Оценки удовлетворенности студентов вузов качеством жизни ($M \pm m$)

Показатель удовлетворенности студентов	МФЮА	МОГИ	РГСУ	РГУТус
Удовлетворенность решением социально-экономических проблем студентов в стране	5,0±0,2	5,1±0,2	5,3±0,1	5,3±0,1
Оценка профессиональных перспектив	5,3±0,1	5,1±0,1	5,0±0,2	5,2±0,2
Оценка взаимоотношений с преподавателями	5,2±0,2	5,5±0,1	5,3±0,1	5,4±0,2
Удовлетворенность досугом	5,6±0,2	5,6±0,1	5,4±0,2	5,5±0,1
Оценка физической подготовленности	3,8 ±0,1	3,5±0,1	3,7±0,2	3,6±0,2
Удовлетворенность питанием	5,3±0,1	5,0±0,2	5,2±0,2	5,4±0,2
Оценка работоспособности в течение дня	5,5±0,2	5,8±0,1	5,0±0,2	5,4±0,1
Оценка экологического состояния региона	4,4±0,1	4,0±0,2	4,2±0,2	4,9±0,1
Обобщенная оценка качества жизни	5,0±0,1	5,0±0,2	4,9±0,1	5,1±0,2

В основе образования жизненных ценностей лежат потребности, которые являются источником активности, первопричиной поведения человека. Предположено, что удовлетворенность жизнью студентами будет определяться реализацией выявленных в исследовании основных жизненных ценностей. Респонденты высоко оценили удовлетворенность жизнью. Это может свидетельствовать об оптимистичном восприятии ими действительности, а также о формировании опыта, более взвешенных оценок жизненных возможностей и перспектив у лиц старшего возраста и вполне согласуется с оценками качества жизни молодых людей, полученных другими исследователями [5].

Самыми значимыми жизненными ценностями для студентов в порядке убывания явились: профессиональный рост, материальный достаток, семья, состояние здоровья, физическая активность и др. В иерархии ценностей здоровье стоит на четвертом месте. При этом под сознательным пониманием важности здоровья и необходимости здорового образа жизни далеко не всегда стоят какие-либо действия по его реализации. И это, на наш взгляд, насущная проблема, ко-

тору необходимо решать в ближайшее время. Возможно, такое расхождение между представлениями и реальными действиями можно объяснить, с одной стороны, односторонним, недостаточно дифференцированным взглядом на здоровый образ жизни, а с другой – принципы здорового образа жизни редко становятся руководством в поведении, так как они чаще всего навязаны извне и не являются личностными установками человека. В то же время сохранение здоровья как мотив деятельности возникает чаще всего в период зрелости, когда у человека обнаруживается множество заболеваний. Поэтому необходима разработка специальных форм обучения здоровому образу жизни, которые позволяют расширить представления о нем, сделать внешние знания внутренними потребностями.

Таблица 2

Иерархия основных факторов, составляющих состояние здоровья

Факторы, составляющие состояние здоровья	Балл	Ранг
Здоровый образ жизни	2,61	1
Рациональное питание	4,12	2
Уровень жизни, материальный достаток	4,40	3
Условия труда	4,72	4
Экологическое состояние среды	4,99	5
Организация медицинского обеспечения	5,19	7
Физическая активность	5,04	6
Врожденные особенности наследственность	5,27	8
Другое	8,73	9

В табл. 2 представлены основные факторы, обуславливающие состояние здоровья студентов. Среди них ведущее место занимают здоровый образ жизни, рациональное питание, уровень жизни, материальный достаток и условия учебной деятельности. Меньшее влияние оказывают экологическое состояние среды, физическая активность, организация медицинского обеспечения, врожденные особенности и наследственность.

Результаты ранжирования положительного влияния физической подготовленности на показатели жизнедеятельности студентов представлены в табл. 3. По мнению обследуемых, повседневная физическая активность улучшает состояние здоровья, повышает

переносимость стресса, способствует повышению успеваемости, преодолению жизненных трудностей и переносимости физических нагрузок. На такие показатели, как настроение и общение со сверстниками ее влияние было оценено как менее значимое.

Таблица 3

Оценки влияния физической подготовленности на показатели жизнедеятельности студентов (M ± m)

Факторы физической подготовленности	МФЮА	МОГИ	РГСУ	РГУТиС
Состояние здоровья	3,2± 0,2	3,1± 0,1	3,3± 0,2	3,4± 0,1
Переносимость стресса	3,4± 0,1	3,2± 0,1	3,3± 0,1	3,4± 0,1
Успеваемость	4,3± 0,1	4,2± 0,1	4,3± 0,2	4,2± 0,1
Преодоление жизненных трудностей	4,5± 0,2	4,5± 0,2	4,4± 0,1	4,3± 0,2
Переносимость физических нагрузок	4,5± 0,2	4,6± 0,2	4,5± 0,2	4,3± 0,1
Настроение	4,8± 0,2	4,8± 0,2	4,7± 0,2	4,9± 0,2
Общение со сверстниками	5,7± 0,1	5,8± 0,1	5,6± 0,1	5,5± 0,1
Другое	8,2± 0,2	8,0± 0,2	8,1± 0,2	8,3± 0,1

Большинство опрошенных студентов (более 50 %) занимаются спортом только на занятиях по физической подготовке. Хотя физподготовленность студенты оценили достаточно высоко, при этом субъективные оценки не всегда соответствовали действительности, это может свидетельствовать о недостаточном понимании молодыми людьми роли физической активности в поддержании высокой успеваемости.

Обследуемые лица достаточно высоко оценили характер семейных отношений. В семьях с низкими оценками удовлетворенности от приема алкоголя (78,1 %) определяется более терпимое отношение к вредным привычкам самих испытуемых, высокая самооценка здоровья респондентами. Средние оценки времени, которое уделяется в семье здоровому образу жизни, составили (4,7 ± 0,3), что может говорить о направленности членов семьи на здоровьесберегающее поведение. Это подтверждается высокими оценками состояния здоровья членов семьи, отрицательным отношением в семье к алкоголю.

При изучении влияния эффективности обучения на формирование оценки КЖ выявлены существенные связи между успеваемо-

стью студентов и степенью удовлетворенности жизнью. Обращает на себя внимание тот факт, что студенты, оценивающие свое КЖ как низкое, указывают на несоответствие своей успеваемости собственным способностям. Это может указывать на достаточно большое значение, придаваемое молодыми людьми качеству профессиональной подготовки. При изучении влияния экзаменационного стресса на показатели эмоционального состояния студентов оказалось, что большинство респондентов не прибегают к приему успокаивающих медикаментов в период экзаменационной сессии, за исключением студентов первого курса (5,9 %). Это можно расценить как свидетельство их недостаточной информированности об экзаменационных требованиях, неуверенностью в собственных способностях и большей опытностью старшекурсников.

Проведенный корреляционный анализ оценок успеваемости и структурных компонентов КЖ показал, что положительное влияние на успеваемость обследованных студентов оказывают: положительная профессиональная мотивация ($r = 0,62$), удовлетворенность материальным положением ($r = 0,61$), физическая подготовленность ($r = 0,51$); отрицательное – неудовлетворительные отношения с преподавателями ($r = -0,26$), оценка количества употребляемых спиртных напитков в семье ($r = -0,58$). Представленные коэффициенты корреляции значимы на уровне не менее $p < 0,01$.

Проведенные исследования показали, что у обследованных студентов выявлены достаточно высокие показатели удовлетворенности жизнью. Вместе с этим следует отметить, что 18,8 % студентов отмечают неудовлетворенность результатами своей учебы, 23,7 % – низкую удовлетворенность характером питания. К сожалению, такие показатели были получены и в других социально-популяционных группах населения страны [5]. Вместе с тем КЖ и удовлетворенность ею во многом определяется самим человеком, и в первую очередь его отношением к себе, готовностью к профессиональному и личностному совершенствованию, умением принимать решения и брать на себя ответственность, то есть его социально-психологической зрелостью. А это является в первую очередь «продуктом» воспитания молодых людей. Поэтому одним из путей решения возникающих социально-педагогических проблем является формирование у молодежи (прежде всего в период профессионального обучения) адекватных

ценностных ориентации, психологической компетентности, устойчивой установки (мотивации) на выработку здоровьесберегающего поведения к учебе и семейной жизни, самообразованию и самовоспитанию профессионально значимых качеств личности.

Библиографический список

1. Бобков В.Н., Масловский-Мстиславский П.С., Маликов Н.С. Качество жизни: вопросы теории и практики. М.: Всероссийский центр уровня жизни, 2000.
2. Евдокимов В.И., Есауленко Е.И., Губина О.И. Качество жизни: оценка и системный анализ. Воронеж: Истоки, 2009.
3. Субетто А.И. Квалиметрия жизни. СПб. Астерион, 2002.
4. Ушаков И.Б., Соколова Н.В. Современные проблемы качества жизни студентов // Гигиена и санитария. 2007. № 2.
5. Фесенко В.В. Профилактическая медицина и здоровый образ жизни в Вооруженных силах // Военно-медицинский журн. 2004. № 1; 2007. № 7.

Л.И. Пустовалова

заместитель директора по учебно-методической работе
Чеховского филиала Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: Pystovalova.L.@mfua.ru

Т.Ю. Дюдюн

кандидат экономических наук
доцент кафедры управления сервисными технологиями
Российского государственного университета туризма и сервиса,
г. Подольск Московской области
E-mail: Dyudyun74@mail.ru

Е.И. Буданова

кандидат медицинских наук, доцент
доцент кафедры психологии, педагогики и профессионального
образования Московского областного гуманитарного института,
г. Подольск Московской области
E-mail: erkina_elina@mail.ru

Список сокращений

List of abbreviations

- БК РФ – Бюджетный кодекс Российской Федерации
ВВП – валовой внутренний продукт
ВТО – Всемирная торговая организация
ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации
КоАП РФ – Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях
НК РФ – Налоговый кодекс Российской Федерации
СЗ РФ – Собрание законодательства Российской Федерации
УК РФ – Уголовный кодекс Российской Федерации
УПК РФ – Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации

Приглашение к публикации

The invitation to the publication

Редакционная коллегия научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» принимает к рассмотрению статьи по актуальным вопросам информатики, вычислительной техники и управления в социально-экономических системах, а также по актуальным вопросам экономических и юридических наук.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала должны содержать следующие элементы:

- постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних исследований и публикаций (в том числе зарубежных) по исследуемой теме;
- выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

В статье рекомендуется использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную литературу и источники. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала, или не менее чем за три месяца до планируемой даты опубликования в номере журнала.

Автор представляет статью на бумажном и электронном носителях, объемом 0,3–0,5 п.л. (8–12 страниц печатного текста 14 кеглем, 1,5 интервалом со стандартными полями). Сноски оформляются в квадратных скобках по тексту статьи, с указанием номера источника по библиографическому списку и страницы либо статьи нормативного акта, на которые ссылается автор (например: [8, с. 16; 8, ст. 16]). Библиографический список формируется в конце статьи, издания располагаются в алфавитном порядке. Не допускается дублирование наименований использованных изданий, а также указание под одним номером нескольких наименований источников или литературы. Таблицы, рисунки, графики и оси на графиках подписываются, нумерация сквозная. При представлении данных в виде таблиц, графиков, диаграмм обязательна ссылка на источник. Кегль табличного текста должен быть на два пункта меньше кегля основного текста. Оформление библиографического списка должно соответствовать ГОСТ Р.7.0.5. – 2008. Для нормативных актов в списке указывается начальная и последняя редакция. Библиографический список входит в общее количество страниц статьи автора.

Помимо текста статьи автором (авторами) представляются единым отдельным файлом в электронном виде на русском и английском языках:

- индексы УДК, и / или ББК (только на русском языке), и / или DOI, и / или других классификационных индексов или систем регистрации;
- название статьи, инициалы и фамилии автора (авторов);



- краткая (2–4 коротких предложения) аннотация;
- ключевые слова и словосочетания (не более пяти);
- сведения об авторе (авторах) – Ф.И.О. (полностью), должность и место работы и / или учебы, контактная информация: почтовый адрес, адрес электронной почты, контактный телефон (только на русском языке).

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, в обязательном порядке проходят процедуру рецензирования. Вместе с текстом статьи автор представляет заверенный отзыв научного руководителя и / или заверенную рецензию, соответствующую Требованиям к рецензиям, установленным редакцией научного журнала «Вестник МФЮА». Рецензия должна быть выполнена доктором / кандидатом наук соответствующего профиля, имеющим в течение последних трех лет публикации по тематике рецензируемой статьи. Ответственность за достоверность отзыва / рецензии несет автор статьи.

С аспирантов плата за публикацию не взимается.

Редакция научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» доводит до сведения авторов, что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «НЭБ» (РИНЦ) неисключительных прав на использование журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство Роспечать» (подписной индекс 66053).

Статьи направлять по адресу:

117342, г. Москва, ул. Введенского, д. 1А, каб. 11.1, ответственному редактору научных изданий МФЮА Д.А. Семеновой.

Тел. 499-979-00-99, доб. 3679

E-mail: Semenova.D@mfua.ru; vestnik@mfua.ru

График выхода журнала «Вестник МФЮА» на 2016 г.

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
1 / 2016	до 01.02.2016	март 2016
2 / 2016	до 15.05.2016	июнь 2016
3 / 2016	до 15.07.2016	сентябрь 2016
4 / 2016	до 01.11.2016	декабрь 2016

ВЕСТНИК Московского финансово-юридического университета (МФЮА)

№ 1 / 2016

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редактор

Н.В. Бессарабова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 10.03.2016. Формат 60x90^{1/16}.

Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл.-печ. л. 18. Уч.-изд. л. 18.

Тираж 500 экз. Заказ № _____

Отпечатано в ООО Агентство печати «Столица»

117303, Москва, ул. Малая Юшуньская, д. 1, корп. 2, стр. 1, оф. 212

Телефон: +7 (495) 319-83-61

E-mail: apstolica@bk.ru

Кафедра финансового мониторинга

образована в соответствии с приказом ректора МФЮА от 1 сентября 2015 г. № 16-Ю/241-1-3 при содействии Росфинмониторинга, Международного учебно-методического центра финансового мониторинга и Сетевого института в сфере ПОД/ФТ. Основная задача кафедры заключается в подготовке кадров, методического, научно-исследовательского и консультационного обеспечения национальной системы ПОД/ФТ.

Кафедра приглашает обучающихся:

- в бакалавриат по профилю «Финансовая безопасность» (направление «Экономика») – по окончании обучения выпускникам выдается диплом бакалавра экономики (государственного образца);
- в магистратуру по профилю «Финансовый мониторинг» (направление «Финансы и кредит») – по окончании обучения выпускникам выдается диплом магистра финансов и кредита с указанием профиля (государственного образца).

Кафедра проводит консультации, инструктажи, семинары, мастер-классы:

- все виды инструктажа в сфере ПОД/ФТ;
- консультации по организации внутреннего контроля;
- семинары по организации антикоррупционного комплаенс-контроля.

Контакты:

Время работы: 9.00–18.00

Адрес: г. Москва, ул. Введенского, д. 1а, комн. 9.13

Телефон: 8 (499) 979-00-99

Заместитель заведующего кафедрой – канд. экон. наук, доц.

Вячеслав Васильевич Слезко