

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА**

2017

№ 4

Москва
2017

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

№ 4 / 2017

**Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год**

Учредители:

Аккредитованное образовательное
частное учреждение
высшего образования
«Московский финансово-
юридический университет МФЮА»;
Автономная некоммерческая
организация высшего образования
«Московский информационно-
технологический университет –
Московский архитектурно-строи-
тельный институт»

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 об-
разования РФ, председатель Совета Российской ассоци-
ации аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных
средних специальных учебных заведений

Редакционный совет:

доктор экономических наук, профессор А.В. Бузгалин
доктор исторических наук В.П. Козлов
доктор исторических наук И.В. Сабенникова
доктор экономических наук, профессор А.И. Колганов

Редакционная коллегия:

доктор технических наук, доцент И.П. Башкатов
доктор юридических наук, профессор С.Н. Братановский
доктор юридических наук, профессор И.Н. Глебов
доктор технических наук, профессор А.А. Елизаров
доктор экономических наук, профессор В.Д. Жариков
доктор экономических наук, доцент Р.А. Камаев
доктор физико-математических наук А.А. Криволуцкий
доктор физико-математических наук, профессор
А.К. Кубанова
доктор юридических наук, профессор В.В. Кулаков
доктор юридических наук, профессор Н.Н. Куняев
доктор экономических наук, профессор Е.Р. Орлова
доктор физико-математических наук, профессор
Ю.В. Прус
доктор юридических наук, доцент В.В. Субочев
доктор технических наук, доктор экономических наук,
профессор А.В. Тебекин
кандидат физико-математических наук,
доцент А.Ю. Байков
кандидат экономических наук, доцент И.В. Евсеева
кандидат юридических наук, доцент Л.В. Зарапина

Ответственные редакторы:

кандидат исторических наук, доцент Н.В. Бессарабова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 3635
E-mail: Bessarabova.N@mfua.ru
Д.А. Семёнова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 3679
E-mail: Semenova.D@mfua.ru

© Московский финансово-юридический
университет МФЮА, 2017

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

И.В. Карапетьяц

Предпринимательская и инвестиционная деятельность иностранных компаний в России на рубеже XIX – начале XX в. на примере французских предприятий 9

О.О. Комолов

Кризисы капитализма в советской политэкономической парадигме и современность 25

Д.В. Гордиенко, А.В. Ганин

Изменение уровня экономической безопасности США в рамках экономического патроната и экономической кооперации государств-членов Транстихоокеанского партнерства (часть 2)..... 37

И.Н. Ишемгулов

Современное состояние исламских финансов 51

А.В. Тебекин

Анализ вариантов стратегий развития национальной экономики 60

С.Н. Буханцева, С.С. Бахтина, Г.И. Татенко

Развитие форм партнерства государства и бизнеса при реализации инновационных проектов: сравнительный анализ подходов в России и странах Европы 74

В.А. Быков, Т.В. Логинова

Проблемы применения международных стандартов аудита в России в современных условиях..... 86

А.А. Костин, О.В. Костина, О.А. Москаленко

Создание и функционирование «единого окна» в Евразийском экономическом союзе: проблемы и перспективы 95

Т.В. Васильева

Краткий очерк по истории нетарифного регулирования внешней торговли 105

А.Д. Бурыкин
Факторы, формирующие рыночную цену товара 124

Г.Е. Панамарев, Д.С. Бурдина
Мультиагентные технологии как инновационный метод
решения задач бизнеса 134

С.А. Здоров
Теория регулируемого предложения
и ее особенности в агротуристской сфере 143

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.А. Липски, А.Д. Демьянова
О первых результатах интеграции кадастра недвижимости
и регистрации прав на нее 153

Т.П. Хребтова
О соотношении понятий финансовой правосубъектности
и правосубъектности других отраслей права 166

С.П. Степкин
Ограничение прав миноритариев
в российском корпоративном праве 175

Ж.Ю. Юзефович, А.С. Бурлаченко, А.В. Морковкин
Проблематика определения правового положения
иностранного адвоката при осуществлении
адвокатской деятельности на территории РФ 183

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

М.А. Кузнецов, М.А. Иглов
Перспективы развития мобильных приложений для туризма 190

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

С.А. Гусев, М.В. Ершова
Обеспечение повышения качества жизни населения 201

<i>Т.С. Романишина</i> Исследование природы влияния программ развития индустриальных промышленных площадок региона в целях улучшения качества бизнес-среды (на примере Московской области)	208
<i>Т.Б. Журавлева, В.Г. Светашов</i> Системный подход к анализу процесса управления функционированием объектов недвижимости	220
<i>С.К. Шрейбер</i> Проектирование организационных структур для управления региональными программами капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов с учетом финансовых рисков	226
<i>Т.В. Клочкова</i> Конкурентоспособность высшего учебного заведения в условиях цифровой экономики	233
<i>Г.В. Марцваладзе</i> Подготовка специалистов и трудоустройство в условиях инновационной экономики	241
Список сокращений	247
Приглашение к публикации	248

Contents

ECONOMIC SCIENCE

I.V. Karapetjants

Entrepreneurial and investment activity of foreign companies
in Russia at the turn of XIX – early XX centuries
by the example of French enterprises 9

O.O. Komolov

Crises of capitalism in the Soviet political economy paradigm
and modernity 25

D.V. Gordienko, A.V. Ganin

The change in the level of economic security of the United States
within the limits of economic patronage and economic cooperation
of the member of the TRANS-Pacific Economic partnership 37

I.N. Ishemgulov

The modern state of Islamic finance 51

A.V. Tebekin

Analysis of versions of strategies
of development of national economy 60

S.N. Bukhantseva, S.S. Bakhtin, G.I. Tatenko

Development of forms of partnership of state and business
in implementation of innovation projects: comparative analysis
of approaches in Russia and European countries 74

T.V. Loginova, V.A. Bykov

Problems of application of international standards on auditing
in Russia in modern conditions 86

A.A. Kostin, O.V. Kostina, O.A. Moskalenko

The creation and functioning «single window»
in the Eurasian economic Union: problems and prospects 95

T.V. Vasilieva

A short essay of the history of non-tariff regulation
of foreign trade 105

<i>A.D. Burykin</i> Factors forming the market price of a commodity	124
<i>G.E. Panamarev, D.S. Burdina</i> Multi-agent technologies as an innovative method for solving business problems	134
<i>S.A. Zdorov</i> The theory of the regulated supply and its peculiarities in the sphere of agrotourism	143

LEGAL SCIENCE

<i>S.A. Lipski, A.D. Demyanona</i> About the first results of the integration of cadaster of real estate and registration of rights to it	153
<i>T.P. Khrebtova</i> The concept of financial personality compared to the concept of personality in other branches of law	166
<i>S.P. Stepkin</i> Limitation of Ministry Rights in Russian Corporate Law	175
<i>J.Y. Yuzefovich, A.S. Burlachenko, A.V. Morkovkin</i> The problems of determining the legal status of foreign lawyer with the advocacy on the territory of the Russian Federation.....	183

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

<i>M.A. Kuznetsov, M.A. Iglov</i> Development prospects of mobile applications for tourism	190
---	-----

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

<i>S.A. Gusev, M.V. Yershova</i> The improvement of the quality of life of the population	202
--	-----

<i>T.S. Romanishina</i> The study of the nature of the impact of development programs industrial the industrial sites of the region in order to improve the quality of the business environment (on the example of Moscow region)	208
<i>T.B. Zhuravleva, V.G. Svetashov</i> System approach to the analysis of the process of managing the functioning of real estate.....	220
<i>S.K. Schreiber</i> Designing organizational structures for managing regional programs of capital repairs of common property in apartment buildings subject to financial risks	226
<i>T.V. Klochkova</i> Competitiveness of educational institutions of higher education in the digital economy	233
<i>G. V. Martsvaladze</i> Training and employment in the innovation economy	241
List of abbreviations	284
The invitation to the publication	285

УДК 330

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ НА РУБЕЖЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В. НА ПРИМЕРЕ ФРАНЦУЗСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.В. Карапетянц

Аннотация. В представленной статье приводятся документальные свидетельства того, что модернизация целого ряда отраслей экономики дореволюционной России определялись инвестициями и предпринимательской деятельностью иностранных компаний. Автор показывает, что французское предпринимательство в исследуемом периоде играло значительную роль в развитии российской промышленности, широком финансировании ее экономики.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, инвестиционная деятельность, иностранные компании.

ENTREPRENEURIAL AND INVESTMENT ACTIVITY OF FOREIGN COMPANIES IN RUSSIA AT THE TURN OF XIX – EARLY XX CENTURIES BY THE EXAMPLE OF FRENCH ENTERPRISES

I.V. Karapetjants

Abstract. The article provides documentary evidence that the modernization of a number of sectors of the economy of pre-revolutionary Russia was determined by the investment and business activities of foreign companies. The author shows that French entrepreneurship during the analyzed period played a significant role in the development of Russian industry, the broad funding of the economy.

Key words: entrepreneurial activity, investment activity, a foreign company.

Одним из важнейших направлений исторических исследований, является изучение международных экономических связей, развитие которых на разных этапах взаимодействия определялось уровнем и характером предпринимательской деятельности. Извест-

но, что зарубежные компании и масштабные западные инвестиционные проекты сыграли значительную роль в начавшихся во второй половине XIX в. процессах индустриализации и капитализации российской хозяйственной системы. Период с 1861 г. по 1913 гг. стал не только временем осуществления в России глобальных государственных программ (отмена крепостного права, административная и судебная реформы и др.), но и «золотым веком» для расширения присутствия на быстро развивающемся российском рынке иностранных компаний. Исходя из этого, деловая активность зарубежных фирм в дореволюционной России становится особым и весьма интересным предметом научного изучения.

Между тем, каждое явление, происходящее в жизни общества, нуждается в объективной оценке его роли и значения в истории общественного развития, позволяющей занять особое место в общей картине прошлого, стать ее неотъемлемой частью. Практика показывает, что большинство событий, имевших существенное значение для характеристики тех или иных временных эпох, не являются устойчивыми в истории, подвергаются деструктивным воздействиям со стороны более современных идеологических и политических установок.

К таким явлениям, в первую очередь, относится предпринимательская деятельность зарубежных компаний в дореволюционной России в период капитализации ее экономики, промышленного развития и становления новых рыночных отношений во второй половине XIX – начале XX вв. В российской истории оценка данного явления менялась неоднократно. В публикациях дореволюционных историков содержится немало информации о деятельности зарубежных фирм в России. В результате обобщения их выводы можно свести к четырем основным позициям:

1. Иностранный капитал и предпринимательство занимали в экономике страны на рубеже XIX–XX вв. значительное место. Историком-экономистом В.С. Зивом прямо указывается: «своим развитием металлургическая промышленность юга России всецело обязана иностранным капиталам», несмотря на то, что российским предпринимателям царским правительством были предоставлены необходимые льготы [8]. По данным А.Н. Зака, в начале XX в. в металлургическую промышленность немцами,

- например, было вложено 1 млн 950 тыс. руб., а в горное дело – 694,5 тыс. руб. [7, с. 10]. Исследователь Б.Ф. Брандт в ряде своих работ подчеркивает, что успешное развитие нефтяной промышленности в России, начиная с середины 70-х гг. XIX в., связано исключительно с деятельностью Роберта Нобеля [4].
2. Экономическая политика России должна была иметь самостоятельность и удовлетворять нужды государства. Стране следовало развиваться по собственному пути и меньше использовать иностранные инвестиции, которые снижали уровень национального производства, ослабляли его конкурентные преимущества. Л.Н. Воронов в 1901 г. писал: «Устроенные в погоне за быстрой и легкой наживой иностранные предприятия спешили с первых же лет деятельности выдавать крупные дивиденды, не изучая условий рынка, не приспособляясь к его требованиям» [6, с. 53–54].
 3. Иностранное предпринимательство не стояло на пути модернизации российской экономики и находилось по объемам вложений и организации производства в пределах допустимого уровня зарубежных инвестиций в экономику основных западных стран – 14 %. А.П. Субботин в 1903 г. неоднократно заявлял о потребности России в иностранных капиталах, «без которых российская промышленность и сельское хозяйство неминуемо оказались бы не только отрезаны от новых рынков сбыта, но и развитие внутрироссийского производства из российских же материалов оказалось бы парализовано давлением промышленности и сельского хозяйства других государств, снабженных капиталами и имеющими возможность с меньшими затратами достигать больших результатов» [9].
 4. Успех западного бизнеса в дореволюционной России определялся во многом тем, что во главе его стояли совместные (смешанные) с российскими купцами и производственниками фирмы. К примеру, по свидетельству И.З. Фархутдинова в 1891 г. крупные французские банки «Креди Лионэ», «Сосьете Женераль», «Париба» и др., а также промышленные компании «Национальное общество ж.д.» (Франция), «Вестингауз» (США) вошли в русский «казенный консорциум» по строительству Транссибирской магистрали. 95 % объема этой гигантской стройки было завершено в рекордно короткие сроки – за 9 лет к 1900 г. [10].

В советской историографии деятельность зарубежных иностранных предпринимателей в России рассматривалась в основном как средство достижения собственных сверхприбылей, втягивания страны в зависимость от западного капитала, жесткой эксплуатации дешевой рабочей силы (В.П. Волобуев, Л.П. Колосов, Л.Е. Шепелев, С.П. Трапезников и др.).

Во второй половине XX в. тема иностранных инвестиций до революции практически исчезла из научных работ, но в конце 1980 – начале 1990-х гг. к ней снова вернулись. Началось переосмысление роли иностранных компаний в истории капитализма в России, подчеркивается их важная роль в успешной индустриализации страны. В отдельных работах указывается, что в Российской империи достаточно эффективно функционировали компании со стопроцентным иностранным капиталом, причем их капитализация в целом возросла за первые пятнадцать лет XX в. почти на 40 %. Но проводя классификацию этих ранних постсоветских публикаций, можно сделать вывод о том, что их авторы, как это было и в дореволюционной России, также делятся на две группы.

Такие исследователи, как, например, О.А. Арин, считают, что нельзя преувеличивать роль иностранных предпринимателей в российской национальной экономике. Активно делая иностранные займы, российское правительство в 1904–1913 гг. имело огромные внешние долги, на оплату процентов по которым за 10 лет было выплачено 1,7 млрд [3].

Другая часть отечественных ученых, таких, как С.А. Смирнов, делает противоположные выводы, утверждая, что России удалось, благодаря сильному притоку иностранного капитала, совершить гигантский скачок в промышленном развитии, при этом избежав какой-либо экономической зависимости от иностранных инвесторов и заставив иностранные капиталы в российской экономике не вытеснять отечественные, а служить дополнением к ним [11]. По мнению Л.В. Васильевой, приток иностранного капитала сопровождался процессом сращивания его с отечественным капиталом, создавая тем самым предпосылки включения Российской империи в мировую экономическую систему [5].

По истории деятельности зарубежных предприятий в России до 1917 г. сохранилось немало источников, позволяющих избежать

тенденциозности в определении значения и масштабов их хозяйственной деятельности и ее влияния на экономический рост страны. Они рассредоточены в российских архивах разного уровня: федеральных, региональных (областных), муниципальных.

Традиционно значительный комплекс ретроспективных материалов находится в Российском государственном историческом архиве в Санкт-Петербурге (РГИА), поскольку практически все головные конторы и офисы финансовых, кредитных, торговых и промышленных зарубежных компаний находились в столице, которой являлся Петербург до 1918 г.

В Москве развитие предпринимательства было связано, прежде всего, с текстильным производством и торговлей товарами массового спроса, поэтому и в финансовом секторе преобладали промышленники. Как правило, иностранные предприниматели, регистрируя юридический адрес в Санкт-Петербурге, параллельно открывали отделения своих фирм в Москве. Вследствие этого значительное количество документов об их деятельности хранится в государственных архивах Москвы и Московской области. Объемный комплекс архивных источников, отражающих особенности инвестиционной политики в России, а также основные этапы развития иностранного предпринимательства, находится в Центральном историческом архиве г. Москвы (ЦИАМ). Архив содержит сведения о более 300 зарубежных компаниях. Среди них – Товарищество Российско-американской резиновой мануфактуры «Треугольник», созданное в 1860 г. гамбургским купцом Ф.И. Кразкомпфом, открывшим в Москве свою фабрику резиновых изделий [2, ф. 761, оп. 1, д. 22]; Товарищество русско-французских заводов резинового, гуттаперчевого и телеграфного производства «Проводник», основное на французские деньги в 1888 г. в Риге с отделением в Москве, занимавшее в 1911 г. второе место в мире по производству шин [2, ф. 767, 1860 ед. хр.]; Французское Товарищество высшей парфюмерии «А. Ралле и Компания» [2, ф. 1098, 1002 ед.х.], с которого началось развитие в России парфюмерной промышленности (основано в 1842 г.); Акционерное общество химической фабрики «Фридрих Байер и Ко», учрежденное в 1912 г. с основным капиталом 3 млн руб. и владевшее одним из крупнейших химических предприятий в Москве [2, ф. 1832, 24 ед.х.] и др. Объектами их инвестиционной деятельности явля-

лись: основной капитал (вновь создаваемый и модернизируемый), оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности.

Архивные источники иллюстрируют разные факты. Например, то, что огромные природные богатства, свободные рабочие руки, новые финансовые возможности привлекали в Россию представителей деловой сферы из многих стран, прежде всего – из Англии, Германии, Франции и Швеции. Как показывает экономическая история, французские предприниматели занимали здесь особое место и даже обладали определенными преимуществами. Уникальное положение французского бизнеса имело определенную историческую, политическую, экономическую и культурную основу. Первые французские предприятия появились в России еще в 30-х гг. XIX в. Это были ситценабивные и шелкоткацкие мануфактуры, а также мыловаренные фабрики. Их продукция быстро завоевала популярность и пользовалась большим спросом. Первоначально французский капитал был представлен в России торговыми представительствами, складами и магазинами. Впоследствии на базе этих образований создавались предприятия по выпуску импортозамещающих товаров. Быстрое распространение французских компаний наблюдается во второй половине XIX в., когда их деятельности была дана «зеленая улица», в связи с ухудшением российско-германских и франко-германских отношений и сближением вследствие этого стратегических интересов двух стран. В 1887 г. едва не вспыхнула война между Германией и Францией, к которой последняя была не готова и которую удалось предотвратить с помощью русской дипломатии. Александр III лично обратился к германскому императору Вильгельму I с просьбой воздержаться от военных действий против Франции, оказав ей тем самым существенную помощь. Это послужило началом формирования двухстороннего политического альянса, завершившегося в 1889 г. заключением союзнического договора. В 80-х гг. XIX в. заметно ухудшились российско-немецкие контакты в сфере экономики. В 1887 г. канцлер О. фон Бисмарк запретил германским банкам выдавать ссуды под залог российских ценных бумаг, в результате чего они были вынуждены в спешном порядке продавать российские фондовые активы. Французские банки, напротив, быстро сориентировались, купив их по бросовой цене с целью выиграть на пере-

продаже более мелкому инвестору. Во Франции была проведена широкомасштабная рекламная компания по поводу грандиозных перспектив российской экономики. В результате стали покупаться не только государственные, но и корпоративные российские бумаги. В 1889 г. на Парижской бирже были выпущены облигации первого русского займа на сумму 700 и 1200 млн франков. Росту интереса французского капитала к России способствовало также депрессивное состояние собственно французской экономики. Свободные средства не находили достойных объектов финансовых вложений внутри страны и нуждались в экспорте. России же были необходимы инвестиции для развития промышленности и железнодорожного строительства. За 1869–1887 гг. в России открылись 17 иностранных предприятий, из них 9 являлись французскими. В привлечении французского капитала были заинтересован и сам император, и члены царской семьи, что обеспечивало политическую поддержку двухсторонним экономическим проектам. Например, в 1888 г. в Париж с неофициальным визитом приехал брат Александра III великий князь Владимир Александрович с целью размещения на весьма выгодных условиях заказа на изготовление 500 тыс. винтовок для русской армии на французских военных заводах. Французские компании продолжали оставаться в прибыли по мере свертывания хозяйственно-торговых связей России и Германии. В 1893 г. Германия начала таможенную войну против России. По ее инициативе были повышены на 50 % пошлины на ввозимый русский хлеб, а в России, соответственно, увеличили проценты на импортируемые немецкие товары, такие, как железо, уголь, аммиак, сталь. Французская продукция при этом находилась в более выгодном положении. Огромное значение для создания благоприятных условий для французского бизнеса имели традиционно хорошие культурные связи между двумя странами. Ни одна страна не оказывала на Россию такого мощного культурного воздействия, как Франция. Имена Ф. Вольтера, Ж.Ж. Руссо, А. Сен-Симона, Ш. Фурье, В. Гюго, О. Бальзака, Ж. Кювье, Ж.Л. Давида, О. Родена, Ж. Бизе, и Ш. Гуно были известны каждому образованному россиянину. Таким образом, вышеперечисленные факторы способствовали интенсивному развитию французских фирм в различных отраслях российской экономики. Освоение рынка французскими предпринимателями начиналось через кредитование ими российских компаний

и открытие французских банков или их представительств в Петербурге и Москве. Несмотря на то, что создание иностранных финансовых структур в России запрещалось законодательно, на французские банки эти ограничения не распространялись. В частности, банк Лионский кредит свободно осуществлял все операции и пользовался всеми привилегиями, которые имели российские банки. Интересы этого банка, а также банка Сосьете Женераль оказались связанными с интересами российских частных компаний, общественных и государственных деятелей. Среди них – премьер-министр С.Ю. Витте, министр финансов Н.К. Коковцев и государственный промышленник А.И. Путилов. Известный Российско-Азиатский банк был образован при непосредственном участии французских финансовых гигантов – Парижско-Нидерландского банка и Сосьете Женераль. Постепенно французские банки стали активно участвовать в акционировании российских промышленных объектов. Непосредственно во Франции в конце XIX в. возникло немало акционерных и учредительных обществ с целью основания и эксплуатации российских предприятий. К 1900 г. в России открылось 33 подобных компаний. Некоторые из них были весьма экзотичны. Например, в России работали «Общество французской ваксы», а также «Общество эксплуатации публичных ватерклозетов».

Самой распространенной формой развития в России предпринимательской деятельности были акционерные общества (далее – АО). Один из известных французских юристов Ж. Ритер писал, что АО является величайшим открытием нового времени, более драгоценным, чем открытие пара и электричества. Говоря о юридическом статусе зарубежных АО, в том числе французских, в России, следует заметить, что к началу XIX в. правовые основы их деятельности были не развиты и непрочны. Заметную роль в развитии АО сыграл манифест от 1 января 1807 г. «О дарованиях купечеству, новых выгодах, отличиях, преимуществах и иных способах к распространению и усилению торговых предприятий», в котором предписывалось купечеству создавать товарищества для ведения внешней торговли, которые дали основу для создания совместных компаний, в том числе с привлечением иностранного капитала. По имеющимся данным, в начале XIX в. в России имелось 5 АО, а концу 1917 г. – 2990. Хорошо известно, что АО, например, в Голландии, Англии, а затем и Франции возникли еще в XVII в. Это, в первую очередь,

Ост-Индская, Вест-индская, Суринамско-Канадская компании. В России сложилась оригинальная система законодательного регулирования акционерных отношений, включающая два уровня – общий и внутренний (уставной). Общее акционерное законодательство регулировало, например, вопросы учреждения капитала и предоставления привилегий. В Уставах же получили развитие такие основные объекты акционерного права, как организация и компетенции органов управления, формирование уставного и запасного капитала, права акционеров, выдача акций, выплата дивидендов, ликвидация общества. АО признавалось юридическим лицом, то есть в качестве участника хозяйственной деятельности рассматривалось само общество, а не группа его участников. Отсутствие строгих требований к содержанию уставов позволяло определять правовой статус АО в соответствии с его особенностями. Акционерное законодательство было связано с торгово-промышленным и банковским законодательством. Система АО была, по сути, концессией, сочетающей в себе черты частного предприятия и организации, выполняющей важные государственные функции. В России был закреплен принцип ограниченной ответственности акционеров. В качестве обязательного признака АО рассматривалось название общества, которое должно было указывать на предмет его деятельности. Особенностью формирования акционерного капитала в дореволюционной России было то, что кроме складочного капитала, формировался и запасной капитал, который являлся дополнительной гарантией обеспечения прав кредиторов АО. Обычно запасной капитал формировался в размере 1/3 основного капитала путем обязательных ежегодных отчислений из чистой прибыли. В России допускались две формы ассоциирования капитала:

- торговый дом;
- АО, или товарищество на паях.

Принципиальное их отличие состояло в том, что участники торгового дома (товарищества) отвечало всем своим имуществом в случае несостоятельности фирмы, а участники АО (акционеры), или пайщики несли ограниченную ответственность в пределах своих вкладов в основной капитал.

Очень важную роль в организации бизнеса играли вопросы его страхования. Рост страховых компаний, в том числе и западных,

в дореволюционной России определялся расширением предпринимательской деятельности в экономике страны. Для иностранных страховых фирм существовал особый порядок взаимодействия с вышестоящими государственными службами российской власти, прежде всего – с Министерством внутренних дел (МВД). Доля иностранного капитала в страховом деле в 1890 г. составляла 24,4 %. Для открытия операций в России зарубежные предприятия были обязаны внести в государственное казначейство денежный залог в 500 тыс. руб. золотом и зарезервировать на счетах государственного банка 30 % поступивших страховых платежей. В остальном иностранные страховые общества подчинялись общим правилам государственного страхования, надзорным функциям со стороны МВД.

Французские компании вели свой бизнес в России, исходя из существующего законодательства, в различных формах и сферах экономики. Особенно значительные капиталы вкладывались французскими предпринимателями в каменноугольную промышленность, металлургию, машиностроение, добычу золота, переработку нефти, производство цемента. К 1900 г. 9 из 16 крупных угледобывающих компаний Донбасса контролировались французским капиталом. Французские предприниматели активно осваивали и Енисейскую губернию, где располагались основные золотоносные прииски. В данной сфере французские акционерные вложения, составившие 3775 тыс. руб., шли на поддержку деятельности «Российского золотопромышленного общества». Данное общество по количеству добываемого золота в России занимало второе место.

Немаловажное значение придавал частный французский финансовый капитал инвестициям в нефтедобывающее производство, прежде всего – на территории бакинских промыслов. Безусловно, здесь широко развернулась деятельность шведского бизнесмена Альфреда Нобеля. Вместе с тем, для своих масштабных проектов он часто прибегал к иностранным займам, в том числе французским. К 1883 г. доля французского капитала в нефтяной промышленности составляла 3,3 млн руб. При этом шведский капитал равнялся 0,5 млн руб. Начиная с 1886 г. активное участие в развитии отрасли в форме прямых инвестиций начинает принимать французский банкирский дом «Братья Ротшильд», купивший акции Каспийско-Черноморского нефтепромышленного и торгового общества. Первоначально

в новой сфере капитал Ротшильдов выступал в финансово-кредитной форме, однако по мере укрепления связей с российскими коммерческими кругами и административными органами, впоследствии перешел к производственной деятельности. Усилению позиций французской компании в нефтяной промышленности в немалой степени способствовал тип кредита, который Ротшильды открывали ряду мелких и средних бакинских предприятий, обязав их поставлять компаниям всю свою готовую продукцию. Таким образом, фирма очень скоро сосредоточила в своих руках крупные партии нефтепродуктов, осуществляя фактический контроль над транспортировкой нефтепродуктов за рубеж. В отличие от А. Нобеля Ротшильды избрали сферой своей деятельности внешний рынок, выйдя в конце 1880-х гг. на первое место по экспорту русского керосина. Важным стимулом в экспортной политике была поддержка со стороны российского правительства. Государство не облагало налогом керосин, вывозившийся из страны, так как стремилось повысить конкурентоспособность отечественных нефтепродуктов.

К началу XX в. французский капитал в российской экономике вышел на второе место после Великобритании и составлял 24,5 % от всех общих иностранных вложений в нефтедобывающую отрасль. При этом самые крупные банковские объединения России находились под влиянием французских финансовых компаний, активно участвующих в слиянии и акционировании многих крупных российских банков и предприятий. На 1 января 1915 г. объем французских инвестиций в российские акционерные предприятия составил 739 млн руб. Немаловажное значение для французских компаний имело расширение их присутствия в меднорудной промышленности России. В 1904 г. было создано Акционерное общество Спасских медных руд для эксплуатации медноплавильного завода Спасо-Воскресенского и Успенского медных рудников. Хотя правление находилось в Лондоне, предприятие имело внушительный уставной французский капитал. Оно получило официальное разрешение на развертывание операций в России и приобретение участков с разработкой там рудников, строительством заводов и шахт.

Французские компании в дореволюционной России играли значительную роль в развитии в России авиационной и военной промышленности. 19 октября 1912 г. французской компанией «Гном-

Рон» был создан небольшой завод по сборке авиационных ротативных семицилиндровых моторов «Гном» мощностью 80 литров. Завод занимался изготовлением небольших двигателей для молодой российской авиации. Накануне революции в 1917 г. французскими предпринимателями был построен еще один завод «Сальмсон», который занимался выпуском моторов для военного ведомства России. Моторы предназначались для установки на самолетах К-1, К-2, К-3, К-4, «Моран-Ж».

Огромное влияние оказали французские предприниматели на развитие парфюмерного производства в России. К крупным изготовителям продукции в этой области относилась парфюмерная фабрика Товарищество «Э. Бодло и Ко». Эмиль Бодло был выходцем из Франции и создателем популярного в России одеколona «Лила Флери». Одним из знаменитых производителей парфюмерии высшего класса в России был Альфонс Сиу, французский подданный, работавший с 1853 г. в Москве. Товарищество «Сиу и Ко» выпускало большое количество высококачественных духов, которые продавались в специализированных магазинах на всей территории России, Прибалтики и Польши. Старейшим предприятием являлась фабрика Альфонса Ралле, француза по происхождению. Товарищество «А Ралле и Ко» было создано в 1843 г. За отличное качество продукция этой фирмы получила огромное количество возможных наград и почетное звание «Поставщик Императорского двора». Среди знаменитых марок духов фабрики были «Букет Наполеона», «Серебристый ландыш». В 1857 г. А. Ралле уехал во Францию, а в России предприятием управлял директорат во главе с другим его соотечественником – Эдуардом Бо. Его сын Эрнест, родившийся в Москве, продолжил карьеру. После революции семья вернулась во Францию, где Эрнест работал на парфюмерном заводе в Грассе. Здесь он выпускал продукцию под маркой «Chiris». Именно там Э. Бо создал один из самых известных мировых ароматов – «Шанель № 5». Развитие российской парфюмерной промышленности связано с именем талантливого и предприимчивого французского предпринимателя Генриха Брокара. Его фирма выпускала пользовавшиеся популярностью в России мыло, пудру, помаду, а также одеколон, самым известным из которых являлся «Цветочный».

Архивные документы, хранящиеся в ЦИАМ, а также других

архивах, отражающие деятельность французских предприятий в России до 1917 г., носят делопроизводственный административно-управленческий характер и рассредоточены по различным фондам архивов. Например, в ЦИАМ хранятся уставные документы фабрики «Брокер и Ко», ее страховой полис от 25 марта 1905 г., списки выпускаемых товаров, поставщиков, адреса филиалов и представительства [16, ф. 611, оп. 1, д. 168 и 186]. В фонде Петроградского Международного коммерческого банка содержатся уставы французских банков, списки французских акционеров российских предприятий, переписка с французскими компаниями [ЦИАМ, ф. 626]. В фондах ЦИАМ также хранятся материалы Товарищества высшей парфюмерии «Ралле и Ко» с 1857 г. (год основания) по 1917 гг. (время ликвидации) [ЦИАМ, ф. 1098, 448 ед.хр.]: описания принадлежавших компании зданий, оборудования, страховые полисы на товары, описания способов изготовления твердых духов и одеколонов, статистические сведения о выпуске продукции за 1916 г., переписка о заказах, торговые договоры, книги фактур и калькуляций, протоколы о несчастных случаях. В ЦИАМ хранятся документы еще одной крупной французской парфюмерной компании – фирмы «Парфюмерная Модерн – Париж» за 1909–1918 гг. [ЦИАМ, ф. 1218, 90 ед.хр.], представляющие счета-фактуры, лицензии на ведение предпринимательской деятельности, отчеты, финансовые расчеты, переписку. Представляют также интерес материалы французского Товарищества «Лемерсье А.А. и Ко» [ЦИАМ, ф. 1526, 20 ед.хр.], находящиеся в ЦИАМ. Они отражают сведения о производстве и продаже головных уборов и включают кассовые книги, фактуры продаж, расчеты по заработной плате рабочим и др.

В РГИА находятся на хранении материалы о францужско-русских переговорах в 1840 г. по проекту строительства знаменитого Панамского канала [РГИА, ф. 18, оп. 5, д. 602]. Они включают переписку с предложениями, сделанными России французским домом «Август Соломон и Ко» по участию в проекте «соединения двух океанов через панамский перешеек». Здесь же находится описание и обоснование выгоды строительства канала, расчеты вложений в проект. Все это было адресовано Российско-американской компании, контролировавшей западную сторону Северной Америки от Аляски до Калифорнии. Компания ответила отказом, ссылаясь

на отсутствие свободных капиталов. В РГИА находятся на хранении документы Акционерного общества Спасских медных руд, имевшего 50 % французского капитала [1, ф. 1501]: официальная и рабочая переписка по вопросам заказов различного оборудования, рапорты о ходе работ на рудниках, договоры с различными фирмами на продажу медных руд, ежемесячные финансовые отчеты.

Огромное влияние, которое оказывала французская культура, прежде всего литература, театральное искусство и музыка, на российское общество, не могло не заинтересовать деловых людей из Франции. С 1826 г. в России на французском языке стала выходить газета «Le Furet». Ее создателем и редактором был Марль де Сен Жюльен. Газета выходила два раза в неделю и печатала (или точнее, перепечатывала) из парижских газет новости литературы и театра. Это предприятие работало весьма эффективно, газета пользовалась значительной популярностью в Петербурге. Документы, отражающие его историю, находятся в РГИА [1].

Архивные источники доказывают, что иностранные компании, прежде всего французские, не спешили «сворачивать» свои дела даже накануне революционных событий 1917 г. Интересен тот факт, что даже в период октябрьских событий в 1917 г. упомянутое выше Товарищество русско-французских заводов резинового, гуттаперчевого и телеграфного производства «Проводник» обратилось в «Первое Российское страховое общество» (созд. в 1827 г.) с целью осуществления группового страхования всех служащих своей московской фабрики в количестве 267 чел. на сумму 3 млн 933 тыс. от несчастных случаев и смерти, даже если бы они имели место в связи с беспорядками, восстаниями, забастовками рабочих [2, ф. 303, оп. 2, д. 365, л. 29].

В заключении можно сделать следующие выводы. Успехи дореволюционной России в модернизации целого ряда отраслей экономики в немалой степени определялись инвестициями и предпринимательской деятельностью иностранных компаний. Условия для ее развития, начиная с петровских времен, постоянно улучшались, несмотря на протесты и жалобы отдельных представителей русского дворянства, купечества, чиновников на засилье в торговле и промышленности «иноземцев». Оптимальная налоговая система, в целом доброжелательная атмосфера и благоприятная обстановка

для проживания иностранцев, возможность войти в предпринимательское сообщество, получить доступ к высшим чинам в государственном управлении и на военной службе способствовали развитию России как европейского государства, ее всесторонней интеграции в мировую хозяйственную систему. Попытки изолировать и политизировать процессы индустриализации, происходившие в России во второй половине XIX – первой половине XX в., оценить их как подготовленные исключительно внутренними предпосылками за счет укрепления национальных производственно-технических, научных и финансовых систем, нарушают целостную картину развития России и противоречат сохранившимся архивными источникам по дореволюционной истории деятельности зарубежных компаний в стране.

Французское предпринимательство второй половины XIX – начала XX в. играло значительную роль в развитии российской промышленности, широком финансировании ее экономики. Документы, отражающие хозяйственный и правовой статус компаний, их связи с правительственными кругами, государственными организациями, партнерами и частными лицами, представлены архивными собраниями, рассредоточенными в фондах различных российских архивов. Они содержат уникальные источники не только по истории развития французских компаний и их владельцев, но и особенностях социально-политического, хозяйственного и технологического развития России. Документы показывают высокий уровень двухсторонних связей в период проведения индустриализации в России, а также времени, предшествующему началу в стране революционных событий.

Библиографический список

1. Российский государственный исторический архив (Санкт-Петербург).
2. Центральный исторический архив г. Москвы.
3. *Арин О.А.* Царская Россия: мифы и реальность (конец XIX – начало XX века). М., 1999.
4. *Брандт Б.Ф.* Иностранные капиталы и их влияние на экономическое развитие страны. Ч. 2. СПб., 1899.
5. *Васильева Л.В.* Участие иностранного капитала в экономике Российской империи и его влияние на торгово-промышленное развитие Западно-Сибирского региона в конце XIX – начале XX в. // Журнал Администрации Тюменской области «Налоги. Инвестиции. Капитал». 2004. № 3–4.

6. *Воронов Л.Н.* Иностранные капиталы в России. М., 1901.
7. *Зак А.Н.* Немцы и немецкие капиталы в русской промышленности. СПб., 1914.
8. *Зив В.С.* Иностранные капиталы в русской горнозаводской промышленности. Пг., 1917.
9. *Субботин А.П.* Основы промышленного кредита в России. СПб., 1903.
10. *Фархутдинов И.З.* Иностранные инвестиции в России и международное право. Уфа, 2001.
11. *Смирнов С.А.* Становление правового регулирования деятельности иностранных акционерных обществ во второй половине XIX века // Вестник ВолГУ. Серия 5. 2005. Вып. 7.

И.В. Карпетянц

доктор исторических наук, профессор

профессор Российского университета транспорта (г. Москва)

КРИЗИСЫ КАПИТАЛИЗМА В СОВЕТСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЕ И СОВРЕМЕННОСТЬ

О.О. Комолов

Аннотация. Статья раскрывает основные идеи политэкономии СССР относительно проблемы капиталистических кризисов. Советские экономисты, опираясь на теорию кризисов, сформулированную К. Марксом, развили ее применительно к новым историческим условиям, обосновали верность основных ее положений на новом, монополистическом этапе ее развития. Многие идеи, описанные в работах И.Г. Блюмина, Е.И. Варги, Л.А. Мендельсона, И.А. Трахтенберга, А.Н. Цаголова и др., сохраняют свою актуальность и сегодня. В первую очередь это касается цикличности капиталистических кризисов, в той или иной степени связанных с проблемой перепроизводства.

Ключевые слова: кризис, капитализм, перепроизводство, финансовализация, монополизация, безработица, неравенство.

CRISES OF CAPITALISM IN THE SOVIET POLITICAL ECONOMY PARADIGM AND MODERNITY

О.О. Komolov

Abstract. The article points out the main ideas of political economy of the USSR about the problem of capitalist crisis. Soviet economists founding on the Marxist crisis theory managed to develop it in new consequences of monopolistic capitalism. Many ideas, which were put forward by Tsagolov, Blumin, Trahtenberg, Varga ets. are still essential. It concerns the problem of cyclicity of capitalist crisis, which is more or less connected with the problem of overproduction.

Keywords: crisis, capitalism, overproduction, financialization, monopolization, unemployment, inequality.

К выбору темы данного исследования нас подтолкнула работа С.С. Дзарасова о теоретическом наследии Дж. Кейнса. В ней автор, в частности, отмечает, что одним из пророков надвигающейся «Великой рецессии» 2008 г. был американский экономист Хайман Мински, который сумел предсказать наступление этого кризиса, исходя из анализа внутренних процессов капиталистической экономики. В этом он, опираясь на постулаты кейнсианства, шел в разрез с нелиберальным мейнстримом [4].

Сегодня, в условиях западных санкций в отношении России и объективно возникшей потребности в импортозамещении в производстве, хотелось бы заострить внимание на другой грани этой проблемы – импортозамещении в экономической теории. Иными словами, нашей стране давно пора опереться на собственные разработки в области экономической теории вместо слепого заимствования идей у западных экономистов. И здесь у России есть самые богатые традиции. В этой связи мы бы хотели обратить внимание читателя на достижения советских экономистов, наших соотечественников и предшественников, сумевших не хуже вышеупомянутого американца описать и систематизировать знания о природе капиталистических кризисов.

Итак, советская политэкономия рассматривала в качестве фундаментальной причины кризисов капитализма имманентное противоречие этого общественного строя: между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения его результатов. Это противоречие является главным двигателем смены производственных циклов, повторяющихся каждый 7–10 лет.

С одной стороны, растущая производительность труда дает возможность наращивать объем производства, с другой – стремление капиталистов к максимизации прибыли толкает их к безграничному расширению производства, которое, одновременно с ограниченной ими же потребительской силой общества, ведет к существенному превосходству предложения над спросом.

«Нищета вследствие избытка благ – это особенность капиталистического общественного строя», – отмечает Е.С. Варга, продолжая затем: «В прежних общественных формациях нищета была связана с абсолютным недостатком благ. Стихийные катастрофы: засуха, саранча, наводнения, – вызывали голод, массовое вымирание. Но до капитализма обилие благ никогда не являлось несчастьем для человечества» [3, с. 3].

Казалось бы, что здесь нового? Обо всем этом говорил еще Карл Маркс. Тем не менее, заслуга наших соотечественников заключается в том, что они доказали верность общих положений марксовой теории кризисов применительно к разным историческим эпохам. Если К. Маркс писал о кризисах домонополистического капитализма, то советская политэкономия описывала уже империалистическую

стадию развития этого строя, прошедшего через две мировые войны и вступившего в противостояние с совершенно новой, противоположной ему системой планового хозяйствования. Все это не могло не отразиться на состоянии и особенностях мировой экономики, тем не менее, цикличность и природа капиталистических кризисов в общих чертах осталась неизменной.

«Мировые экономические кризисы имели место в следующие годы: 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907, 1920, 1929. Таким образом, мировые экономические кризисы повторяются через каждые 7–10 лет; только между кризисами 1907 и 1920 гг. имеется промежуток в 13 лет. Мировая война прервала циклический ход капиталистического производства», – писал в 1938 г. Е.С. Варга [3, с. 270].

Затем – Вторая мировая война, более разрушительная, чем Первая, внесла свои коррективы в циклический ход развития капитализма. Первый послевоенный экономический кризис глобального масштаба относится к 1957–1958 гг. Он охватил Соединенные Штаты, Канаду, Бельгию, Великобританию, Нидерланды и ряд других капстран. «Но даже в 1952 г., когда объем производства был очень большим, производственная мощность во всей обрабатывающей промышленности использовалась не более чем на 60–70 %», – отмечает И.А. Трахтенберг [9, с. 252].

После следовал кризис 1969–1970 гг., затем классический кризис перепроизводства 1973 г. Самым продолжительным за послевоенный период был мировой экономический кризис 1980–1982 гг., длившийся три года, кризисы 1990–1992 гг., 2000–2001 гг. и наконец – кризис 2008 г. Цикличность, отмеченная советскими экономистами, неизменно сохранялась. Конечно, по мере развития капиталистической экономики кризисы приобретали новые черты, однако все равно в той или иной степени становились следствием дисбалансов в капиталистическом производстве.

Взять, к примеру, последний глобальный кризис 2008 г. Его принято называть финансовым, поскольку он сопровождался невиданным ранее падением крупнейших финансовых институтов и колоссальными потрясениями на фондовых биржах. Тем не менее, и этот кризис также имеет источники в классической проблеме перепроизводства: «важнейшим фактором взрыва кризиса является углубление противоречия между производством и потреблением.

Проявляется оно во всех циклах в отставании потребления широких масс от возрастающих производительных сил. На основе такого отставания и возникает перепроизводство», – отмечает Л.А. Мендельсон [7, с. 66]. Эти слова подтверждаются данными статистики (рисунок 1).

Так, в период экономического подъема 2002–2007 гг. уровень использования производственных мощностей США вырос с 72 % до 80 % [15]. Одновременно за межкризисный цикл (2000–2007 гг.) реальные доходы домохозяйств трудоспособного возраста упали с 60,8 тыс. долл. до 58,7 тыс. долл. (по всем домохозяйствам этот показатель остался практически на том же уровне: 52,5 тыс. долл. в 2000 г. против 52,1 тыс. долл. в 2007 г.) [21]. В этих условиях потребительские расходы поддерживались с помощью кредитования.

Поскольку стоимость жилой недвижимости за предшествующие кризису 10 лет выросла с 10 млрд долл. [12] до 24 млрд долл. [13], люди получили возможность использовать ее для рефинансирования кредитов. Активно развивающееся жилищное строительство, стимулируемое легким доступом к кредиту, в еще большей степени ускорило рост цен, который, в свою очередь, стал основанием для



Рисунок 1. Соотношение динамики загрузки мощностей и доходов домохозяйств в экономике США

(Источник: составлено автором на основании данных Economic Policy Institute (USA) и Federal reserve system)

дальнейших заимствований на покупку домов и потребительских товаров. Закручивание этой во многом спекулятивной спирали завершилось в 2007 г., когда для большей части простых американцев взлетевшие до заоблачных высот цены на новое жилье стали абсолютно недостижимыми.

Должники с высокорискованными займами – в основном люди с низкими доходами – первыми попали под удар, поскольку оказались вовлечены в ипотечные схемы с неподъемными месячными выплатами. Последовавшая за кризисом безработица только усилила этот эффект. Миллионы семей были выселены на улицу за долги. В разгар кризиса, в 2011 г, в США насчитывалось 3,5 млн бездомных, в то время как 18,5 млн домов стояли пустыми [22]. Как это похоже на годы Великой депрессии, когда в условиях падения уровня жизни населения американские производители умышленно уничтожали товары, в том числе продукты питания, ради сохранения высоких рыночных цен [2, с. 404].

Перепроизводство коснулось и автомобильной промышленности, вложившей в условиях роста экономики большие средства в расширение производства, которое рынок оказался не в состоянии переварить. Уже в 2005 г. Дженерал Моторс – крупнейший на тот момент производитель автомобилей – отметил рекордными убытками в 10,6 млрд долл. [20] Со схожими трудностями столкнулись и другие автоконцерны из мировой тройки: Крайслер и Форд. Но можно ли сказать, что производство автомобилей превысило глобальную потребность в них? Отнюдь. Оно превысило лишь платежеспособный спрос. В США на 1000 чел. приходится 806 машин (2012), в Италии – 609, в России – 293, в Буркина-Фасо – 11, в Бангладеш – 2 [20]. В большинстве стран мира транспортная проблема остается нерешенной. Однако платежеспособный спрос сконцентрирован не в России и Бангладеш, а в странах так называемого «золотого миллиарда», где во многом уже удовлетворена сама потребность в автомобилях. И в этом кроется одно из важнейших противоречий современного капитализма – глобальное и постоянно углубляющееся неравенство. В советской политэкономии это явление именовалось как относительное обнищание пролетариата. Этой темы мы более подробно коснемся ниже.

Важно иметь в виду то обстоятельство, что цикличность кризисов является не столько болезнью капиталистического способа

производства, сколько необходимым условием его существования. Она взрывает противоречия рыночной экономики, приводя ее каждый раз в состояние исходного равновесия.

Л.А. Мендельсон описывает это следующим образом: «Накопление капитала в фазе циклического подъема сопряжено с прогрессом техники, повышением производительности труда, ростом органического строения капитала, которые влекут за собой: а) снижение стоимостей товаров; б) устранение из производства предприятий с отсталой техникой и высокой индивидуальной стоимостью товаров; в) снижение средней нормы прибыли. Но конкретные рыночные отношения, типичные для фазы циклического подъема, ведут обычно к тому, что: а) цены на товары повышаются, несмотря на тенденцию к снижению их стоимостей... в результате чего образуется разрыв между ними; б) высокие цены не только позволяют удерживаться на поверхности технически и экономически отсталым нежизнеспособным предприятиям, но способствуют пуску в ход и новых предприятий такого рода, вовлечению в производство оборудования и заведений, которые были нерентабельны и при старом уровне стоимости; в) на базе повышения цен норма прибыли растет несмотря на повышение органического строения общественного капитала» [7, с. 67].

Слова советского академика подтверждает эмпирическое исследование динамики нормы прибыли в капиталистической экономике. Действительно, рост цен в фазу экономического роста в конечном счете завершается их обвалом в период кризиса. Это приводит рынок в соответствие с внутренней логикой, связанной с удешевлением товаром по мере того, как ручной труд в производстве заменяется машинным [7, с. 35–52].

Рассмотрим другую сторону последней глобальной рецессии, которую в качестве одного из противоречий капитализма отмечали экономисты СССР. Речь о финансовализации, то есть о гипертрофированном, чрезмерно преувеличенном развитии финансового сектора. В современных условиях финансовый сектор развивается по собственным законам и уже во многом оторвался от исходной материальной базы. Причиной тому стала появившаяся в связи с возросшей международной миграцией капитала возможность заработка благодаря развитию средств коммуникации. По оценкам экспертов,

в кризисном 2012 г. операции на мировых валютных, кредитных и финансовых рынках в 50 раз превышали стоимость сделок в мировой торговле товарами. Быстрыми темпами развивается международный рынок долговых ценных бумаг. За период с 1994 г. по 2014 г. он увеличился почти в 11 раз – с 2,1 до 22,9 трлн долл. [11, с. 3].

Для сравнения: мировой рынок торговли товарами в течение последних двух десятилетий вырос в значительно меньшей степени: в 3,8 раза (с 4,9 трлн долл. в 1995 г. до 18,8 трлн долл. в 2014 г.). Еще медленнее росла в эти годы мировая промышленность. С середины 1990-х гг. промышленное производство возросло лишь в 2,5 раза, или с 7,8 трлн долл. в 1996 г. до 20,1 трлн долл. в 2013 г. [14].

Таким образом, финансиализация представляет собой трансформацию денежного капитала в фиктивный и его отрыв от реальной, производственной сферы. Активный рост финансового капитала на империалистической стадии развития капитализма в своих работах отмечал советский экономист И.А. Трахтенберг. Его исследования этих проблем приобретали особое значение в связи с колоссальным ростом различных видов фиктивного капитала в послевоенный период.

Так, в США в послевоенный период рыночная стоимость акций за 13 лет выросла более чем в 4 раза «и к концу 1960 г. достигла 442 млрд долл. В 3 раза (с 30 млрд до 90 млрд долл.) выросла сумма обращающихся корпоративных облигаций» [23]. Причиной тому стало не повышение курсов, а массовая эмиссия облигаций крупных корпораций для финансирования вложений в основной капитал: «Фиктивный капитал в виде акций и облигаций американских корпораций оценивался, таким образом, в 532 млрд долл., тогда как функционировавший действительный капитал (основной капитал и оборотный капитал в виде товаро-материальных запасов) составлял в 1958 г. лишь 340 млрд долл.» [1, с. 15].

Фиктивный капитал стал почти совершенно независимым от промышленного капитала и существует над производственной базой, создавая деньги фактически из воздуха посредством спекуляций. Это формирует самые благоприятные условия для роста имманентной паразитической составляющей капитализма. За последние 50 лет паразитическая сущность фиктивного капитала вышла за куда более широкие границы, чем описывала советская политэкономия,

которая уже тогда отмечала, что «источник доходов по фиктивному капиталу полностью скрыт. В представлении владельцев ценных бумаг последние обладают способностью приносить доход сами по себе» [1, с. 21]. Особенная острота проявления паразитической сущности финансового капитала отмечалась в облигациях государственных займов: «Эта особая форма фиктивного капитала не только не имеет стоимости, но часто и не представляет никакого реального капитала. Проценты по облигациям государственных займов выплачиваются в основном за счет налогов» [6].

Кризисы ведут к ускорению монополизации экономики. Это еще один важный тезис, глубоко проработанный советской политэкономией. «Необходимость приспособиться к низким ценам побуждает капиталистов к снижению издержек производства. ...Они понижают заработную плату, усиливают интенсивность труда и стремятся обновить основной капитал, заменить орудия производства более совершенными, более производительными. Обновление основного капитала под силу только крупным предпринимателям, и это является одним из обстоятельств, содействующих разорению мелких и средних предпринимателей и способствующих концентрации производства и централизации капитала», – писал И.А. Трахтенберг [8, с. 70].

Сегодня стремительная монополизация экономики, причем как производственной, так и финансовой ее сфер, является объективной реальностью. Так, в период с 1970 до 2014 гг. доля активов крупнейших корпораций США в обрабатывающей промышленности (с активами более 1 млрд долл.) увеличилась почти на 40 п.п. Параллельно росла и доля извлекаемой прибыли. В итоге мы можем констатировать, что 847 крупнейших корпораций, или 0,33 % сконцентрировали у себя 88,7 % всех активов отрасли [19].

Крупные корпорации все более активно проводят политику слияний и поглощений. Максимальный уровень количества сделок и их суммарной стоимости в США пришелся на периоды, следовавшие сразу за двумя экономическими кризисами: 1990–1992 гг., и 2000–2001 гг. Сегодня мы являемся свидетелями зарождения новой волны слияний и поглощений после кризиса 2008 г. В 2015 г. в США общая сумма таких сделок превысила уровень в 2 трлн долл. [24].

Кроме самой природы капиталистических кризисов советские экономисты отмечали еще и то, что за их разрушительные послед-

ствия всегда расплачиваются простые трудящиеся. В первую очередь это проявляется в растущей безработице, которая «приобретает качественно новые особенности: миллионные армии безработных из резервных превращаются в постоянные армии безработных», – писал И.Г. Блюмин [2, с. 9].

Как отмечал советский политэконом Н.А. Цаголов, «во время кризисов происходит прямое расточительство важнейшей производительной силы. Во-первых, разрушается здоровье рабочих. Так, в период кризиса 1929–1933 гг. в капиталистических странах голод стал уделом около 30–40 млн безработных. Во-вторых, миллионы рабочих рук не используются на производстве, где они могли бы приводить в движение средства производства и создавать новые материальные блага. В-третьих, рабочие теряют свою квалификацию» [10, с. 566].

Сегодня мы можем наблюдать схожую картину. Так, в годы последнего кризиса 2008 г., только по официальным данным, уровень безработицы в США достигал 10 % в 2009 г. против 3,9 % в 2000 г. В Великобритании безработица выросла с 4,9 % в годы предкризисного бума до 8,1 % в 2011 г. В странах ЕС, в наибольшей степени пострадавших от долгового кризиса (страны PIIGS), безработица била все рекорды: Греция – 27,5 % в 2013 г., Португалия – 16,2 %, Испания – 26,1 %, Ирландия – 14,7 % в 2012 г. [25].

Рост безработицы происходит на фоне падения реальных зарплат. В развитых странах рост реальных зарплат снизился с 0,9 до 0,2 %, в странах Центральной и Восточной Европы – с 11,8 % до 0,8 %, в странах Африки – с 3,1 % до 0,9 %. В целом о мире рост реальных зарплат снизился с 2,8 % до 2 %. Характерно, что этот показатель значительно отстает от роста производительности труда. С 1999 г. производительность выросла на 17 %, в то время как зарплаты – лишь на 6 % [16].

«Внутренние законы капитализма вели ко все более острой поляризации общества с горсткой магнатов капитала на одном полюсе и гигантской армией трудящихся во главе с пролетариатом на другом, к относительно, а иногда и абсолютному обнищанию пролетариата, все больше уменьшая числа заинтересованных в существовании капиталистического строя и все больше увеличивая число врагов», – отмечал Е.С. Варга [3, с. 409]. Сегодня эта проблема не только

не утратила своей актуальности, но становится одним из острейших противоречий современного капитализма. Сегодня тенденцию к относительному обнищанию трудящихся принято характеризовать как рост социального неравенства.

Уровень неравенства, выраженный в доле доходов 1 % наиболее богатых домохозяйств в США, стабильно растет с конца 1970-х гг. К 2014 г. он вырос в 2,5 раза, до 22,5 %. За годы кризиса богатейшие люди мира увеличили свое совокупное состояние в 2,6 раза (с 2,4 трлн долл. до 6,4 трлн долл.) [18]. Как уже было сказано ранее, мировой рост реальных зарплат сократился за кризисные годы. Доля 1 % жителей планеты, самых богатых людей современности, в общемировом богатстве в 2016 г. превысила 50 % [17].

Таким образом, можно констатировать, что советская политэкономия внесла важный вклад в изучение проблематики капиталистических кризисов. Естественно, не предлагается бездумно копировать идеи советских экономистов 50-летней давности, но представляется целесообразным диалектически их переосмыслить и использовать в теоретическом анализе безусловно имеющееся там рациональное зерно. Это важно в первую очередь для тех представителей экономического сообщества, которые вот уже 25 лет обосновывают экономическую политику, используя импортированные экономические теории, причем отнюдь не лучшего качества.

Библиографический список

1. *Аникин А.* Предисловие // И.А. Трахтенберг. Денежное обращение и кредит при капитализме. М., 1962.
2. *Блюмин И.Г.* Критика буржуазной политической экономии, Т. 2. Критика современной английской и американской политической экономии. М., 1962.
3. *Варга Е.С.* Современный капитализм и экономические кризисы // Варга Е.С. Избранные труды. М., 1962.
4. *Дзарасов С.* Куда Кейнс зовет Россию? М., 2012. (1)
5. *Комолов О.О.* Норма прибыли в контексте нестабильности мировой экономики // Вестник Института экономики РАН. 2017. № 3.
6. *Красавина Л.Н.* Фиктивный капитал // Большая советская энциклопедия. URL: http://enc-dic.com/enc_sovet/Fiktivn-kapital-93813.html (дата обращения: 18.10.2017).
7. *Мендельсон Л.А.* Теория и история экономических кризисов и циклов, Т. 1. М., 1959.

8. *Трахтенберг И.А.* Денежное обращение и кредит при капитализме. М., 1962.
9. *Трахтенберг И.А.* Капиталистическое воспроизводство и экономические кризисы (очерк теории). М., 1954.
10. *Цаголов А.Н.* Курс политической экономии. М., 1973.
11. *Шишков Ю.* Невозможное триединство в эпоху финансовой глобализации // *Мировая экономика и международные отношения.* 2012. № 5.
12. Balance Sheet of Households and Nonprofit Organizations. Board of Governors of the Federal Reserve System. 2002 // URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/20020307/z1r-5.pdf> (дата обращения: 18.10.2017).
13. Balance Sheet of Households and Nonprofit Organizations, Board of Governors of the Federal Reserve System. 2009 <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/20091210/z1r-5.pdf> (дата обращения: 18.10.2017).
14. Bank for International Settlements International debt securities – all issuers // URL: http://www.bis.org/statistics/r_qa1503_hanx11a.pdf (дата обращения: 18.10.2017).
15. Board of Governors of the Federal Reserve System, Industrial Production and Capacity Utilization. G. 17 // URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/g17/caputl.htm> (дата обращения: 18.10.2017).
16. Comparing how wages have changed in different regions of the world, International Labour Organization // URL: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2014/Charts/WCMS_322715/lang--en/index.htm (дата обращения: 18.10.2017).
17. Credit Suisse; Oxfam; «Global Income Inequality in Numbers» / by Branko Milanovic. Global Policy. 2015.
18. Global Inequality, Inequality.org // URL: <http://inequality.org/global-inequality/> (дата обращения: 18.10.2017).
19. Historical QFR Data Manufacturing, Mining, Trade, and Selected Service Industries 2014 Table N // United States Census URL: <http://www.census.gov/econ/qfr/> (дата обращения: 18.10.2017).
20. *Maynard M. G.M.* Restates Loss and Sees Possible Delay in Deal for Finance Arm // *The New York Times.* 2006. 2 August. URL: <http://www.nytimes.com/2006/08/02/automobiles/02GM.html?pagewanted=print& r=0> (дата обращения: 18.10.2017).
21. *Shierholz H.* New 2008 poverty, income data reveal only tip of the recession iceberg. Economic Policy Institute. 2009 // URL: http://www.epi.org/publication/income_picture_20090910/ (дата обращения: 18.10.2017).
22. *Sweet D.* 3.5 Million Homeless And 18.5 Million Vacant Homes In The US. Crooks and Liars // URL: <http://crooksandliars.com/diane-sweet/35-million-homeless-and-185-million-va> (дата обращения: 18.10.2017).
23. Trade and tariff data, WTO // URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/status_e.htm (дата обращения: 18.10.2017).

24. USA. The Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances // URL: http://www.ima-institute.org/statisticsmergers-acquisitions.html#MergersAcquisitions_United States of America (дата обращения: 18.10.2017).
25. Youth unemployment rate, OECD. URL: <http://data.oecd.org/unemp/youth-unemployment-rate.htm#indicator-chart> (дата обращения: 18.10.2017).

О.О. Комолов

кандидат экономических наук

старший научный сотрудник Института экономики РАН

(г. Москва), доцент Российского экономического университета

им. Г.В. Плеханова (г. Москва)

ИЗМЕНЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ США В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАТРОНАТА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ТРАНСТИХООКЕАНСКОГО ПАРТНЕРСТВА (ЧАСТЬ 2)*

Д.В. Гордиенко, А.В. Ганин

Аннотация. С помощью статистических и эконометрических методов оценены перспективы изменения уровня экономической безопасности США при реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве. Предложен подход к сравнительной оценке изменения уровня экономической безопасности государств – участников Транстихоокеанского партнерства. Проанализирована значимость для обеспечения экономической безопасности государства экономической кооперации в условиях глобализации.

Ключевые слова: экономика, США, Азиатско-Тихоокеанский регион, Транстихоокеанское партнерство, мировой финансово-экономический кризис, экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности государства.

THE CHANGE IN THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE UNITED STATES WITHIN THE LIMITS OF ECONOMIC PATRONAGE AND ECONOMIC COOPERATION OF THE MEMBER OF THE TRANS-PACIFIC ECONOMIC PARTNERSHIP

D.V. Gordienko, A.V. Ganin

Abstract. With the help of statistical and econometric methods evaluated the prospects for change in US economic security in the implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation. An approach to comparative assessment of changes in the economic security of states – participants of the TPP. It analyzes the importance of ensuring the economic security of the state of economic cooperation in the context of globalization.

Keywords: economy, USA, Asia-Pacific, Trans-Pacific Partnership, a global financial and economic crisis, economic security, the level of economic security, to ensure the economic security of the state.

Изменение уровня экономической безопасности США в рамках экономического противоборства государств-участников Транстихоокеанского партнерства.

* Ч. 1 см: *Гордиенко Д.В., Ганин А.В.* Изменение уровня экономической безопасности США в рамках экономического патронажа и экономической кооперации государств-членов Транстихоокеанского партнерства (часть 1) // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2017. № 1. С. 27–54.

Таблица 1

Нереализованный товароборот США

	Экспорт в ...						Импорт из ...						Товароборот с ...									
	2010 г.		2015 г., оценка		2020 г., прогноз		2010 г.		2015 г., оценка		2020 г., прогноз		2010 г.		2015 г., оценка		2020 г., прогноз					
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	без учета функционирования ТПП		с учетом функционирования ТПП			
																	млрд долл.	млрд долл.	млрд долл.	млрд долл.		
Бруней	0,0625	0,02	0,1025	0,02	0,09	0,01	0,07	0,01	0,0675	0,01	0,07	0,01	0,042	0,006	0,1325	0,01	0,17	0,01	0,22	0,02	0,132	0,01
Чили	1,79	0,58	4,30	0,76	4,05	0,54	1,49	0,21	2,54	0,37	3,50	0,51	2,10	0,31	3,27	0,32	6,84	0,55	10,25	0,71	6,15	0,43
Н. Зеландия	1,08	0,35	1,25	0,22	0,86	0,11	1,48	0,21	0,99	0,14	1,25	0,18	0,75	0,11	2,55	0,25	2,24	0,18	2,68	0,19	1,61	0,11
Сингапур	12,35	3,98	9,63	1,69	6,00	0,80	3,75	0,54	3,78	0,55	3,75	0,55	2,25	0,33	16,10	1,59	13,40	1,07	13,75	0,96	8,25	0,57
Австралия	6,78	2,19	6,35	1,12	3,75	0,50	4,18	0,60	2,50	0,36	3,00	0,44	1,80	0,26	10,95	1,08	8,85	0,71	9,25	0,64	5,55	0,39
Перу	1,48	0,48	2,33	0,41	1,80	0,24	1,88	0,27	1,95	0,28	2,03	0,29	1,22	0,18	3,35	0,33	4,28	0,34	5,03	0,35	3,02	0,21
Вьетнам	1,00	0,32	3,13	0,55	3,00	0,40	4,50	0,64	6,55	0,96	8,50	1,24	5,10	0,74	5,50	0,54	9,68	0,77	13,50	0,94	8,10	0,56
Малайзия	6,80	2,19	7,03	1,24	4,35	0,58	15,55	2,22	8,35	1,22	10,00	1,45	6,00	0,87	22,35	2,21	15,38	1,23	17,25	1,20	10,35	0,72

Таблица 1 (продолжение)

Мексика	млрд долл.	42,48	%	13,70	84,06	млрд долл.	64,06	%	14,80	110,00	млрд долл.	110,00	%	14,67	66,00	млрд долл.	66,00	%	8,80	65,28	млрд долл.	79,70	%	11,62	92,50	млрд долл.	92,50	%	13,45	55,50	млрд долл.	107,75	%	10,67	163,76	млрд долл.	163,76	%	13,06	202,50	млрд долл.	202,50	%	14,09	121,50	млрд долл.	121,50	%	8,45
Канада	млрд долл.	20,80	%	6,71	109,62	млрд долл.	109,62	%	19,30	112,50	млрд долл.	112,50	%	15,00	67,50	млрд долл.	67,50	%	9,00	121,78	млрд долл.	121,78	%	17,40	100,00	млрд долл.	100,00	%	14,55	60,00	млрд долл.	142,58	%	14,12	200,57	млрд долл.	200,57	%	15,99	212,50	млрд долл.	212,50	%	14,78					
Япония	млрд долл.	31,08	%	10,02	18,75	млрд долл.	18,75	%	3,30	25,00	млрд долл.	25,00	%	3,33	15,00	млрд долл.	15,00	%	2,00	32,78	млрд долл.	32,78	%	4,68	34,50	млрд долл.	34,50	%	5,02	20,70	млрд долл.	63,85	%	6,32	52,50	млрд долл.	52,50	%	4,19	59,50	млрд долл.	59,50	%	4,14					
Тайвань	млрд долл.	5,38	%	1,73	6,73	млрд долл.	6,73	%	1,18	8,00	млрд долл.	8,00	%	1,07	4,80	млрд долл.	4,80	%	0,64	17,90	млрд долл.	17,90	%	2,56	12,50	млрд долл.	12,50	%	1,82	7,50	млрд долл.	23,28	%	2,31	15,28	млрд долл.	15,28	%	1,22	20,50	млрд долл.	20,50	%	1,43					
Колумбия	млрд долл.	1,46	%	0,47	4,63	млрд долл.	4,63	%	0,81	7,50	млрд долл.	7,50	%	1,00	4,50	млрд долл.	4,50	%	0,60	1,10	млрд долл.	1,10	%	0,16	6,00	млрд долл.	6,00	%	0,87	3,60	млрд долл.	2,55	%	0,25	8,25	млрд долл.	8,25	%	0,66	13,50	млрд долл.	13,50	%	0,94					
Филиппины	млрд долл.	0,78	%	0,25	1,51	млрд долл.	1,51	%	0,27	2,25	млрд долл.	2,25	%	0,30	1,35	млрд долл.	1,35	%	0,18	2,10	млрд долл.	2,10	%	0,30	2,25	млрд долл.	2,25	%	0,33	1,35	млрд долл.	2,87	%	0,28	3,73	млрд долл.	3,73	%	0,30	4,50	млрд долл.	4,50	%	0,31					
Ю. Корея	млрд долл.	4,95	%	1,60	10,40	млрд долл.	10,40	%	1,83	15,00	млрд долл.	15,00	%	2,00	9,00	млрд долл.	9,00	%	1,20	12,30	млрд долл.	12,30	%	1,76	17,50	млрд долл.	17,50	%	2,55	10,50	млрд долл.	17,25	%	1,71	26,50	млрд долл.	26,50	%	2,11	32,50	млрд долл.	32,50	%	2,26					
ИТОГО	млрд долл.	138,23	%	44,59	269,80	млрд долл.	269,80	%	47,50	320,08	млрд долл.	320,08	%	42,68	192,05	млрд долл.	192,05	%	25,61	286,00	млрд долл.	286,00	%	40,87	297,25	млрд долл.	297,25	%	43,24	178,25	млрд долл.	424,23	%	42,01	531,30	млрд долл.	531,30	%	42,37	617,33	млрд долл.	617,33	%	42,94	370,30	млрд долл.	370,30	%	25,76
Китай	млрд долл.	19,53	%	6,30	43,736	млрд долл.	43,736	%	7,70	50,00	млрд долл.	50,00	%	6,67	89,58	млрд долл.	89,58	%	12,80	136,46	млрд долл.	136,46	%	12,80	100,00	млрд долл.	100,00	%	14,55	109,11	млрд долл.	109,11	%	10,81	180,20	млрд долл.	180,20	%	14,37	150,00	млрд долл.	150,00	%	10,43					
Россия	млрд долл.	2,02	%	0,65	4,075	млрд долл.	4,075	%	0,72	5,00	млрд долл.	5,00	%	0,67	2,03	млрд долл.	2,03	%	0,29	2,25	млрд долл.	2,25	%	0,29	2,50	млрд долл.	2,50	%	0,36	4,05	млрд долл.	4,05	%	0,40	6,33	млрд долл.	6,33	%	0,50	7,50	млрд долл.	7,50	%	0,52					
Индия	млрд долл.	9,50	%	3,06	11,25	млрд долл.	11,25	%	1,98	15,00	млрд долл.	15,00	%	2,00	10,03	млрд долл.	10,03	%	1,43	10,77	млрд долл.	10,77	%	1,43	11,25	млрд долл.	11,25	%	1,64	19,53	млрд долл.	19,53	%	1,93	22,02	млрд долл.	22,02	%	1,76	26,25	млрд долл.	26,25	%	1,83					
ЕС	млрд долл.	60,00	%	19,35	97,128	млрд долл.	97,128	%	17,10	100,00	млрд долл.	100,00	%	13,33	82,50	млрд долл.	82,50	%	11,79	122,06	млрд долл.	122,06	%	11,79	125,00	млрд долл.	125,00	%	18,18	142,50	млрд долл.	142,50	%	14,11	219,19	млрд долл.	219,19	%	17,48	225,00	млрд долл.	225,00	%	15,65					
ВСЕГО	млрд долл.	310	%	100	568	млрд долл.	568	%	100	750	млрд долл.	750	%	100	750	млрд долл.	750	%	100	689,75	млрд долл.	689,75	%	100	687,5	млрд долл.	687,5	%	100	687,5	млрд долл.	1009,7	%	100	1253,7	млрд долл.	1253,7	%	100	1437,5	млрд долл.	1437,5	%	100	1437,5	млрд долл.	1437,5	%	100

Экономическое противоборство как форма обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации определяет, прежде всего, реализацию различных мер экономического противостояния (экономической борьбы) государства с другими странами при наличии различных внешних и внутренних угроз.

Показателями экономического противоборства национальных хозяйств стран мира могут стать: нереализованный внешнеторговый товарооборот¹; объем причиненного экономического ущерба и др.

Значения объемов нереализованного внешнеторгового товарооборота и др. показателей экономического противоборства могут стать основой для определения α_i – весов экономического противоборства государств – участников Транстихоокеанского партнерства (далее – ТТП) с другими странами мира и экономического ущерба от негативного влияния со стороны других государств в условиях глобализации [12–16].

Сравнительная оценка уровня экономической безопасности США и других государств – участников Транстихоокеанского партнерства, реализованного в рамках экономического противоборства может базироваться на определении значений общего нормированного показателя безопасности национального хозяйства каждой страны².

Экономическое противоборство между США и Японией на современном этапе происходит в форме экономической конкуренции. С приходом к руководству Белым домом Б. Клинтона и его требованиями, чтобы Япония сократила положительное сальдо своего торгового баланса, экономические отношения между двумя странами обострились. Одновременно, разрыв между экономическим потенциалом Японии и ее политической ролью в мире давно угнетает правящие круги страны Восходящего Солнца³.

Экономическое противоборство между США и Южной Кореей не выходит за рамки экономической конкуренции. Наибольшие разногласия вызывают правила импорта говядины и доступ на рынки сельскохозяйственной продукции и автомобилей⁴ [2–5, 12–16, 22, 39–42, 44–46, 48–51].

Экономическое противоборство США с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства может быть охарактеризовано соответствующими показателями нереализованного

товарооборота этой страны в период с 2010 по 2020 гг. (таблица 1) [2–5, 12–16, 22, 39–42, 44–46, 48–51].

Реализация Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве позволит сократить долю не-реализованного товарооборота США с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства к 2020 г. не менее, чем на 17,18 % – с 42,94 % (617,33 млрд долл.) до 25,76 % (370,30 млрд долл.)⁵.

Приросты уровня экономической безопасности, реализованные в рамках их экономического противоборства представлены в таблице 2.

К 2025 г. уровень экономической безопасности, реализованный в рамках их экономического противоборства со странами – участниками ТТП, может уменьшиться на 4,26 п.п. – с 10,36 % до 6,1 % от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Федеральной резервной системы США.

Таким образом, США, как своего рода модератор мировой экономики, пытаются выйти из наиболее жесткого цикла системного финансово-экономического кризиса. В рамках такой стратегии США пытаются создать расширенный контур управления с выходом за пределы ранее проявленной зоны американского влияния. Транстихоокеанское партнерство, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП)⁶ и Соглашение о торговле услугами (TiSA)⁷ выступают квазиинтегрированными пакетами торгово-экономических соглашений, позволяющими реализовать такую стратегию количественно более широкого и качественно более глубокого расширения контура оперирования товарной массой и пакетом услуг.

Транстихоокеанское партнерство, будучи многосторонним соглашением, включает вопросы тарифов, трудовых прав и межгосударственных инвестиций, по замыслу разработчиков является отражением процесса регионализации в Азиатско-Тихоокеанском регионе и должно служить целям достижения устойчивого развития национальных экономик стран – участников Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве.

Это Соглашение должно установить новые регламенты мировой торговли, установить новые стандарты, учитывая новые

Таблица 2
**Приросты уровня экономической безопасности США,
реализованные в рамках их экономического противоборства**

	<i>Страны, с которыми осуществ- ляется экономическая кооперация</i>	<i>2007 г.</i>	<i>2008 г.</i>	<i>2009 г.</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>
1	Китай	1452,00	742,50	2788,50	3283,50	6897,0	9900,0
2	Россия	57,20	29,25	109,85	129,35	271,7	390,0
3	Индия	-356,40	-182,25	-684,45	-805,95	-1692,9	-2430,0
4	ЕС	-3625,60	-1854,00	-6962,80	-8198,80	-17221,6	-24720,0
	Прирост уровня экономической безопасности США, реализованный в рамках экономического противоборства с участниками ТТП	10824,0	553,5	2078,7	2447,7	5141,4	7380,0
5	Бруней	17,60	0,90	3,38	3,98	8,36	12,00
6	Чили	-44,00	-2,25	-8,45	-9,95	-20,90	-30,00
7	Н.Зеландия	-132,00	-6,75	-25,35	-29,85	-62,70	-90,00
8	Сингапур	-6600,00	-337,50	-1267,50	-1492,50	-3135,00	-4500,00
9	Австралия	-4004,00	-204,75	-768,95	-905,45	-1901,90	-2730,00
10	Перу	396,00	20,25	76,05	89,55	188,10	270,00
11	Вьетнам	1408,00	72,00	270,40	318,40	668,80	960,00
12	Малайзия	3520,00	180,00	676,00	796,00	1672,00	2400,00
13	Мексика	2376,00	121,50	456,30	537,30	1128,60	1620,00
14	Канада	32120,00	1642,50	6168,50	7263,50	15257,00	21900,00
15	Япония	-19580,00	-1001,25	-3760,25	-4427,75	-9300,50	-13350,00
16	Тайвань	3212,00	164,25	616,85	726,35	1525,70	2190,00
17	Колумбия	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18	Филиппины	572,00	29,25	109,85	129,35	271,70	390,00
19	Ю. Корея	-880,00	-45,00	-169,00	-199,00	-418,00	-600,00
	Уровень экономической безопасности США, реализованный в рамках экономического патроната	4,40x10⁵	2,25x10⁴	8,45x10⁴	9,95x10⁴	2,09x10⁵	3,00x10⁵

Таблица 2 (продолжение)

	2013 г.	2014 г., оценка	2015 г., оценка	2020 г., прогноз		2025 г., прогноз	
				без учета реали- зации ТТП	с учетом реали- зации ТТП	без учета реали- зации ТТП	с учетом реали- зации ТТП
1	26530,0	30320,0	38506,4	101885,0		176435,0	
2	-315,0	-360,0	-457,2	-5330,0		-9230,0	
3	-1120,0	-1280,0	-1625,6	-9225,0		-15975,0	
4	-2625,0	-3000,0	-3810,0	58015,0		100465,0	
	6055,0	6920,0	8788,4	212380,0	125050,0	367780,0	216550,0
5	10,50	12,00	15,24	61,50	41,00	106,50	71,00
6	210,00	240,00	304,80	3075,00	1845,00	5325,00	3195,00
7	0,00	0,00	0,00	820,00	615,00	1420,00	1065,00
8	-1505,00	-1720,00	-2184,40	-6970,00	-4100,00	-12070,00	-7100,00
9	-1960,00	-2240,00	-2844,80	-9225,00	-5740,00	-15975,00	-9940,00
10	350,00	400,00	508,00	2460,00	1640,00	4260,00	2840,00
11	1855,00	2120,00	2692,40	14965,00	8815,00	25915,00	15265,00
12	1505,00	1720,00	2184,40	13530,00	8200,00	23430,00	14200,00
13	6510,00	7440,00	9448,80	85690,00	51250,00	148390,00	88750,00
14	-5495,00	-6280,00	-7975,60	53505,00	31980,00	92655,00	55380,00
15	2730,00	3120,00	3962,40	20295,00	12095,00	35145,00	20945,00
16	630,00	720,00	914,40	12710,00	7585,00	22010,00	13135,00
17	595,00	680,00	863,60	8405,00	5125,00	14555,00	8875,00
18	490,00	560,00	711,20	3075,00	1845,00	5325,00	3195,00
19	245,00	280,00	355,60	2665,00	1640,00	4615,00	2840,00
	3,50x10⁵	4,00x10⁵	5,08x10⁵	2,05x10⁶		3,55x10⁶	

тенденции мирового развития. В качестве ключевых составляющих Соглашения указываются: комплексный механизм доступа на рынки⁸; региональный подход к обязательствам⁹; новые торговые аспекты, способствующие инновациям, росту производительности труда и конкурентоспособности¹⁰; платформа региональной интеграции¹¹. Эти ключевые аспекты позиционируются как определяющие (в будущем) систему экономических отношений в мировой экономике¹².

Ситуация в мировой экономике предвещает новые катаклизмы. Основными угрозами экономическому миропорядку в 2016 г. и в ближайшие последующие годы видятся резкое снижение роста или/и спад экономик ряда основных субъектов мирового хозяйства, усиление кризисов суверенного долга, ухудшение мировой конъюнктуры, сокращение внешнего спроса для стран с развивающимися рынками, а также усиление инфляции, проявление различных форм протекционизма, торговые и валютные войны.

В этой связи, 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, обеспечение экономической безопасности государства.

Примечания

¹ Под нереализованным внешнеторговым оборотом понимается разница между объемами потенциального (максимально возможного) и реализованного внешнеторгового товарооборота.

² Расчетная формула может иметь вид:

$$Y_{\text{ЭБ(ЭПротивооборота),J}} = \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq j}}^L \left(\frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.имп.}j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.эксп.}l,j}}{19}}} \right)^{\chi_{l,j}}$$

$$0,01 \leq \left(\frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.имп.}j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}} \right)^{\frac{\alpha_{\text{нереал.эксп.}l,j}}{19}}} \right)^{\chi_{l,j}} \leq 100,$$

где: $Y_{\text{ЭБ (ЭПротивоборство),j}}$ – общий нормированный показатель уровня безопасности национального хозяйства j -ого государства, реализованный в рамках экономического противоборства; $\alpha_{i,j} (\alpha_{i,l})$ – вес i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого (l -ого) государства; $\alpha_{\text{нереал. имп},j,l}$; $\alpha_{\text{нереал. эксп},l,j}$ – веса нереализованного влияния национального хозяйства l -ого государства на экономику j -ого государства («нереализованного импорта экономического влияния l -ого государства на j -ое государство») и нереализованного влияния национального хозяйства j -ого государства на экономику l -ого государства («нереализованного экспорта экономического влияния j -ого государства на l -ое государство») в рамках их экономического противоборства в условиях глобализации.

Веса нереализованного взаимного влияния экономик государств мира в условиях глобализации могут характеризоваться множеством показателей. Как представляется, в первом приближении вес нереализованного влияния национального хозяйства l -ого государства на экономику j -ого государства («нереализованный импорт экономического влияния») может быть представлен соответствующей долей нереализованного импорта товаров и услуг l -ого государства в j -ое государство, а вес нереализованного влияния национального хозяйства j -ого государства на экономику l -ого государства («нереализованный экспорт экономического влияния») в рамках их экономического противоборства в условиях глобализации может быть представлен соответствующей долей нереализованного экспорта товаров и услуг j -ого государства в l -ое государство. Ситуация, когда $\alpha_{\text{нереал. имп},j,l} = 0$ и $\alpha_{\text{нереал. эксп},l,j} = 0$ соответствует полному отсутствию экономического противоборства между j -ым и l -ым государствами. Ситуация, когда $\alpha_{\text{нереал. имп},j,l} = 1$ и $\alpha_{\text{нереал. эксп},l,j} = 1$ соответствует полному экономическому противоборству между j -ым и l -ым государствами и отсутствию экономического противоборства этих государств с другими странами мира; $\chi_{i,j}$ – вес нормированного частного показателя, характеризующего экономическое противоборство j -ого и l -ого государства в условиях глобализации; $\beta_{i,j} (\beta_{i,l})$ – значение i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого (l -ого) государства; L – количество рассматриваемых государств мира. При одинаковой значимости компонент безопасности национальных хозяйств государств мира, характеризующих их экономическое противоборство в условиях глобализации, и отличии значений числителя и знаменателя не более чем в 100 раз, $\chi_{i,j} = 1$. В этом случае ограничение значения показателя экономической безопасности j -ого государства, характеризующего его экономическое противоборство с l -ым государством, выполняется безусловно [12].

³ Еще в начале 1970-х гг. политики, в том числе тогдашний премьер-министр Э. Сато, выдвигали задачу усиления политического влияния на международной арене. В начале 1980-х г. снова вернулись к этой теме. Националистические круги считают, что эта задача не будет выполнена до тех пор, пока Япония не освободится от зависимости США. Речь идет не только о военно-политической зависимости, определяемой характером американо-японского договора безопасности. Положение младшего партнера в рамках этого договора, вынуждающее Японию следовать по пятам американской стратегии, вызывает чувство униженности, ущемленности в рядах японских националистов. С другой стороны, имеются ощутимые успехи Японии в конкурентной борьбе с американскими монополиями. Решению задачи

превращения Японии в великую военно-политическую державу, по их убеждению, должно предшествовать освобождение от протектората США. В этом русле действуют различные националистические и правовые группировки, активизировавшиеся в 1980-е гг. Оплодотворяет их деятельность идеология национализма, внешнеполитическая часть которой опирается на превосходство японской культуры.

⁴ В течение последних лет Южная Корея ведет длительные и интенсивные переговоры с основными партнерами по подписанию соглашений о свободной торговле. Переговоры по этому вопросу между Республикой Корея и США длились целый год. США и Республика Корея являются давними и важными друг для друга торговыми партнерами. Формирование прочного альянса с самой крупной торговой державой мира является положительным фактором для развития южнокорейской экономики, в которой более 70 % предприятий зависят от экспорта. Параллельно с переговорным процессом с США, готовились аналогичные договоры с ЕС, Китаем и странами Персидского залива.

⁵ В том числе:

- с Брунеем – на **0,01 %** – с 0,02 % (0,22 млрд долл.) до 0,01 % (0,132 млрд долл.);
- с Чили – на **0,285 %** – с 0,71 % (10,25 млрд долл.) до 0,43 % (6,15 млрд долл.);
- с Новой Зеландией – на **0,074 %** – с 0,19 % (2,68 млрд долл.) до 0,11 % (1,61 млрд долл.);
- с Сингапуром – на **0,383 %** – с 0,96 % (13,75 млрд долл.) до 0,57 % (8,25 млрд долл.);
- с Австралией – на **0,257 %** – с 0,64 % (9,25 млрд долл.) до 0,39 % (5,55 млрд долл.);
- с Перу – на **0,14 %** – с 0,35 % (5,03 млрд долл.) до 0,21 % (3,02 млрд долл.);
- с Вьетнамом – на **0,38 %** – с 0,94 % (13,5 млрд долл.) до 0,56 % (8,1 млрд долл.);
- с Малайзией – на **0,48 %** – с 1,20 % (17,25 млрд долл.) до 0,72 % (10,35 млрд долл.);
- с Мексикой – на **5,635 %** – с 14,09 % (202,5 млрд долл.) до 8,45 % (121,5 млрд долл.);
- с Канадой – на **5,91 %** – с 14,78 % (212,5 млрд долл.) до 8,87 % (127,5 млрд долл.);
- с Японией – на **1,66 %** – с 4,14 % (59,5 млрд долл.) до 2,48 % (35,7 млрд долл.);
- с Тайванем – на **0,57 %** – с 1,43 % (20,5 млрд долл.) до 0,86 % (12,3 млрд долл.);
- с Колумбией – на **0,38 %** – с 0,94 % (13,5 млрд долл.) до 0,56 % (8,1 млрд долл.);
- с Филиппинами – на **0,125 %** – с 0,31 % (4,5 млрд долл.) до 0,19 % (2,7 млрд долл.);
- с Южной Кореей – на **0,9 %** – с 2,26 % (32,5 млрд долл.) до 1,36 % (19,5 млрд долл.).

⁶ Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (англ. *Transatlantic Trade and Investment Partnership*) – планируемое соглашение о свободной торговле между Европейским Союзом и США. Его сторонники полагают, что соглашение приведет к многостороннему экономическому росту, в то время как противники утверждают, что оно приведет к увеличению власти корпораций и затруднит правительствам регулирование рынков на благо всего общества. Американское правительство ведет работу по двум направлениям: наряду с ТТИП реализует с аналогичными целями Транстихоокеанское партнерство. После того, как в марте 2014 г.

произошла утечка информации о предлагаемом проекте, Европейская комиссия начала консультации с общественностью по ограниченному числу пунктов, а в январе 2015 г. опубликовала краткий обзор этого документа. Ожидалось, что соглашение будет завершено к концу 2014 г., но оно было перенесено на 2015 г. 7 января 2015 г. Европейская комиссия публично представила свои переговорные тексты.

⁷ Соглашение о торговле услугами (англ. *Trade in Services Agreement, TISA*) – планируемое торговое соглашение между 23 сторонами, среди которых Евросоюз и США. Целью соглашения является либерализация таких торговых услуг как банковские услуги, здравоохранение и транспорт. В начале 2012 г. США и Австралия предложили обсудить соглашение о торговле услугами. Переговоры по соглашению о торговле услугами начались после того как переговоры по ВТО и переговоры по расширению генерального соглашения и по торговле услугами зашли в тупик (*GATS*). Участники переговоров называют себя «Настоящими друзьями сферы услуг» и являются самыми убежденными сторонниками либерализации сферы услуг. В переговорах принимают участие Евросоюз, Австралия, Канада, Чили, Тайвань, Колумбия, Коста-Рика, Гонконг, Исландия, Израиль, Япония, Лихтенштейн, Маврикий, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Пакистан, Панама, Перу, Южная Корея, Швейцария, Турция и США. Переговоры ведутся в режиме строгой конфиденциальности и поэтому детальная информация по данному соглашению отсутствует. Однако, после утечки некоторых сведений в сеть, Европейская комиссия создала специальную страницу, посвященную этому соглашению.

⁸ ТТП устраняет или уменьшает тарифные или нетарифные барьеры практически на всю торговую номенклатуру товаров и услуг, охватывая весь спектр движения инвестиций, с целью создания новых возможностей и преимуществ для предприятий, занятых и потребителей.

⁹ ТТП способствует развитию производства и глобальных цепочек создания стоимости, снижая торговые барьеры, повышая эффективность и поддерживая уровень занятости и создания новых рабочих мест, повышая уровень жизни, содействуя трансграничной интеграции и открытию внутренних рынков.

¹⁰ ТТП расширяет число акторов торговли и предполагает обеспечение бизнесу всех уровней равных возможностей извлечения дохода от развития внешней торговли. Соглашение о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве включает обязательства сторон по оказанию помощи малым и средним предприятиям, в том числе обязательства по коммуникации с правительствами стран – участников ТТП.

¹¹ Соглашение о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве рассматривается странами – участниками ТТП с позиции «платформы расширения региональной экономической интеграции» с целью привлечения в ТТП экономик других стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

¹² При этом, фактически в явочном порядке упраздняющие многосторонние договоренности в рамках ВТО. Соглашение ТТП предусматривает, что стороны не будут ссылаться на нормы ВТО и использовать их в качестве доказательств правомерности применения нетарифного регулирования или возможности привлечения местного ресурсного потенциала, не будут навязывать обременительные экспортно-импортные обязательства и ограничения, в том числе при утилизации продукции. Согла-

шение ТТП де-факто направлено и на слом сложившейся на межгосударственном уровне системы отношений в рамках Форума АТЭС, деструктивно влияет на развитие региональной интеграции в рамках соглашений «АСЕАН» и «АСЕАН+», а также функционирование Зоны свободной торговли ЕАЭС и Вьетнама (соглашение о создании которой было подписано в мае 2015 г.).

Библиографический список

1. *Агеев А.И., Логинов Е.Л.* Создание Транстихоокеанского партнерства: американский вариант СЭВ как инструмент балансирования глобальных финансовых диспропорций // *Экономические стратегии*. 2015. № 8 (133).
2. *Алексеев В.В.* Экономика Японии. М., 2006.
3. Американский ежегодник 2010 / отв. ред. В.В. Согрин. М., 2010.
4. Американский ежегодник 2011 / отв. ред. В.В. Согрин. М., 2011.
5. Американский ежегодник 2012 / отв. ред. В.В. Согрин. М., 2012.
6. *Барабин В.* Экономическая безопасность государства. М., 2001.
7. *Барлыбаев Х.А.* Человек. Глобализация. Устойчивое развитие. М., 2007.
8. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2002.
9. *Вечканов Г.С.* Экономическая безопасность. СПб., 2005.
10. *Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р., Пуляев В.Т.* Краткая экономическая энциклопедия. СПб., 1988.
11. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского. М., 2000.
12. *Гордиенко Д.В., Яковлева Н.Г.* Мировой финансово-экономический кризис и обеспечение экономической безопасности государства. М., 2013.
13. *Гордиенко Д.В.* Уровень экономической безопасности государств Азиатско-Тихоокеанского региона // Доклады ИДВ РАН – 2012. М., 2013.
14. *Гордиенко Д.В.* Оценка уровня экономической безопасности государств Азиатско-Тихоокеанского региона // Северо-Восточная Азия: региональные измерения безопасности и российско-китайское сотрудничество / отв. ред. Д.В. Гордиенко, сост. Д.В. Гордиенко, А.С. Степанов. М., 2014.
15. *Гордиенко Д.В.* Глобализация и обеспечение экономической безопасности Японии // Российское японоведение сегодня: к 20-летию Ассоциации японоведов. URL: http://www.ifes-ras.ru/images/abook_file/Rus_Japan_Conf_2015.pdf (дата обращения: 18.10.2017).
16. *Гордиенко Д.В.* Обеспечение экономической безопасности Японии в условиях глобализации // Проблемы обеспечения безопасности Северо-Восточной Азии: региональные измерения и российско-китайское сотрудничество / отв. ред. Д.В. Гордиенко, сост. Д.В. Гордиенко, А.С. Степанов. М., 2015.

17. Ежегодник СИПРИ 2014. Вооружения, разоружение и международная безопасность. М., 2015.
18. *Дворянков В.А.* Экономическая безопасность. Теория и реальность угроз. М., 2000.
19. *Дробышевский С.М., Синельникова Е.В., Сорокина А.В. и др.* Международный опыт антикризисной политики. М., 2010.
20. *Завадников В.* О конструктивной экономической политике правительств (властей) в период кризиса // Экономическая политика. 2009. № 2.
21. *Илларионов А.* Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10.
22. *Кнобель А.Ю., Баева М.А., Фиранчук А.С.* Участие России в торговых спорах в рамках ВТО: анализ конкурентоспособности. М., 2016.
23. *Кудрин А.* Ведущие страны в глобальной экономике // Экономическая политика. 2011. № 5.
24. *Набиуллина Э.* Экономическая политика в условиях кризиса – анализ и перспективы // Экономическая политика. 2009. № 3.
25. Основы экономической безопасности / под ред. Е.А. Олейникова. М., 1997.
26. *Перская В.В.* Транстихоокеанское партнерство: вызов для мировой экономики или эволюция интеграции в условиях перехода к многополярности? // Экономические стратегии. 2015. № 8 (133).
27. *Полутов А.В.* КНР и Япония: борьба за ресурсы и острова Восточно-Китайского моря // Проблемы Дальнего Востока. 2016. № 2.
28. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. М., 2006.
29. *Сенчагов В.К.* Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность. М., 2010.
30. *Сенчагов В.К., Губин Б.В., Павлов В.И. и др.* Глобальный финансовый кризис: безопасность финансовой сферы России. М., 2010.
31. *Таларая Г.Д.* Корейский тупик и «Большой проект» Северотихоокеанской системы сотрудничества // Восточная и Юго-Восточная Азия – 2008: экономическое развитие в условиях мирового кризиса / отв. ред. М.Е. Тригубенко. М., 2009.
32. *Терских М.А.* Подходы Вьетнама к развитию отношений с США // Проблемы Дальнего Востока. 2016. № 2.
33. Экономика Японии: учебное пособие. М., 2008.
34. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005.
35. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник. / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2009.
36. Экономическая безопасность: энциклопедия. М., 2001.

37. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е.А. Олейникова. М., 2004.
38. Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США. Военная экономика. М., 2013.
39. Японская экономика переживает не лучшие времена // Экономические стратегии. 2015. № 8 (133).
40. Кэйдзай токэй нэнкан (Ежегодник экономической статистики, за соответствующие годы). Токио. 2007–2015.
41. Asian Development Bank, Key Indicators of Developing Asian & Pacific Countries. 2007–2015.
42. IMF, International Financial Statistics Yearbook (за соответствующие годы). Wash., 2007–2015.
43. SIPRI Yearbook. Armaments, Disarmament and International Security (за соответствующие годы). Oxford; N.Y., 2007–2015.
44. Statistical Yearbook (за соответствующие годы). U.N., N.Y., 2007–2015.
45. Statistical Abstract of the United States (за соответствующие годы). N.Y., Wash., 2007–2015.
46. Statistical Handbook of Korea. National Statistical Office Republic of Korea (за соответствующие годы). Seoul, 2007–2015.
47. The Military Balance (за соответствующие годы). London, 2007–2015.
48. UNCTAD, Handbook of Statistics (за соответствующие годы). N.Y.; Geneva. 2007–2015.
49. US Department of Commerce, BEA's Overview of the Economy. URL: www.bea.doc.gov/bea/glance (дата обращения: 18.10.2017).
50. World Development Indicators (за соответствующие годы). WB. Wash., 2007–2015.
51. World Economic Outlook, October 2008 (Russian): Перспективы развития мировой экономики. Октябрь 2008. Финансовый стресс, экономические спады и подъемы – Washington (D.C.), 2008.

Д.В. Гордиенко

доктор военных наук, профессор

действительный член (академик) Академии военных наук

(г. Москва)

E-mail: gordienko@ranepa.ru

А.В. Ганин

доктор экономических наук

заместитель начальника управления кадров

и противодействия коррупции Федеральной службы

по финансовому мониторингу (г. Москва)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ*

И.Н. Ишемгулов

Аннотация. В статье исследуется система исламских финансов, ее особенности, проблемы и перспективы развития. Выделены типы и модели финансовых систем исламских стран, основные составляющие индустрии исламских финансов. Выявлены особенности исламских финансов в современных условиях и рассмотрены составляющие исламских финансов и крупные центры аккумуляции исламских финансов в мире по итогам 2015 г. Рассмотрены показатели капитализации исламских стран. Сделаны выводы о том, что отрицательное влияние на развитие исламских финансов в современных условиях оказывает такой фактор, как сильная концентрация денежных средств в руках узкого круга собственников, а на развитие фондового рынка – инсайдерская торговля недобросовестной практики. В заключении обозначены перспективы развития исламских финансов в мире.

Ключевые слова: финансы, ислам, исламские финансы, шариат, банковская система, рынок ценных бумаг, исламские активы.

THE MODERN STATE OF ILAMIC FINANCE

I.N. Ishemgulov

Abstract. The article examines the system of Islamic finance, its features, problems and prospects. Selected types and models of the financial systems of Islamic countries, the basic components of Islamic finance industry. The peculiarities of Islamic finance in modern conditions and the components of Islamic finance and the major centers of accumulation of Islamic finance in the world by the end of 2015 Reviewed the capitalization of Islamic countries. It is concluded that the negative impact on the development of Islamic finance in modern conditions render such a factor as a strong concentration of funds in the hands of a narrow circle of owners, and on the development of stock market insider trading to unfair practices. In conclusion, the perspectives of development of Islamic finance in the world.

Keywords: finance, Islam, Islamic finance, sharia banking system, securities market, Islamic assets.

Исламские финансы являются одной из самых быстрорастущих систем в мире, активно завоевывающей международное

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-06-00728а.

финансовое пространство, что подтверждается постоянным ростом количества исламских финансовых институтов, открытием исламских филиалов традиционными банками и котировкой исламских ценных бумаг на ведущих биржевых площадках.

Стремительному развитию исламских финансовых институтов способствовали факторы как политического, так и экономического характера, в частности – провозглашение независимости ряда мусульманских государств в 1950–1960-е гг. и рост цен на нефть, что послужило основой экономического благосостояния большинства мусульманских стран. Мусульмане составляют существенную часть населения мира – около 23 % (в России – почти 25 млн чел.), что определяет значительный потенциал роста исламских финансовых активов в будущем. Несмотря на то, что исламская система сформировалась относительно недавно, она продемонстрировала большую устойчивость в условиях финансового кризиса по сравнению с западными банками, поскольку в числе основного принципа функционирования данной системы является следование минимальному уровню риска ведения бизнеса. Отсюда повышенный интерес исследователей к проблемам исламских финансов.

Проанализируем финансовую систему исламских стран, включающую как банковский сектор, так и рынок ценных бумаг [4, с. 28–31].

Структурно система исламских финансов состоит из таких институтов как коммерческие банки, инвестиционные фонды, фондовые биржи, страховые компании («такафул»-компании), финансовые кооперативы и др.

Можно выделить два типа финансовых систем исламских стран:

- финансовые системы, представленные только исламскими институтами (например, в таких странах, как Иран, Судан);
- финансовые системы, включающие как исламские, так и традиционные банковские учреждения (например, в таких странах, как ОАЭ, Индонезия, Малайзия, Пакистан).

С учетом этого в мире в настоящее время существуют две модели исламских финансов:

- консервативная, которая ориентирована на строгое соблюдение шариата (Саудовская Аравия, Арабские Эмираты, Бахрейн и др.);

- «облегченная», ограничивающая использование внешних признаков ислама и шариата (Малайзия и др.).

Действующий тип финансовой системы зависит от силы влияния конфессиональных принципов на функционирование финансового рынка в той или иной стране. Ключевыми нормами шариата, определяющими финансовые отношения в исламском обществе, являются:

- запрет на «риба» – на судный процент, на взимание с делового партнера ссудного процента в любом виде;
- запрет на «гарар» – чрезмерный риск;
- запрет на «мейсир» – элемент спекуляции и азарта в проведении деловых операций;
- основой свершаемых сделок должны являться реальные активы;
- обязательное полное раскрытие информации до, во время и после заключения договора;
- обязательное соблюдение принципов экономической и социальной справедливости [9].

Вторым после банковского сектора рынком капитала исламских стран является рынок ценных бумаг. Крупными биржами, на которых осуществляется торговля ценными бумагами, являются биржи в таких странах, как Малайзия, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Бахрейн, Индонезия, Турция, Пакистан, Иран, Судан [2, с. 340–345].

Особенностями исламских финансов являются следующие:

- вкладчики исламской банковской системы – это скорее не кредиторы, а в большей степени инвесторы или акционеры;
- при оценке эффективности инвестиционных проектов главным критерием является не экономическая эффективность проекта, а его общественная полезность;
- социальная направленность исламской финансовой системы – исламский банк оказывает на вкладчика не только финансовое, но и общественно-воспитательское влияние, активизирует сбережения и формирование инвестиционной деятельности;
- закрытость исламских банков от иностранных инвестиций из других стран;
- меньшая значимость фондового рынка по сравнению с банковским сектором в привлечении средств;

- преобладание рынка акций над рынком облигаций;
- наличие преимущественно больших пакетов акционерного капитала;
- соответствие фондового рынка нормам шариата (доля обращающихся на фондовых биржах акций, отвечающих нормам шариата, меняется в зависимости от страны и колеблется от 6,4 % Бахрейне до 51 % в Пакистане);
- запрещение на осуществление срочных сделок с ценными бумагами, продажи без возмещения по причине противоречия данной деятельности мусульманским канонам;
- тесная связь финансового рынка с реальным сектором экономики;
- исламские финансы – «это этические финансы» (запрет инвестиций в производство алкогольной продукции, табачной продукции, в азартные игры, в оружие и в другие непристойные виды деятельности).

Еще одной особенностью рынка ценных бумаг исламских стран является низкий уровень долгового рынка ценных бумаг. Например, в таких странах, как Пакистан, Бахрейн, Кувейт, Индонезия, Иран рынки облигаций почти отсутствуют.

Но в определенных странах ислама, в которых воздействие религиозных принципов ниже, рынок долговых инструментов формируется достаточно высокими темпами. Главным фактором формирования операций с облигациями считается потребность поддержания ранее имеющихся экономических организаций, в том числе – страховых фирм и коммерческих банков.

Таким образом, несмотря на нежелание осуществления операций с долговыми ценными бумагами, к примеру, в таких странах, как Иордания и Пакистан, в других странах ситуация иная. Власти такой страны, как Малайзия, еще в 1983 г. реализовали первый облигационный выпуск. Главной причиной выпуска облигационного займа была потребность срочного кредитования банковского бизнеса. К настоящему времени долговые инструменты были также уже выпущены в таких странах, как Кувейт и Иран. Следует отметить также то, что ссудный капитал, торгуемый в данных странах, отвечают принципам шариата [3, с. 2].

До 2011 г. в качестве эмитента долговых ценных бумаг имели возможность выступать только правительства исламских стран,

то есть на фондовом рынке осуществлялась торговля только суверенными долговыми инструментами. Новым феноменом в формировании исламистских капиталов стало появление среднесрочного корпоративного рынка облигаций (сукук), который в настоящее время представляет собою новую и быстро растущую сферу рынка. По итогам 2015 г. объем рынка облигаций (сукук) составлял 290,6 млн долл. [7].

Необходимым условием выпуска коллективных долговых финансовых продуктов считается их наполненность активами. Ценная бумага сукук владеет тем преимуществом, что ее стоимость создается на основе конкурентоспособности фирм, и таким образом она служит устройством снижения рисков.

В 2001 г. Валютное учреждение Бахрейна стало одним из первых основных банков, выпустивших такую бумагу, в данном случае на срок 3 года и 5 лет. Необходимо отметить, что фактический объем выпуска сукук был существенно выше планируемого, что свидетельствует об актуальности такого вида ценных бумаг. Самым большим выпуском в истории формирования исламских долговых инструментов – на необходимую сумму 1 млрд долл. – стала эмиссия сукука ОАЭ со сроком погашения 5 лет. Следующий по стоимости выпуск долговых приборов был совершен в Катаре – на сумму 700 млн долл. на период 7 лет. Однако невзирая на активное формирование рынка сукук, он остается прежде всего рынком, в котором держатели хранят ссудный капитал до востребования. Покупателями облигаций, выпущенных в Малайзии, Катаре и Исламским банком, стали инвесторы, как живущие в исламских странах, так и в других странах [1, с. 10–14].

Мировой совокупный объем исламских финансовых активов составил в 2015 г. 1,9 трлн долл., в 2016 г. – более 2 трлн долл., при этом за год указанный сегмент вырос более чем на 16 %. Состав и место нахождения исламских активов в 2015 г. приведены в *таблице 1*.

Наибольшая доля в структуре исламских финансов приходится на банковский сектор (79,5 %) и рынок облигаций – сукук (15,4 %).

Крупнейшими центрами развития исламских финансов являются такие страны, как Иран (суммарный объем активов – 343,7 млрд долл.), Саудовская Аравия (342,7 млрд долл.), Малайзия (230,3 млрд долл.) (*таблица 2*).

Таблица 1

**Состав и место нахождения исламских активов
по регионам мира в 2015 г., млн долл. [5]**

<i>Регион</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Страны Азии	209,3	174,7	23,2	5,2	412,4
Страны Ближнего Востока и Северной Африки (страны MENA – Middle East & North Africa)	598,8	103,7	31,2	10,4	744,1
Страны Африки к югу от Сахары (Sub Saharan Africa)	607,5	9,4	0,3	7,1	624,3
Страны сотрудничества Персидского залива (GCC countries)	24,0	0,7	1,4	0,5	26,6
Другие страны	56,9	2,1	15,2	–	74,2
Всего исламские страны	1496,5	290,6	71,3	23,3	1881,7

- 1 – Величина банковских активов
 2 – Объем рынка облигаций (сукук)
 3 – Активы исламских фондов
 4 – Активы страховых компаний («такафул»)
 5 – Всего активов

Таблица 2

**Крупнейшие страны мира
с развитой системой исламских финансов в 2015 г. [8]**

<i>Страна</i>	<i>Объем активов, млрд долл.</i>	<i>Доля в общей сумме исламских активов, %</i>
Иран	343,7	17,2
Саудовская Аравия	342,7	17,1
Малайзия	230,3	11,5
Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ)	134,2	6,7
Кувейт	95,5	4,8
Катар	72,6	3,6
Бахрейн	69,2	3,5
Турция	44,5	2,2
Бангладеш	23,1	1,2
Индонезия	23,0	1,1

Единая капитализация фондового рынка исламских государств превышает 617 млрд долл. Крупнейшими центрами исламского фондового рынка являются такие страны, как Саудовская Аравия с капитализацией 306 млрд долл. и Малайзия с капитализацией в 165 млрд долл.

Для оценки эффективности исламского фондового рынка соотносят рыночную капитализацию исламских стран с их ВВП, что позволит сравнить финансовую систему исламских стран с другими странами (*таблица 3*).

На текущий момент уровень рыночной капитализации исламских стран составляет 37,9 %, при этом данный коэффициент колеблется от 8,2 % в Казахстане до 182 % в Палестине. Настолько мощный разрыв говорит о значительных диспропорциях в экономике исламских стран и высокой непостоянности фондового рынка.

Как видно из *таблицы 3*, в странах со средними и большими доходами часть средств, распределяемых посредством фондового рынка, больше, чем в исламских странах. Это связано, в первую очередь, с невысоким уровнем развития экономик исламских государств. При этом экономика большинства исламских стран основана на добыче нефти и газа, сильно зависима от экспорта сырьевых товаров и волатильности мировых цен на углеводороды. Кроме того, для исламского финансовой системы характерны высокая фрагментация рынка и значительная концентрация денежных средств у ограниченного числа собственников, что характерно для развивающегося фондового рынка, каковым и считается фондовый рынок исламских стран.

Таблица 3

Отношение рыночной капитализации стран к ВВП (2016)

<i>Наименование группы стран</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Страны с низким доходом	319 611	856 866	37,3
Страны со средним доходом	2 534 088	5 694 579,8	44,5
Страны с высоким доходом	29 582 653	29 553 099,9	100,1
Мировой фондовый рынок	32 436 350	36 160 925,3	89,7
Исламские страны	616 617	1 629 117,5	37,8

1 – Рыночная капитализация, млн долл.

2 – Величина валового национального продукта ВВП, млн. долл.

3 – Отношение рыночной капитализации к ВВП, %

Отрицательное влияние на развитие исламских финансов в современных условиях оказывают следующие факторы:

- несмотря на довольно активное развитие фондового рынка, во множестве стран фирмы не стремятся к размещению своих акций на внутренних рынках, что в основном обусловлено невысоким доверием владельцев фирм к данным рынкам;
- на исламских рынках существует весьма сильная концентрация денежных средств в руках узкого круга собственников, это ограничивает количество акций, пребывающих в свободном обращении;
- большая часть фондовых бирж контролируется большими брокер-дилерами либо ограниченным диапазоном владельцев; это приводит к тому, что на рынке операции происходят с целью личных интересов и не приводят к развитию фондового рынка;
- колоссальное воздействие на рынок проявляет влияние инсайдерской торговли недобросовестной практики [6].

Совокупность данных условий приводит к замедлению темпов роста фондовых рынков, производительности этого формирования и устойчивости исламских рынков, что в свою очередь проявляется в возникновении ряда проблемных областей в общем развитии исламских фондовых рынков:

- создание новых продуктов исламских финансов для расширения возможностей по сглаживанию рисков в продуктах, определенных нормам шариата [5, с. 120–124];
- регуляризация продуктов для снижения транзакционных издержек при их использовании и увеличения их доступности;
- потребность в разработке мер, направленных на уменьшение высокой сегментации рынка исламских финансов;
- развитие системы страхования инвесторов;
- формирование рыночной инфраструктуры для поддержки продвижения финансовых продуктов и рыночных практик на рынках исламских финансов.

Решение вышеуказанных проблем позволит улучшить текущие характеристики рынка исламских финансов.

Библиографический список

1. *Алиев Б.Х., Аликберова А.М.* Основные направления совершенствования налогового регулирования банковской деятельности на современном этапе // *Финансы и кредит.* 2014. № 28 (508).

2. *Бакоян Ф.А., Счастливая Т.В.* Исламский банкинг в мировой практике // Научное сообщество студентов. Международные исследования: электронный сборник статей по материалам IX студенческой научно-практической конференции. 2016.
3. *Беккин Р.И.* Шариат для тебя. Диалоги о мусульманском праве. М., 2010.
4. *Вагизова В.И., Алиакберова Л.З.* Инновационность банковского сектора России как «драйвер» модернизации экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2015. № 2.
5. *Вагизова В.И., Игонина А.С.* Математико-статистическое прогнозирование исламских банковских активов // Финансы. Банки. Учет. Анализ. 2014. № 6.
6. *Вовченко Н.Г., Евлахова Ю.С.* Формирование институциональной платформы глобальной финансовой стабильности // Финансовые исследования. 2012. № 26.
7. Доклад Всемирного банка «Исламские финансы». Режим доступа: <http://pubdocs.worldbank.org/en/544061477065122783/10-Islamic-Banking.pdf> URL: (дата обращения: 23.09.2017).
8. Доклад «Thomson Reuters State of the Global Islamic Economy Report 2016/17». Режим доступа: https://www.salaamgateway.com/en/story/report_state_of_the_global_islamic_economy_201617-salaam03102016111130/ URL: (дата обращения: 23.09.2017).
9. *Чапанова М., Грибова К.* Инвестиционная составляющая исламской финансовой системы // Инновационная экономика. 2017. № 2 (11).

И.Н. Ишемгулов

аспирант Башкирского государственного университета (г. Уфа)

Email: bashkirman@yandex.ru

АНАЛИЗ ВАРИАНТОВ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. Тебекин

Аннотация. Рассмотрены варианты стратегий развития национальной экономики на 2018–2024 гг., предлагаемые, в частности, представителями Минэкономразвития, Столыпинского клуба и Центром стратегического развития. Рассмотрены перспективы реализации для национальной экономики стратегических предложений, касающихся, в частности: использование регулируемого курса рубля, использования политики количественного смягчения, использования адресной эмиссии. Выполнен их критический анализ. Предложен авторский вариант стратегических задач эффективного развития национальной экономики.

Ключевые слова: анализ, варианты стратегии, развитие, национальная экономика.

ANALYSIS OF VERSIONS OF STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

A.V. Tebekin

Abstract. Are considered version of strategies of development of national economy for 2018–2024 offered, in particular, by representatives of the Ministry of Economic Development, Stolypinsky Club and Centre of strategic development. Implementation prospects for national economy of the strategic sentences concerning, in particular are considered: use of adjustable ruble exchange rate, use of a policy of the quantitative easing, use of address issue. Their critical analysis is made. The authoring version of strategic tasks of effective development of national economy is offered.

Keywords: analysis, strategy options, development, national economy.

В качестве ключевого звена стратегий развития национальной экономики фигурируют инвестиции. Но, что касается источников инвестирования и направлений их использования, то здесь есть различия.

Предлагаются три основных варианта стратегий развития национальной экономики на 2018–2024 гг.

Столыпинский клуб предлагает запустить процесс развития национальной экономики путем эмиссии денег и предложения их субъектам хозяйствования на щадящих кредитных условиях.

Центром стратегического развития предлагает в качестве источника инвестирования приватизацию всего топливно-энергетического комплекса.

Минэкономразвития России предлагает инвестировать в определенные перспективные секторы экономики – но без указания реальных сроков и конкретных результатов развития, что вызывает беспокойство у специалистов.

Поскольку специалисты отмечают высокую степень подобия стратегий экономического развития Минэкономразвития и Центра стратегического развития, что не удивительно, поскольку многие сотрудники Минэкономразвития задействованы в рабочих группах Центра стратегического развития, целесообразно рассматривать упомянутые варианты стратегий развития национальной экономики в агрегированном виде.

В этом случае можно выделить два варианта векторов стратегического развития.

Сторонники одного вектора стратегического развития отечественной экономики делают ставку на простые финансовые решения, обещающие получение быстрой выгоды (сиюминутного эффекта).

Сторонники другого вектора, напротив, предостерегают от включения в стратегию развития национальной экономики блицмер, способных дать быстрый положительный эффект, и делают ставку на долгосрочные процессы развития.

Сопоставительная характеристика предлагаемых вариантов стратегий развития национальной экономики (блиц-решений финансового характера) приведены в *таблице 1*.

Взвесим плюсы и минусы блиц-решений финансового характера, предлагаемых в вариантах стратегий развития национальной экономики.

1. Сторонники мер, связанных с использованием регулируемого курса рубля, и фиксации курса рубля на заниженном уровне, с одной стороны, правы, отстаивая возможность усиления позиций российских производителей, реализующих стратегию импортозамещения. С другой стороны, их противники, опираясь на отечественный опыт, справедливо замечают, что режим регулируемого обменного курса способен в краткосрочной перспективе обеспечить определенную стабильность, уже в среднесрочной перспективе приводит к кризису платежного баланса.

Таблица 1

Сопоставительная характеристика предлагаемых в вариантах стратегий развития национальной экономики блиц-решений финансового характера

<i>№</i>	<i>Характеристика решений развития национальной экономики</i>	<i>Плюсы блиц-решений</i>	<i>Минусы блиц-решений</i>
1	Использование регулируемого курса рубля, и фиксация курса рубля на заниженном уровне	Возможность усилить позиции российских производителей, реализующих стратегию импортозамещения	Режим регулируемого обменного курса способен в краткосрочной перспективе обеспечить определенную стабильность, уже в среднесрочной перспективе он, вероятно приведет к кризису платежного баланса
2	Использование политики количественного смягчения	Предоставление дополнительной ликвидности на льготных условиях	Ускорение инфляции и увеличение давления на национальную валюту (рубли)
3	Использование адресной эмиссии	Кредиты ЦБ будут ограничены в целях, на которые они могут быть потрачены	Эмиссионные средства все равно через несколько шагов после выдачи кредитов распределятся по всем сегментам экономики, теряя адресность и наращая инфляционные процессы
4	Увеличение объемов денежного предложения	Рост денежной массы, поступающей в экономику, повышение доступности кредитов, в том числе долгосрочных	Увеличение денежной массы сопровождается ростом потребительских цен, при этом положительный эффект в сфере кредитования не гарантирован

Следует отметить, что положительный или отрицательный результат использования этого финансового механизма во многом определяется не самим инструментом, а тем, как его используют владельцы процесса. Так, опыт развития экономики Китая с фиксацией курса национальной валюты (юаня) на заниженном уровне обеспечивает возможность усилить позиции китайских производителей, реализующих стратегию импортозамещения, обеспечивает высокую стабильность развития экономики КНР.

В то же время целый комплекс проблем, выявленный при реализации стратегии импортозамещения в России, начиная с проблем постановки целей и задач импортозамещения [4, с. 81–91], приводит к тому, что отечественные специалисты не без оснований опасаются, что режим регулируемого обменного курса в среднесрочной перспективе может привести к кризису платежного баланса.

Дело в том, что фиксация курса национальной валюты на заниженном уровне, если проводить параллель с КНР, призвана:

- вытеснить за счет более дешевых отечественных товаров импорт;
- нарастить за счет роста конкурентоспособности российской продукции (по соотношению качества и цены) экспорт.

Но на практике процессы импортозамещения в стране идут крайне медленно. Де факто многие из этих процессов так и увязли на этапе докапитализации банков – 1,5 трлн руб. из 2,3 трлн руб., предусмотренных по государственной программе импортозамещения на 2015 г.

Характерным примером «хода реализации процессов импортозамещения» является информация о том, что крупнейший машиностроительный концерн России «Тракторные заводы» будет объявлен банкротом [5].

Концерн, насчитывающий двадцать пять предприятий, на которых еще в 2011 г. трудилось порядка 30 тыс. чел. и имевший оборот 46,5 млрд руб. [14], концерн который в 2012 г. занимал 142 место в рейтинге крупнейших компаний России по объему реализации продукции [10], сегодня имеет 85-миллиардный долг [5].

Всевозможные версии экспертов о том, почему это произошло, начиная от объективных (кризис в экономике) и заканчивая субъективными (неэффективный менеджмент) [5], в конечном итоге можно резюмировать как не решение концерном «Тракторные заводы» задач импортозамещения, поскольку, с одной стороны, государственная

программа импортозамещения была запущена еще в начале 2015 г., и господдержка производства сельхозтехники (и АПК в целом) осуществлялась в приоритетном порядке.

С другой стороны, отечественная продукция тракторного машиностроения не только не вытесняет импорт, но и в большинстве случаев не выдерживает конкуренции с зарубежными аналогами. И если одни эксперты считают, что доля импортной продукции в этой сфере составляет сейчас 65–70 % [5], то другие полагают, что доля импорта превышает 80 % [12].

Кроме того, эксперты отмечают, что в машиностроительной отрасли также обозначился рост объемов импортной продукции на 6,2 %. Максимальный рост пришелся на импортные грузовые автомобили – 51,2 %. В этот же период обозначился рост спроса российских представителей на технику и оборудование сельскохозяйственного назначения [3].

В качестве примера проблем импортозамещения в рассматриваемой сфере эксперты выделяют результаты деятельности предприятия «Промтрактор», входящего в концерн «Тракторные заводы», где за первое полугодие 2017 г. было выпущено 55 единиц дорожно-строительной техники [5], в то время, как только для возвращения рыночной доли (а еще не наступления на зарубежных конкурентов посредством импортозамещения) за полугодие нужно производить и реализовывать не менее 500 единиц техники.

И это, к сожалению не единичный случай.

Заниженный регулируемый курс рубля (а в декабре 2015 г. он был опущен ЦБ до уровня 83,59 руб. за доллар), регулируемый в настоящее время в достаточно жестком коридоре, не приводит пока ни к существенным успехам в области импортозамещения, ни к росту экспорта конкурентоспособной продукции, которая автоматически должна вырасти по соотношению качества и цены при снижении последней. Более того, объем экспорта с досанкционного 2014 г. в 2016 г. сократился в денежном выражении практически на четверть.

Таким образом, использование регулируемого курса рубля, и его фиксация на заниженном уровне не приводят к стимулированию процессов развития национальной экономики.

Фискальная финансовая политика, помноженная на коррупцию, не обеспечивает должной конкуренции, способной обеспечить относительно быстрый рост национальной экономики.

2. Что касается политики количественного смягчения, то в мировой практике действительно используется механизм предоставления дополнительной ликвидности на льготных условиях.

Политика количественного смягчения (QE) как вариант монетарной политики традиционно используется центральными банками (далее – ЦБ) для стимулирования национальной экономики путем покупки или взятия в обеспечение финансовых активов для вливания определенного количества обеспеченных ими денег в экономику.

В отличие от политики количественного смягчения, при традиционной монетарной политике ЦБ покупает или продает государственные ценные бумаги (как правило – облигации) для сохранения рыночных ставок процента на определенном целевом уровне.

Собственно, традиционная монетарная политика сегодня реализуется ЦБ и Минфином РФ [13].

Поскольку политика количественного смягчения и традиционная монетарная политика не являются совместимыми, а сегодняшние операции с операциями федерального займа невозможно свернуть мгновенно, переход к политике количественного смягчения в ближайшее время представляется весьма проблематичным.

Но даже если предположить, что переход от традиционной монетарной политики к политике количественного смягчения в обозримой перспективе произойдет, то в сочетании нынешней фискальной политики Минфина политика количественного смягчения неизменно приведет к ускорению инфляции и увеличению давления на национальную валюту (рубль). В этом смысле опасения противников реализации в национальной экономике политики количественного смягчения весьма обоснованы.

Кроме того, осуществление политики количественного смягчения сегодня проблематично и потому, что реализуемая в настоящее время в стране налогово-бюджетная (фискальная) политика слабо соответствует ее классическому назначению – уменьшению амплитуды колебаний финансово-экономических процессов в рамках бизнес-циклов в интересах обеспечения стабильности национальной экономической системы в краткосрочной перспективе [18].

Обосновывая целесообразность и даже необходимость количественного смягчения, представители Столыпинского клуба приводят в пример деятельность Федеральной резервной системы США: «Хотите иметь экономический рост – вам нужно обеспечить увеличение

предложения денег. Так работают все системы денежные в мире, без исключения... ФРС печатает деньги на 90 % для государства, которое использует их в основном для целей социально-экономического развития» [6].

Аргумент – надо делать как у них – достаточно распространенный, но не всегда реалистичный. И в данном случае нельзя не учитывать несколько ключевых факторов, если не блокирующих, то сильно мешающих проведению этой аналогии.

Во-первых, не рубль, а доллар сегодня является мировой валютой, эмиссия которой быстро распространяется по всему миру, делая его зависимым (в большей или меньшей степени) от американской экономики.

Во-вторых, не ФРС США сегодня ориентируется на деятельность ЦБ РФ, а наоборот.

В-третьих, если США в мировом рейтинге восприятия коррупции занимает 18 место, то Россия – 131 место из 176 – аккуратно между Непалом и Украиной [11].

В-четвертых, это Россия вкладывает свою экспортную выручку (причем львиную долю) в экономику США [9], а не наоборот.

Достаточно вспомнить первый после объявления западных санкций и начала эпопеи импортозамещения 2015 г. Тогда на покупку американских облигаций в отдельные месяцы уходили суммы, равные половине доходов федерального бюджета (в августе 2015 г. – 1,162 трлн руб., в сентябре – 1,173 трлн руб.) [9].

Вспоминая тот период, эксперты приводят интересную статистику [9] превышения объемов вложений в госдолг США над вложениями в национальную экономику (*таблица 2*).

Только за третий квартал 2015 г. на покупку гособлигаций США ЦБ РФ потратил 21,4 млрд долл. – всю валюту, полученную Россией от экспорта нефти и газа [9].

Уже к концу лета 2015 г. в списке крупнейших кредиторов США Россия поднялась с 22-го на 15-е место [16].

Специалисты отмечают, что такими темпами Россия не инвестировала в американский долг даже в самые «тучные» годы.

Так, за весь докризисный 2007 г. было приобретено американских ценных бумаг на 24,2 млрд долл. [9].

В посткризисный 2010 г. было приобретено ценных бумаг США на 26,8 млрд долл. [9].

Таблица 2

**Статистика превышения объемов вложений в госдолг США
над вложениями в национальную экономику**

<i>№</i>	<i>Направление вложений в национальную экономику</i>	<i>Превышение вложений в госдолг США</i>
1	Расходы на социальное обеспечение населения	1,6 раза
2	Поддержка национальной экономики	3,2 раза
3	Расходы на здравоохранение	7,1 раза
4	Расходы на образование	12 раз
5	Инвестиции в жилищно-коммунальное хозяйство	79 раз
6	Расходы на охрану окружающей среды	856 раз

Возвращаясь к этому историческому примеру можно отметить, что объемы вложений ЦБ РФ в госдолг США только за два месяца 2015 г. (август – сентябрь) более чем в 1,5 раза превышают ту сумму годовой эмиссии (1,5 трлн руб.), к которой для развития отечественной экономики призывал С.Ю. Глазьев [6].

Обращаясь к этой же логике вложений ЦБ РФ средств в госдолг США, можно отметить, что среднемесячные траты на это мероприятие составляют 1,1675 млрд долл. (что эквивалентно 14 млрд долл. в год). Эта сумма в 2,8 раза превышает тот объем ежегодных рублевых инвестиций (5 млрд руб.), о котором мечтает нынешний министр экономического развития М.С. Орешкин [7].

Можно рассмотреть вопрос финансирования ЦБ РФ госдолга США и с позиций нынешней проблемы функционирования Пенсионного фонда.

Как следует из проведенных Центром стратегического развития оценок, повышение пенсионного возраста у мужчин до 65 лет, а у женщин до 63 лет позволит сэкономить 1,7 трлн бюджетных средств [8].

Однако, если обратиться, например, к данным 2015 г., когда сумма вложений ЦБ в ценные бумаги США составила 21,4 млрд долл. [9], то нетрудно подсчитать, что при среднем курсе доллара в тот период 61,59 руб. объемы вложений в американскую экономику составили 1,318 трлн руб. Но это за квартал, то есть за год

при таких темпах могло быть потрачено 5,272 трлн руб. И на этом фоне пенсионная сумма в 1,7 трлн руб. выглядит незначительной.

Кроме того, можно обратить внимание на слова главного экономиста Европейского банка реконструкции и развития Сергея Гуриева, который, комментируя современную ситуацию в российском банковском секторе, сказал следующее: «Ситуация действительно тревожная. Центральный банк тратит огромные деньги (на спасение проблемных банков. – *А.Т.*), сейчас уже счет пошел на триллионы, и безусловно, это означает, что мы начинаем расплачиваться за прошлые ошибки в банковском надзоре» [15].

Фактически ключевой посыл в комментариях Сергея Гуриева к происходящим событиям в отечественном банковском секторе заключается в том, что сегодня население расплачивается за ошибки в банковском надзоре, устраняемые ЦБ. Причем, по мнению С. Гуриева, устраняемые очень грамотно: «Надо отдать Центральному банку должное, он делает это без того, чтобы возникла паника, делает это вполне правильными инструментами, вновь созданным фондом консолидации банковского сектора» [15].

Но если взглянуть на проблему с другой стороны, то можно задать вопрос – а кто, кроме ЦБ, мог допустить ошибки в банковском надзоре? И были ли это ошибки с точки зрения их исполнителей? Или это закономерное следствие работы коррупционных схем?

В чем логика ЦБ, если в 2001 г., при ВВП 402,90 млрд долл., в стране было 1322 банка (*рисунок 1*), а в 2015 г., когда ВВП стал

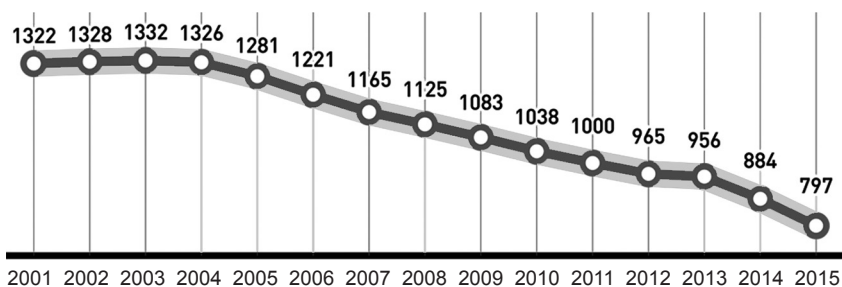


Рисунок 1. Динамика числа банков в России в 2001–2015 гг.: количество банков в июле каждого года

(Источник: Центробанк)

в 1,6 раза выше (649,64 млрд долл.), число банков сократилось в 1,65 раза?

Словом, политика ЦБ в этом плане тоже не укладывается в нормальную экономическую логику государственных интересов.

Обращаясь к комментариям Сергея Гуриева, следует обратить внимание на то, что ЦБ тратит на спасение банков огромные деньги, счет уже пошел на триллионы. При этом не следует думать, что есть какие-то бесплатные триллионы за которые никто не платит. Когда печатается один триллион рублей, то это составляет примерно 2,5 % денежной массы. Де факто это обложение всех держателей рублевых активов 2,5 % налогом. Когда ЦБ бесплатно вкладывает деньги в капитал проблемного банка, каждый предприниматель, каждый заемщик, каждый ипотечный заемщик фактически расплачивается более высокой процентной ставкой за то, что приходится спасать проблемные банки [15].

Одним словом, политика количественного смягчения, с одной стороны, и так ведется. Только в одних случаях это смягчение связано с обслуживанием госдолга другой страны, а в других – с чисто ведомственными интересами – банковским сектором.

О вливании средств в реальный сектор экономики речь не идет в принципе.

3. Использование механизмов векторной, целенаправленной поддержки тех или иных процессов (в данном случае – адресной эмиссии), направлений развития, само по себе вполне укладывается в регулирующую функцию государства. Поэтому сторонники такой технологии развития национальной экономики предлагают использование кредитов ЦБ, ограниченные в целях, на которые они могут быть потрачены. Надо признать, что такой подход имеет право на существование.

Оппоненты использования адресной эмиссии считают, что даже если предположить, будто первоначально все выданные ЦБ кредиты будут израсходованы в строгом соответствии с инвестиционными требованиями, на втором шаге они все равно окажутся на валютном и потребительском рынках – через выплату зарплат, оплату работы подрядчиков, покупку оборудования и т.д. То есть, считают противники такой меры, эмиссия (даже адресная) в конечном итоге все равно разгонит инфляцию.

Сторонники адресной эмиссии, коими являются представители Столыпинского клуба, напротив, считают, что такой шаг не разгонит инфляцию, «не даст возможности перетока этих средств на валютно-финансовый или потребительский рынок, а также предотвратит хищения» [6].

Именно в последнем послыше видится заблуждение сторонников адресной эмиссии.

Не случайно эксперты из Центра стратегических разработок, как бы оппонируя членам Столыпинского клуба, отмечают, что «на рынке государственного заказа доминирует узкий круг крупных системных поставщиков: в целом по России 80 % стоимости всех госконтрактов получили только 2,98 % компаний, боровшихся за право реализовать государственный заказ» [1].

В этом смысле говорить об адресной эмиссии нецелесообразно. В системе регулирования заранее известно, что адресатом выступит не тот, кто хочет и может эффективно участвовать в процессах развития, а тот, кто ангажирован и входит в коррупционные схемы.

В целом нужно отметить, что все предложения по стратегии развития, предложенные Столыпинским клубом, – проекты «новой индустриализации» как источники роста, количественное смягчение, дифференцированная система налогообложения (высокие налоги на сырье и низкие на высокотехнологичное производство), заниженный курс рубля и др. – имеют рациональное зерно.

Но надо отметить, что реализация всех эти предложений сегодня затрудняется в связи с нарушением закона необходимого разнообразия Эшби [17], то есть достаточной конкуренции в бизнесе. Засилье монополий, квазимонополий и олигополий в различных секторах экономики, порожденные в условиях госкапитализма коррупцией:

- будут влиять на распределение финансовых потоков в экономике при любых их дополнительных объемах;
- приведут к деформации предлагаемой дифференцируемой системы налогообложения;
- повлияют на изменение векторов «новой индустриализации» относительно исходных, рассматриваемых в качестве источников роста;
- не будут иметь стимулов для обеспечения роста конкурентоспособности отечественного производства в условиях заниженного курса рубля.

Кроме того, необходимо отметить, что ни в одной программе стратегического развития не просматривается проблема рационального расходования бюджетных средств, в то время как аппетиты расходования у распорядителей и получателей бюджетных средств постоянно растут.

Вот типовой пример: «В наступившем 2017 г. мэрия Москвы должна собрать в бюджет города в виде налогов на имущество организаций 107,2 млрд руб. Чтобы справиться с этой задачей, власти добились через Росреестр повышения кадастровой стоимости... объектов коммерческой недвижимости» [2].

Фактически это типовая схема поиска путей сбора дополнительных доходов при непрерывно растущих аппетитах незатейливых расходов (повсеместную и перманентно перестилаемую тротуарную плитку, бордюрный камень и т.п.).

И дальше подобные фискальные механизмы изъятия средств из оборота предпринимательского сектора с целью их перераспределения в пользу аффилированных распорядителям и получателям бюджетных средств структурам будут только расти.

Таким образом, первоочередными проблемами стратегического развития национальной экономики является не вопрос привлечения дополнительных инвестиций, а выполнение следующих стратегических задач:

- создание благоприятной конкурентной среды;
- переход от фискальной к стимулирующей финансовой политике (включая инвестирование отечественной, а не зарубежной экономики);
- рост рационализации бюджетных расходов, обеспечивающий кратное их сокращение (без ущерба для социального блока).

Библиографический список

1. 80 процентов госконтрактов в России выполняется тремя процентами поставщиков. URL: <https://obzor.press/russian/2017091956062> (дата обращения: 23.10.2017).
2. В Москве увеличилась кадастровая стоимость ряда зданий. URL: <https://finance.rambler.ru/news/2017-01-11/v-moskve-uvelichilas-kadastrovaya/> (дата обращения: 23.10.2017).
3. Доля импортной продукции. URL: https://vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/dolya-importnoy-produktsii/ (дата обращения: 23.10.2017).

4. *Жигулин В.Г., Тебекин А.В.* Научно-практические проблемы импортозамещения в сфере информационно-коммуникационных технологий // О проблемах импортозамещения в таможенных органах и новых разработках в сфере информационно-коммуникационных технологий: сборник материалов Межведомственной научной конференции. Российская таможенная академия. 2016.
5. *Королева А.* Банкротства пошли в валом. URL: <http://expert.ru/2017/09/28/krupnoe-mashinostroitelnoe-bankrotstvo/> (дата обращения: 23.10.2017).
6. Напечатать больше денег предложил советник Президента РФ Сергей Глазьев. URL: <http://tvk6.ru/publications/news/12607/> (дата обращения: 23.10.2017).
7. Орешкин: Россия нуждается в ежегодных дополнительных инвестициях в 5 трлн руб. URL: <https://rns.online/economy/Oreshkin-Rossiya-nuzhdaetsya-v-ezhegodnih-dopolnitelnyh-investitsiyah-v-5-trln-rublei--2017-09-25/> (дата обращения: 23.10.2017).
8. Повышение пенсионного возраста сэкономит 1,7 трлн руб. из бюджета. URL: <https://www.kp.ru/online/news/2799618/> (дата обращения: 23.10.2017).
9. Половина бюджета РФ ушла на покупку ценных бумаг США. URL: <http://nnm.me/blogs/assa82/polovina-byudzheta-rf-ushla-na-pokupku-sennyh-bumag-ssha> (дата обращения: 23.10.2017).
10. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции. URL: <http://raexpert.ru/rankingtable/expert400/2012/main/> (дата обращения: 23.10.2017).
11. Рейтинг стран мира по уровню восприятия коррупции. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> (дата обращения: 23.10.2017).
12. Рывок еще возможен. Сергей Бодрунов: Россия на пороге революции. // Российская газета. 2017. 23 марта.
13. *Тебекин А.В.* Проблемы стратегического развития национальной экономики // Стратегии бизнеса. 2017. № 7 (39).
14. Тракторные заводы. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Тракторные_заводы (дата обращения: 23.10.2017).
15. ЦБ печатает триллионы для спасения банков, россиян обложили скрытым налогом, и к чему готовиться клиентам госбанков. URL: https://tvrain.ru/teleshov/dengi_prjamaja_linija/guriev-445403/ (дата обращения: 23.10.2017).
16. ЦБ РФ увеличил вложения в гособлигации США. URL: <http://expert.ru/2015/10/19/tsb-vlozhit-v-gosobligatsii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii/> (дата обращения: 23.10.2017).
17. *Ashby W.R.* Introduction to Cybernetics, Chapman & Hall, 1956/ (дата обращения: 23.10.2017).

18. *Weil D.N.* Fiscal Policy. The Concise Encyclopedia of Economics. 2008.
URL: <http://www.econlib.org/library/Enc/FiscalPolicy.html> (дата обращения: 23.10.2017).

А.В. Тебекин

*доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор,
почетный работник науки и техники Российской Федерации
профессор кафедры менеджмента Московского государственного
института международных отношений (Университета)*

МИД России

E-mail: Tebekin@gmail.com

РАЗВИТИЕ ФОРМ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ В РОССИИ И СТРАНАХ ЕВРОПЫ

С.Н. Буханцева, С.С. Бахтина, Г.И. Татенко

Аннотация. В статье изложены результаты сравнительного анализа развития партнерских отношений государства и бизнеса в России и странах Европы. Представлена эволюция форм взаимодействия государства и бизнеса при реализации инновационных проектов в России и европейских странах. Выделены приоритетные направления дальнейшей трансформации интегрированных структур для стимулирования партнерских отношений государства и частного сектора по вопросам, связанным с инновационно-технологическим развитием.

Ключевые слова: партнерство государства и бизнеса, инновационный проект.

DEVELOPMENT OF FORMS OF PARTNERSHIP OF STATE AND BUSINESS IN IMPLEMENTATION OF INNOVATION PROJECTS: COMPARATIVE ANALYSIS OF APPROACHES IN RUSSIA AND EUROPEAN COUNTRIES

S.N. Bukhantseva, S.S. Bakhtin, G.I. Tatenko

Abstract. In the article results of the comparative analysis of development of partner relations of the state and business in Russia and the countries of Europe are stated. The evolution of forms of interaction between the state and business in the implementation of innovative projects in Russia and European countries is presented. Priority directions of the further transformation of the integrated structures for stimulating the partnership between the state and the private sector on issues related to innovation and technological development are identified.

Keywords: partnership of the state and business, innovative project.

Успешный мировой опыт инновационного развития социально-экономических систем показывает важность и необходимость конструктивного взаимодействия государства и бизнеса при реализации инновационных проектов различного уровня на основе развития принципов партнерских отношений. В Российской Федерации за достаточно небольшой период времени создано значительное количество интегрированных структур для стимулирования пар-

тнерских отношений государства и частного сектора по вопросам, связанным с инновационно-технологическим развитием. Среди них: технологические платформы, инновационные кластеры, особые экономические зоны технико-внедренческого типа, различные технопарковые структуры и др. Однако эффективность созданных партнерств остается крайне низкой в отличие от аналогичных структур за рубежом, в частности, в странах Европы. Так, согласно докладу «Глобальный инновационный индекс» в 2017 г. [5] рейтинг ведущих инновационных стран возглавляют европейские страны: Швейцария, Швеция, Нидерланды, Соединенное Королевство. В этом рейтинге Россия занимает 45-е место, потеряв две позиции по сравнению с прошлым годом. Среди слабых сторон инновационной системы России, согласно показателям Глобального инновационного индекса, выделяются слабые инновационные связи, несовершенство политической среды, низкое качество регулирования и правовой среды.

В этой связи дальнейшее детальное изучение успешного опыта лидеров-новаторов – стран Европы – в вопросах формирования партнерских отношений государства и бизнеса является оправданным с точки зрения выявления слабых сторон (при использовании европейского опыта) и поиска новых возможностей в инновационно-технологическом развитии России. К тому же в условиях четвертой промышленной революции роль партнерства государства и бизнес-структур возрастает и трансформируется в сторону большей свободы и гибкого взаимодействия. Успешными будут являться такие модели партнерства публичного и частного секторов, которые ориентированы на сетевое взаимодействие и сотрудничество на принципах открытости и информационной доступности [4].

В рамках настоящего исследования проведен сравнительный анализ различных форм партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере в России и странах Европы, выявлены принципиальные особенности и принципы формирования таких интегрированных структур (*таблица 1*).

В ходе анализа выявлено, что с позиции понимания сущности партнерских форм взаимодействия государства и бизнеса в России и странах Европы во многом отмечается общее терминологическое сходство в определении понятий партнерств. Однако с точки зрения организации, процессов формирования и принципов функционирования подобных интегрированных структур (*таблица 1*) выделяются

Таблица 1

Сравнительный анализ сущности различных форм партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере в России и странах Европы

Форма партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере	Российская Федерация	Страны Европы
Технологическая плат-форма	Коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества) [2]	Инструмент объединения технологических ноу-хау и стейкхолдеров с целью разработки долгосрочных стратегических планов исследований и разработок отдельных технологий, которые имеют значительный экономический и социальный эффект [6]
Инновационный (территориальный) кластер	Территориальный кластер со значимой долей инновационной продукции кластера, а также со сформированной инновационной инфраструктурой, включающей взаимодействие между собой стейкхолдеров региональной инновационной системы [7]	Кластеры характеризуются как совместное размещение производителей, поставителей услуг, научных и исследовательских организаций, финансовых институтов и других частных и государственных структур, имеющих связи разного рода и ориентированных на инновации

Таблица 1 (продолжение)

<i>Форма партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере</i>	<i>Российская Федерация</i>	<i>Страны Европы</i>
<p>Особая экономическая зона технико-внедренческого типа / свободная экономическая зона (технополисная зона, технополис)</p>	<p>Ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей, сформированная для создания и реализации научно-технической продукции, доведения ее до промышленного применения [7]</p>	<p>Территория, ориентированная на содействие развитию научно-технической отрасли с готовой инженерной инфраструктурой, возможностью сотрудничества с научными и исследовательскими центрами, наличием высококвалифицированного рабочего персонала, а также бизнес-инкубаторов для создания стартап-проектов</p>
<p>Национальная исследовательская инициатива / совместная технологическая инициатива</p>	<p>Широкое коалиционное действие, предполагающее формирование групп единомышленников из технологических предпринимателей, представителей ведущих университетов и исследовательских центров, крупных деловых объединений России, институтов развития, экспертных и профессиональных сообществ, а также заинтересованных органов исполнительной власти [8]</p>	<p>Совместные технологические инициативы являются средствами поддержки международных исследований в ключевых научных и технологических областях, а также инструментами привлечения частных инвестиций к европейским исследованиям</p>
<p>Европейские инновационные партнерства</p>	<p>—</p>	<p>Новый способ объединения частных и государственных инвестиций в Европейском Союзе на национальном и региональном уровнях, организованных вокруг основных социальных вызовов, которые требуют общественной и политической поддержки</p>

принципиальные отличия, которые, на наш взгляд, и определяют неэффективность партнерства государства и бизнеса в России в сравнении с аналогичными объединениями в европейских странах. В частности, установлено, что эффективная модель взаимодействия и партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере должна строиться на основе следующих принципов:

- принцип интеграции и сотрудничества бизнеса и государства на основе долгосрочного взаимодействия и договорного оформления партнерства;
- принцип разделения риска и ответственности между государством и частными партнерами на всех этапах жизненного цикла реализуемых проектов;
- принцип инициативы – создание любой формы партнерства может быть инициировано как «снизу» (преимущественный способ в европейских странах), по инициативе крупного бизнеса и различного рода отраслевых объединений производителей, так и «сверху», по инициативе государственных органов;
- принцип гибкости состоит в самоуправлении на основе непрерывных согласований и достижения консенсуса в рамках гибких организационных структур в условиях реализации проектного подхода (в России при этом наблюдается создание строгих иерархических структур);
- принцип соблюдения общественного интереса – партнерство государство и бизнеса должно быть ориентировано, в первую очередь, на ключевые социальные потребности, а не промышленные приоритеты (принципиальное отличие подходов к определению приоритетов в России и странах Европы);
- принцип экономической эффективности, заложенный и спрогнозированный уже на этапе формирования проекта будущего партнерства и контролируемый на протяжении всего периода функционирования интегрированной структуры;
- принцип компетентности состоит во включении партнеров в состав интегрированной структуры на основе определения их уникальных компетенций и с учетом потенциального вклада в будущее развитие партнерства;
- принцип синергии, предполагающий получение синергетического эффекта от взаимодействия государственных деятелей, поль-

- зователей технологий, регулирующих органов, промышленных предприятий и научных центров;
- принцип открытости – каждая форма партнерства открыта для присоединения всех заинтересованных организаций, а деятельность таких интегрированных структур информационно прозрачна;
 - принцип интернационализации – большая часть европейских партнерств ориентирована на привлечение международных участников и интернациональное сотрудничество;
 - принцип взаимосвязи научной, образовательной и инновационной деятельности – соблюдение концепции «треугольника знаний» (все более востребованный инструмент европейской инновационной политики) при формировании партнерств в инновационной сфере.

Помимо перечисленных принципов следует особо выделить тот факт, что для регулирования различных моделей партнерства государства и бизнеса в европейских странах обязательно создаются наднациональные структуры, что принципиально отсутствует в российской практике.

Безусловно, европейский опыт формирования партнерских отношений государства и бизнеса необходимо изучать и использовать только с учетом сложившихся социальных, экономических и правовых условий внутри страны. Представленные в *таблице 1* формы партнерств созданы в России по аналогии с европейскими концепциями, под них разработана достаточно масштабная нормативно-правовая база. Однако следует отметить, что рассматриваемые партнерские формы в России сформировались гораздо позже, чем в Европе (*рисунок 1*), а значит, пока отсутствует достаточная практика. В результате в большинстве случаев отечественные интегрированные структуры, созданные для стимулирования взаимодействия и партнерства государства и частного сектора, не позволяют выстроить конструктивный диалог между публичным партнером и инвестором в инновационной сфере.

В рамках настоящего исследования также рассмотрен механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) как эффективного инструмента привлечения частных инвестиций в инновационную сферу, применяемый как в отечественной, так и в мировой практике.

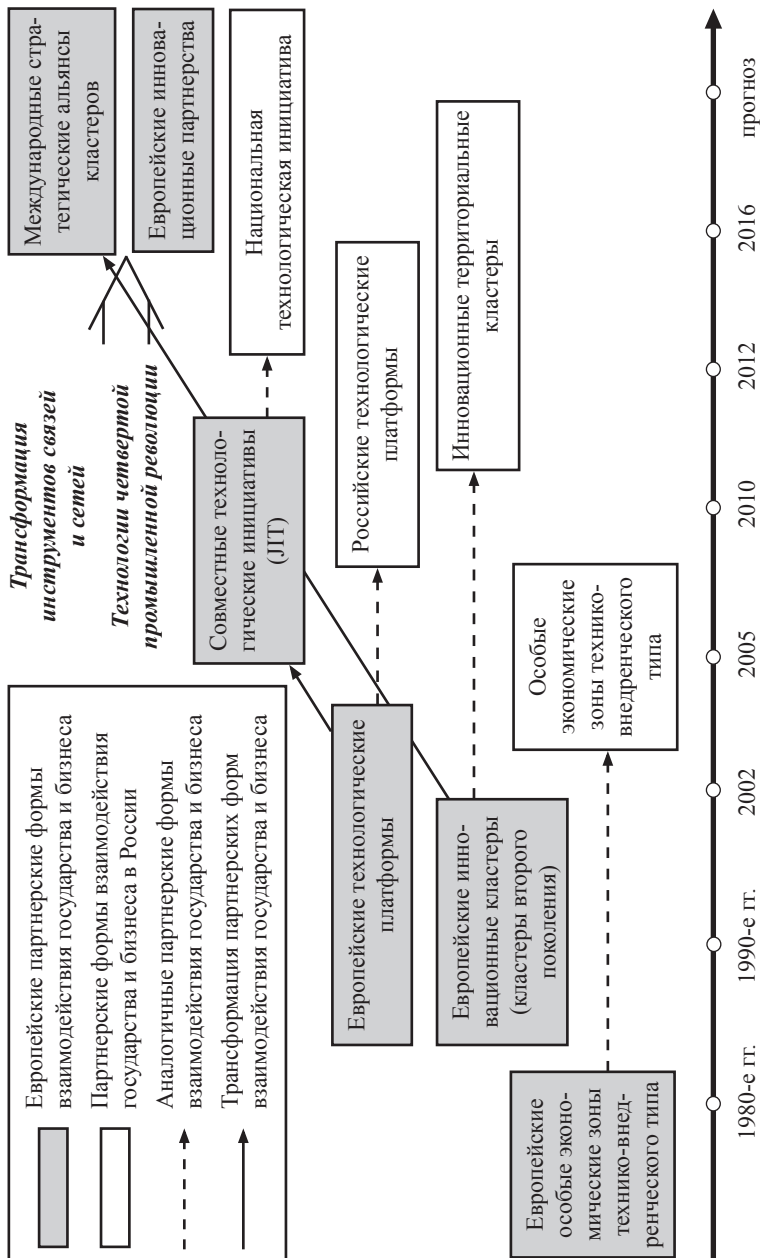


Рисунок 1. Эволюция форм взаимодействия государства и бизнеса при реализации инновационных проектов в России и странах Европы

В большинстве европейских стран ГЧП при реализации инновационных проектов получило достаточно широкое развитие. При этом длительный период времени механизм ГЧП в европейских странах использовался исключительно в инфраструктурной сфере. Исследования показывают, что в Европе, в том числе в Великобритании, ГЧП имеет все основания для дальнейшего развития при реализации инновационных проектов. В числе наиболее заметных примеров – британский проект Future Strategic Tanker Aircraft («будущий стратегический самолет-заправщик») и создание панъевропейской спутниковой системы Galileo [3]. По прогнозам экспертов, количество и средняя стоимость частно-государственных контрактов в Европе будет увеличиваться.

В России за последнее десятилетие также достигнут значительный прогресс в развитии признанных на международном уровне инструментов ГЧП при реализации инновационных проектов. Среди них: государственные корпорации, Инвестиционный фонд Российской Федерации, различные венчурные фонды для софинансирования проектов в инновационной сфере, Российская венчурная компания и др. Однако только в 2015 г. был принят Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1], в котором впервые на федеральном уровне были закреплены принципы и условия заключения соглашений о ГЧП.

В *таблице 2* представлена сравнительная характеристика сущности государственно-частного партнерства в России и в некоторых европейских странах. В целом темпы развития механизмов ГЧП в инновационной сфере России остаются достаточно низкими, однако ведется активная работа по развитию нормативно-правовой базы и накоплению успешной практики применения ГЧП при реализации инновационных проектов.

Новые платформы технологий, появляющиеся в XXI в., предъявляют новые требования к инфраструктуре. В этой связи в условиях четвертой промышленной революции возникает объективная необходимость в качественной перестройке инфраструктуры, ориентированной на передовые технологии. Государственно-частное партнерство будет являться инструментом финансирования инфра-

Таблица 2
Сравнительная характеристика сущности государственно-частного партнерства в России и странах Европы

Параметр	РФ	Страны Европы	
		Великобритания	Германия
Цели ГЧП	Привлечение в экономику частных инвестиций, обеспечение органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышение их качества	Обеспечение финансирования, строительства, модернизации, управления, содержания и технического обслуживания инфраструктуры и предоставления услуг	Франция Удовлетворение нужд государства, продвижение инноваций в инфраструктуре
Формы ГЧП в инновационной сфере	Аренда, лизинг, контракты подряда	Приватизация, привлечение частных инвестиций в обеспечение развития инфраструктуры и предоставление услуг, снижение финансовой нагрузки на бюджет	Германия Дефицит государственного бюджета, износ инфраструктуры
Правовое оформление	Юридически оформленное соглашение о ГЧП	Концессионные соглашения, аренда, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия и др.	Юридически оформленное соглашение о ГЧП
Принципиальные особенности		Внутренние директивы правительства и договорные процедуры	Юридически оформленное соглашение о ГЧП
		Высокая степень свободы и инвестиционная ответственность бизнеса	Госектор играет преобладающую роль в управлении проектами ГЧП

структуры для формирования принципиально новой инновационной среды. Очевидно, что партнерство государства и бизнеса при реализации проектов в инновационной сфере имеет ряд преимуществ как для публичного сектора, так и для бизнеса, независимо от целей взаимодействия (коммуникации, финансирование, сопровождение инновационных проектов и т.д.) (таблица 3).

Таблица 3

**Преимущества партнерства государства и бизнеса
при реализации проектов в инновационной сфере
для публичного сектора и бизнеса**

<i>Преимущества партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере</i>	
<i>Для публичного сектора</i>	<i>Для бизнеса</i>
Внедрение инновационных проектов в общественно значимых сферах за счет привлечения частных инвестиций	Возможность получить прибыль от участия в проектах, реализуемых только на основе взаимодействия с государственными органами
Возможность применения инновационных технологий, разработанных частными предприятиями	Новые возможности для инновационного бизнеса
Возможность привлечения высококвалифицированных экспертов частного бизнеса в инновационной сфере	Снижение рисков за счет долговременного размещения инвестиций под государственные гарантии
Поощрение предпринимательской инициативы в общественно значимых секторах экономики (в том числе в сфере инноваций)	Прямая поддержка со стороны государственных органов, в том числе доступ к дополнительным источникам финансирования
Повышение технологического, финансового потенциала в различных отраслях экономики в качестве условия перехода от сырьевой экономики к новой экономике знаний	Для стартапов сопровождение и экспертная поддержка со стороны государственного партнера

Таким образом, проведенный в ходе данного исследования сравнительный анализ позволил сделать ряд важнейших выводов о дальнейшем развитии эффективных форм партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере в РФ с учетом европейского опыта.

Во-первых, просто софинансирования инновационных проектов со стороны государства недостаточно. Так, например, для

стартапов необходимо сопровождение и экспертная поддержка со стороны государственного партнера. В связи с этим, взаимодействие государства и бизнеса должно быть ориентировано на равноправное сотрудничество участников партнерства на всех этапах жизненного цикла реализуемого инновационного проекта.

Во-вторых, излишняя система регулирования значительно тормозит инновационное развитие РФ, а значит, требуется дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей партнерские отношения государства и бизнеса.

В-третьих, в России отсутствует качественная эффективная платформа для стимулирования партнерских отношений государства и частного сектора по вопросам, связанным с инновационно-технологическим развитием. Для стимулирования передовых фундаментальных исследований и инновационных технологических применений в научном и деловом мире правительства должны более активно финансировать амбициозные исследовательские программы [4].

В-четвертых, наблюдается слабая интеграция российской инновационной системы в глобальную систему инноваций, что требует активной разработки и продвижения политики «открытых инноваций».

Следует отметить, что на законодательном уровне в России постоянно вносятся изменения, стимулирующие инновационное развитие в рамках партнерских отношений. Например, в федеральном законе о ГЧП впервые идет речь о частной инициативе при заключении соглашений о ГЧП, что в мировой практике применимо уже достаточно давно. Однако крайне медленное внесение такого рода законодательных изменений тормозит развитие всей инновационной экосистемы России.

Библиографический список

1. 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» // СПС «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/71129190/> (дата обращения: 23.09.2017).
2. Решение Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г. протокол № 4. Порядок формирования перечня технологических платформ // СПС «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/55188797/> (дата обращения: 23.09.2017).

3. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России / под ред. Р.М. Нижегородцева, С.М. Никитенко, Е.В. Гоосен. Кемерово, 2012.
4. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М., 2017.
5. Глобальный инновационный индекс. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/> (дата обращения: 23.09.2017).
6. Европейские технологические платформы. URL: <http://cordis.europa.eu/technology-platforms/> (дата обращения: 23.09.2017).
7. Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 23.09.2017).
8. Национальная технологическая инициатива. URL: <http://www.nti2035.ru/> (дата обращения: 23.09.2017).

С.Н. Буханцева

*кандидат экономических наук, доцент
заведующий кафедрой стратегического планирования,
управления и прогнозирования Московского финансово-
юридического университета МФЮА
E-mail: Buhantseva.S@mfua.ru*

С.С. Бахтина

*кандидат экономических наук
доцент кафедры менеджмента и государственного управления
Орловского государственного университета им. И.С. Тургенева
E-mail: ESSvetic@yandex.ru*

Г.И. Татенко

*кандидат экономических наук
доцент кафедры менеджмента и государственного управления
Орловского государственного университета им. И.С. Тургенева
E-mail: galinatatenko@yandex.ru*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В.А. Быков, Т.В. Логинова

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы применения международных стандартов аудита на территории РФ, приведены основные этапы становления международных стандартов в российской аудиторской практике. Кроме того, авторы уделяют внимание проблемам в применении международных стандартов аудита российскими аудиторскими организациями.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, международные стандарты аудита.

PROBLEMS OF APPLICATION OF INTERNATIONAL STANDARDS ON AUDITING IN RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

T.V. Loginova, V.A. Bykov

Abstract. In the article the authors consider the application of International Standards on Auditing (ISA) on the territory of the Russian Federation, the main stages of the formation of international standards in the Russian audit practice. In addition, the authors paid attention to problems in the application of international audit standards by Russian audit organizations.

Keywords: audit, auditing, International Standards on Auditing.

Основная цель международных стандартов аудита – обеспечить всех аудиторов и пользователей аудиторских услуг единым подходом к пониманию основных принципов и целей аудита, прав и обязанностей аудиторов, методов и приемов формирования и выражения независимого мнения аудитора. Стандарты лежат в основе оценки качества проведения аудиторских проверок и определения меры ответственности аудиторов при недобросовестном выполнении функций и процедур аудита.

Среди причин, связанных с развитием аудита в России и применением международных стандартов аудита (далее – МСА), приоритетное значение имеют:

- потребность в защите различных интересов хозяйствующих субъектов, заинтересованных в достоверной финансовой информации и правильной оценке финансового положения организации, даю-

- щих возможность представлять свой бизнес как внутри страны, так и за рубежом;
- сложность системы законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность аудиторских организаций, обуславливает потребность в консультациях и методической помощи в области организации учета и отчетности при проведении аудита;
 - достоверная оценка отчетности и финансового состояния хозяйствующих субъектов на основе МСА необходима для банков как условие гарантии возврата кредитов;
 - действенный механизм банкротства, в том числе и международного, может функционировать только при хорошо организованном аудите и достоверной оценке бухгалтерской (финансовой) отчетности;
 - применение МСА способствует защите организаций от неправомерных действий контролирующих органов, в том числе налогообложения, пенсионного и имущественных фондов, международных бирж и банков;
 - регулирование отношений с зарубежными компаниями также невозможно без подтверждения достоверности отчетности аудиторами на основе МСА и др. [6, с. 411–415].

Появление системы международных экономических связей вызвало необходимость гармонизации стандартов аудита на международном уровне с тем, чтобы расширить круг пользователей финансовой отчетности и получить возможность оценивать компетентность и профессионализм аудиторских фирм.

Международные стандарты аудита представляют собой свод правил для профессиональных аудиторов, в котором содержится описание общепризнанных в мировой практике методов и процедур аудита. МСА входят в число Международных стандартов по контролю качества аудита, обзорным проверкам и другим услугам по заданиям, связанным с обеспечением уверенности и сопутствующим услугам.

Международные стандарты аудита как система единых подходов к проведению аудита является тем оптимальным вариантом, который может обеспечить единство оценки деятельности различных компаний, находящихся в разных странах.

Российские и зарубежные инвесторы должны быть заинтересованы в достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности,

подтвержденной заключением аудиторской фирмы. Все это приводит к необходимости единых подходов к аудиту в России и в других странах мира [6, с. 411–415].

Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» требует применения федеральных стандартов аудиторской деятельности (далее – ФСАД), разработанных на основе международных стандартов аудита (МСА) [1]. Но при этом Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», не содержит каких-либо норм о месте и роли международных стандартов аудита в системе источников нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности.

Изначально, в соответствии с требованиями Федерального закона «Об аудиторской деятельности», национальные стандарты аудита в России стали разрабатываться по требованиям МСА, что имело немаловажное значение для российских auditors, так как многие организации РФ были ориентированы на зарубежных инвесторов и нуждались в проведении аудиторских проверок по требованиям МСА [1]. Отсюда возникла необходимость сближения отечественной и международной систем аудиторских стандартов. Эта необходимость, кроме того, была вызвана параллельным переходом российских стандартов бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [5, с. 81–85].

На взгляд авторов, с момента начала разработки отечественных стандартов аудита в России прилагались все усилия для того, чтобы сблизить содержание федеральных стандартов аудиторской деятельности с требованиями международных стандартов аудита.

Если рассматривать содержание международных и российских стандартов аудита с точки зрения их соответствия, то можно сделать вывод, что большинство федеральных стандартов соответствуют требованиям международных стандартов аудита. Имеющиеся расхождения МСА и российских стандартов обусловлены, в основном, следующими аспектами:

- различиями в подходах к аудиту (в отличие от российских правил (стандартов) аудита в МСА более четко сформулированы цели аудита, а не его задачи и содержание), при этом цели ориентированы на цели международных стандартов бухгалтерского учета и связаны с прозрачностью финансовой отчетности;

- формальными различиями (например, стиль изложения и оформление документов);
- подробностями изложения;
- практическими примерами и т.п.

Как видно из сравнения, различия не столь значительны, и большинство российских стандартов аудита были разработаны в соответствии с МСА, как и требует Федеральный закон «Об аудиторской деятельности».

В современных условиях существуют определенные проблемы, связанные с переходом на МСА в РФ:

- трудности, связанные с правильным переводом международных стандартов аудита на русский язык;
- сложности, связанные со структурой и содержанием МСА;
- проблемы, связанные с периодичностью, объемом и сложностью изменений, вносимых в МСА;
- проблемы использования МСА малыми и средними аудиторскими фирмами (по данным, опубликованным на сайте Минфина России, 91 % аудиторских фирм относятся к малым предприятиям);
- сложности с квалифицированными специалистами, которые должны будут применять стандарты в своей деятельности и др. [6, с. 411–415].

Вопросы перехода российских auditors на требования МСА начали обсуждаться в Совете по аудиторской деятельности в 2012 г., в связи со сложностью разработки своих собственных федеральных стандартов аудиторской деятельности на основе МСА. Основные трудности были связаны с обеспечением соответствия федеральных стандартов международным стандартам аудита и обеспечением единства проектов федеральных стандартов аудиторской деятельности, разрабатываемых разными саморегулируемыми организациями auditors (далее – СРО) и разными специалистами. В этом же году аудиторское сообщество приняло решение о переходе на МСА.

22 марта 2012 г. Совет по аудиторской деятельности при Минфине России принял решение о прямом применении МСА, для чего необходимо было подготовить изменения в Федеральный закон № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

С 2013 г. процесс внедрения МСА в систему отечественных нормативных документов получил продолжение. 15 июля 2013 г. Пра-

ительство РФ направило в Государственную Думу подготовленный Минфином России проект № 316841-6 Федерального закона «О внесении изменений в ст. 9 Федерального закона “Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации” и Федерального закона «Об аудиторской деятельности», в части введения международных стандартов аудита».

Согласно тексту законопроекта, направленного в Комитет Государственной Думы по финансовому рынку 18 июля 2013 г., в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» необходимо оговорить, что аудиторская деятельность должна будет осуществляться в соответствии с международными стандартами аудита, которые станут обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов.

23 октября 2013 г. Государственная Дума приняла в первом чтении, разработанный Правительством РФ законопроект, регламентирующий переход к аудиторской деятельности в России в соответствии с Международными стандартами аудита, разработанными Международной федерацией бухгалтеров.

6 июня 2014 г. Комитет Госдумы по финансовым рынкам рекомендовал нижней палате парламента принять во втором чтении законопроект о переходе к осуществлению аудиторской деятельности в соответствии с МСА, принимаемыми Международной федерацией бухгалтеров. В соответствии с этим, необходимо было внести изменения в Федеральный закон № 307-ФЗ в части порядка признания МСА для применения их в России. При этом стандарты не должны быть приняты автоматически. Порядок признания МСА следовало установить Правительством РФ не позднее 1 августа 2014 г., а само признание МСА должно было произойти не позднее двух лет со дня вступления в силу «Порядка признания МСА».

В связи с этим российские организации аудиторов должны были начать применять Международные стандарты аудита начиная с года, следующего за годом, в котором МСА будут признаны для применения на территории РФ, что и отражено в изменениях к закону № 307-ФЗ.

А в декабре 2014 г. было законодательно закреплено решение о переходе к применению МСА, принимаемыми Международной федерацией бухгалтеров [4].

В соответствии с изменениями, внесенными в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», этот срок установлен до 1 октября 2015 г. При этом Правительство РФ должно было разработать и утвердить всю нормативную базу, связанную с признанием МСА.

В образовавшийся переходный период (то есть до признания МСА) аудиторские организации и индивидуальные аудиторы должны руководствоваться в своей деятельности федеральными стандартами аудиторской деятельности.

11 июня 2015 г. было принято Постановление Правительства РФ № 576 «Об утверждении положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории Российской Федерации», в котором был установлен порядок признания МСА на территории РФ.

В Положении указано, что в состав документов, содержащих МСА, должны входить следующие документы, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров:

- международные стандарты контроля качества;
- международные стандарты аудита финансовой информации;
- международные отчеты о практике аудита финансовой информации;
- международные стандарты заданий по проведению обзорных проверок;
- международные стандарты заданий, обеспечивающих уверенность, отличных от аудита и обзорных проверок финансовой информации;
- международные стандарты сопутствующих аудиту услуг;
- иные документы, определенные Международной федерацией бухгалтеров в качестве неотъемлемой части международных стандартов аудита;
- изменения, которые вносятся в документы, указанные в подпунктах «а»–«ж» настоящего пункта [2].

В соответствии с этим документом, под признанием МСА применимыми на территории РФ понимается процесс введения каждого документа, содержащего международные стандарты аудита, в действие на территории РФ, заключающийся в последовательном осуществлении следующих действий:

- официальное получение от Международной федерации бухгалтеров документа, содержащего международные стандарты аудита;

- экспертиза применимости документа, содержащего МСА, на территории РФ;
- принятие решения о введении документа, содержащего МСА, в действие на территории РФ;
- опубликование документа, содержащего МСА.

При этом отмечалось, что документ, содержащий МСА, признается подлежащим применению на территории РФ, только если он соответствует основам регулирования аудиторской деятельности, установленным законодательством РФ (прежде всего, Федеральным законом № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности») и представлен на русском языке.

Официальным опубликованием документа, содержащего МСА, считается первая публикация его текста в официальном печатном издании, определяемом Министерством финансов РФ, или первое размещение на официальном сайте Министерства финансов в информационно-телекоммуникационной сети Интернет [2].

В настоящее время вопрос применения МСА на территории РФ решен окончательно, так как приказами Минфина РФ от 24 октября 2016 г. № 192н и № 207н от 9 ноября 2016 г. введено применение 48 МСА на территории России.

23 октября 2017 г. появилось Постановление Правительства РФ № 1289 «О признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ», которое вступает в силу с 1 января 2018 г. [3]. В этом Постановлении говорится о том, что федеральные стандарты аудиторской деятельности будут отменены, и аудит полностью переходит на требования международных стандартов аудита.

Окончательный переход на МСА на первом этапе применения может вызвать определенные сложности как для аудиторов, так и для аудируемых лиц, так как увеличится количество аудиторских процедур, необходимо будет заполнять новые рабочие документы аудитора, различные формы и таблицы, то есть трудоемкость проведения аудиторских проверок увеличится на 30–50 %, а в связи с этим увеличится и стоимость аудиторских услуг.

Очевидно, что появится и новая форма аудиторского заключения, которая будет содержать не только оценку финансовой отчетности (с точки зрения достоверности отчетности), но и будет обращать внимание на наиболее важные моменты в деятельности

аудируемых организаций, то есть необходимо будет давать более детальную информацию для различных пользователей отчетности.

Подводя итоги, можно отметить, что международные стандарты аудита давно требуют легализации в РФ. Фактически только международный аудит вызывает доверие у пользователей разных стран.

МСА являются обобщением лучшей мировой практики и обеспечивают более высокое качество проведения аудита, а также способствуют повышению прозрачности, надежности и сопоставимости финансовой информации в мире. Представляется, что одним из направлений развития методического инструментария оценки качества и надежности как показателей финансовой отчетности, так и собственно результатов аудиторской деятельности, могло бы стать внедрение в практику оценки качества аудита методических подходов, раскрытых в трудах научно-педагогических работников Московского финансово-юридического университета МФЮА [7].

Поэтому чем быстрее Россия начнет реально применять на территории РФ международные стандарты аудита, тем быстрее проводимый в России аудит, упрочит свои позиции не только в стране, но и на мировом уровне, что повысит статус отечественного аудита и его конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 г. «Об аудиторской деятельности» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 11 июня 2015 г. № 576 «Об утверждении положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории Российской Федерации» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2017).
3. Постановление Правительства РФ от 23 октября 2017 г. № 1289 «О признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2017).
4. Информационное сообщение Минфина России от 3 декабря 2014 г. «Об изменениях Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ “Об аудиторской деятельности”» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2017).
5. Антонов С.В., Быков В.А. Перспективы применения в российской практике учета международных стандартов финансовой отчетности //

- Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 2.
6. *Логинова Т.В.* Международные стандарты аудита: проблемы признания и применения в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11. Ч. 2.
 7. *Колесов Р.В.* Надежность финансово-экономического обеспечения военных поставок в системе экономической безопасности службы горячего ВС РФ: дис. ... канд. экон. наук. Ярославль, 2006.

В.А. Быков

кандидат экономических наук

доцент кафедры экономических дисциплин

Ярославского филиала Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: vab_fin@mail.ru

Т.В. Логинова

старший преподаватель кафедры экономики и финансов

Ярославского филиала Финансового университета

при Правительстве РФ

E-mail: logtam53@bk.ru

СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ «ЕДИНОГО ОКНА» В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.А. Костин, О.В. Костина, О.А. Москаленко

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы создания и функционирования национального «единого окна» в России с учетом участия в Евразийском экономическом союзе и изложены рекомендации по устранению существующих проблем, включая технические, правовые и организационные аспекты.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, механизм «единого окна», гармонизация, упрощение, уровни взаимодействия.

THE CREATION AND FUNCTIONING «SINGLE WINDOW» IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION: PROBLEMS AND PROSPECTS

A.A. Kostin, O.V. Kostina, O.A. Moskalenko

Abstract. The article is devoted to topical problems of establishment and operation of national single window in Russia with the participation in the Eurasian economic Union and outlines recommendations to address existing challenges, including technical, legal and organizational aspects.

Keywords: Eurasian economic Union, the mechanism of a single window, harmonization, simplification, levels of interaction.

На протяжении нескольких лет как в теории, так и на практике идет дискуссия о необходимости построения механизма (системы), который позволил бы не только максимально упростить перемещение товарами и транспортными средствами таможенной границы, сокращая при этом издержки участников внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), но также позволил бы повысить результативность мер, осуществляемых контролирующими органами.

Наиболее актуальным и перспективным направлением в сфере государственного управления считается развитие электронного взаимодействия «бизнес – государство» B2G в рамках предоставления не только государственных услуг, но и исполнения органами власти контрольных функций, что вполне возможно при применении

механизма «единого окна». При этом необходимо упростить таможенные формальности, форсировать сложности полного перехода на электронный документооборот во взаимодействии с участниками ВЭД, автоматизировать использование таможенных процедур и создать условия для внедрения и функционирования «единого окна».

Электронное взаимодействие в рамках исполнения органами власти контрольных функций требует особого рассмотрения, так как затрагиваются вопросы юридической правомерности и практической обоснованности так называемых «электронных решений» принимаемых этими органами. Проведем анализ такого взаимодействия на примере Федеральной таможенной службы (далее – ФТС России).

В рамках предоставления государственных услуг и выполнения контрольных и других функций ФТС России проводится работа по обеспечению возможности подачи, приема, контроля и выпуска декларации на товары в электронном виде, улучшения качества Интернет-декларирования, повышения уровня его комфортности для бизнеса. Функционирующая ведомственная интегрированная телекоммуникационная сеть в ФТС России (далее – ЕАИС) позволяет охватить все таможенные органы Российской Федерации: от Центрального информационно-технического таможенного управления до пунктов пропуска через таможенную границу. Отметим, что ЕАИС объединяет и позволяет реализовать ФТС России функциональные возможности в рамках системы таможенных органов, однако по-прежнему острой остается проблема межведомственного взаимодействия с другими органами государственной власти, задействованными в процессе пересечения товарами и транспортными средствами таможенной границы Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС). Полагаем, указанную задачу возможно решить в рамках создания и введения в действие механизма «единого окна», причем не только на национальном, но и на наднациональном уровнях.

Основная цель создания механизма «единого окна» в сфере таможенного регулирования для России (равно как и для других стран – членов ЕАЭС) заключается в двух взаимосвязанных и взаимообусловленных направлениях:

1. Осуществление электронного документооборота и электронной обработки всех внешнеторговых документов в ходе трансграничного перемещения товаров и транспортных средств.

2. Обеспечение оптимального времени на проведение таможенных операций, связанных с трансграничным перемещением товаров и транспортных средств, и контрольных мер, в том числе – таможенного контроля.

В общем виде механизм функционирования «единого окна» в ЕАЭС представлен на *рисунке 1*.

Как видно, «электронная таможня» как операционный центр «единого окна» занимает одно из центральных мест в использовании процесса электронного документооборота, для чего требуется наделить таможенные органы соответствующими функциями.

В частности, рассматривая различные определения понятия «единое окно», можно прийти к выводу, что оно – система, дающая возможность всем участникам трансграничного торгово-логистического процесса упростить и сократить процесс прохождения таможенных формальностей, а именно – в единой форме и в единой структуре предоставлять всю необходимую информацию для совершения импортных, экспортных и транзитных операций.

Применительно к современным реалиям такой единой структурой могут выступить таможенные органы, опосредующие электронную таможню. Их выбор в качестве организующего информационно-аналитического центра не случаен, так как предпосылки для этого были сформированы давно: согласно п. 1 ст. 103 ТК ТС таможенные органы обеспечивают общую координацию проведения государственного контроля, в том числе таможенного, сопряженного с проведением действий надзорного характера другими контролирующими государственными органами. В то же время в ходе прибытия на таможенную территорию товаров и транспортных средств ответственный перевозчик одновременно с представляемыми при таком прибытии с документами передает таможенному органу также документы, необходимые для осуществления иных видов контроля. Выполнение указанных действий основывается на положениях Федерального закона от 28 декабря 2010 г. № 394-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей полномочий по осуществлению отдельных видов государственного контроля таможенным органам РФ».

Данный вывод подтверждается стремлением Евразийской экономической комиссии (далее – ЕЭК) создать максимально прибли-



Рисунок 1. Порядок электронного взаимодействия участников процесса трансграничного перемещения товаров и транспортных средств

женные условия для аккумуляции процессов именно в таможенных органах. Так, согласно Решению Коллегии ЕЭК от 22 декабря 2015 г. № 171 «О перечне приоритетных для унификации процедур взаимодействия заинтересованных лиц с государственными органами и (или) уполномоченными организациями государств-членов ЕАЭС», функционирование национальных сегментов «единого окна» в ЕАЭС должно осуществляться, исходя из установленных при их формировании приоритетов и особенностей взаимодействия В2G, что отражено на *рисунке 2*.

Заметим, что в недавнее время процесс создания «единого окна» в ЕАЭС получил необходимый импульс в виде принятия определенного перечня документов, направленных на регулирование процессов электронного документооборота.

В частности, вступивший в силу 1 января 2015 г. Договор о ЕАЭС определил для интегрированной системы государств-членов ЕАЭС в числе основных задач по организации электронного взаимодействия следующее:

- создание и обеспечение формирования общих информационных ресурсов, а также механизма интегрированного информационного межгосударственного обмена данными и электронными документами;
- создание и ведение на основе унифицированной системы классификации и кодирования единой системы НСИ ЕАЭС;
- формирование механизма информационного взаимодействия уполномоченных органов, осуществляющих государственный контроль и проч.

При этом Договором о ЕАЭС вводится новый институт – «доверенная третья сторона» – сущность которого раскрывается в Решении Совета Евразийской экономической комиссии от 18 сентября 2014 г. № 73 «О Концепции использования при межгосударственном информационном взаимодействии сервисов и имеющих юридическую силу электронных документов»: «доверенная третья сторона – организация, наделенная в соответствии с законодательством государств-членов ЕАЭС правом осуществлять деятельность по проверке электронной цифровой подписи в электронных документах в фиксированный момент времени в отношении лица, подписавшего электронный документ». Помимо этого, детальное



Рисунок 2. Приоритетные для унификации процедуры взаимодействия заинтересованных лиц с государственными органами РФ в рамках функционирования механизма «единого окна»

регулирование вопросов, связанных с реализацией «единого окна» в ЕАЭС, обусловило принятие ряда нормативных правовых актов Коллегией ЕЭК, например: Решение Коллегии ЕЭК от 30 сентября 2014 г. № 180 «О Порядке ведения и применения реестра структур электронных документов и сведений, используемых при реализации информационного взаимодействия в интегрированной информационной системе внешней и взаимной торговли Таможенного союза»; Решение Коллегии ЕЭК от 6 ноября 2014 г. № 200 «О технологических документах, регламентирующих информационное взаимодействие при реализации средствами интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли общих процессов»; Решение Коллегии ЕЭК от 27 января 2015 г. № 5 «Об утверждении Правил электронного обмена данными в интегрированной информационной системе внешней и взаимной торговли»; Решение Коллегии ЕЭК от 9 сентября 2015 г. № 63 «О Методике анализа, оптимизации, гармонизации и описания общих процессов в рамках ЕАЭС»; Решение Коллегии ЕЭК от 28 сентября 2015 г. № 125 «Об утверждении Положения об обмене электронными документами при трансграничном взаимодействии органов государственной власти государств-членов ЕАЭС между собой и с ЕЭК» и др.

Большинство документов регулируют так называемую техническую сторону вопроса электронного взаимодействия соответствующих служб в рамках ЕАЭС, однако указанный аспект вскрывает проблему формирования единых правил делопроизводства, единого формата электронного документа и формирования электронного архива документов.

При этом следует отметить, что речь идет о смешанном документообороте, а не о переходе с бумажного документооборота только к электронному документообороту. Исходя из этого, необходимо принимать во внимание тот факт, что делопроизводство в странах-членах ЕАЭС, работающих в одном правовом поле, существенно различается в зависимости от их ресурсообеспеченности и готовности использовать современные технологии.

К другим проблемам использования электронных документов в электронном взаимодействии следует отнести:

- разнообразие форматов обмена (XML, текст, бинарные данные);
- различие каналов взаимодействия (веб-сервисы, электронная почта, файловый обмен);

- различие сценариев обмена и отсутствие унифицированных регламентов;
- необходимость online-взаимодействия [4].

Возможное решение указанных проблем – формирование дополнительных требований к специализированным сервисам доверенных третьих сторон для использования при трансграничном взаимодействии типа B2G и B2B [3].

Поддерживаем позицию А.А. Кирилловых в том, что практика использования электронных документов в прогрессивных странах и сообществах основывается на трех законах: об электронной цифровой подписи, об электронном документе, об электронной коммерции [2, 23–36]. Стоит отметить, что в настоящее время в России принят только первый, хотя отдельные аспекты электронного делопроизводства и документооборота регулируются гражданским, налоговым, банковским и другим законодательством.

Расширение таможенных границ, развитие информационных таможенных технологий в рамках ЕАЭС определяют потребность в наличии специального законодательства, призванного регулировать отдельные механизмы упорядочения информационного потока. Решению обозначенных задач может способствовать дальнейшее развитие нормативной основы электронной формы взаимодействия бизнеса и государства в лице таможенных и иных органов исполнительной власти.

Помимо прочего, для Российской Федерации важность участия в процессе формирования национального сегмента «единого окна» в рамках ЕАЭС ставит задачу не только унификации B2G процедур, но и B2B процессов с учетом возможности их совместимости с другими информационными системами и продуктами, а также дальнейшей интеграции в механизм «единого окна» без каких-либо ограничений доступа и реализации. Указанное, в свою очередь, позволит минимизировать и впоследствии устранить риски несоответствия взаимодействия заинтересованных сторон в рамках «единого окна».

Согласимся с А.В. Бондаренко, отмечающим: «информационное взаимодействие должно выражаться не только в обмене информацией, но также в выработке совместных подходов к разработке

информационных систем и технологий, в том плане, что процесс информационного взаимодействия является всего лишь одним из этапов единой логистической цепи доставки товаров от продавцов до покупателей» [1, 42–45].

В связи с этим, если в процессе разработки порядка информационного взаимодействия не учитывать особенностей и последовательности совершения внешнеторговых таможенных операций, возможно лишь создание информационных систем, направленных на решение локальных вопросов взаимодействия, а не формирование действенного механизма «единого окна», позволяющего на практике упростить порядок государственного контроля, в том числе в сфере таможенных отношений.

Безусловно, помимо технической составляющей, механизм «единого окна» потребует согласования национальных нормативных правовых актов и международных договоров и актов, составляющих право ЕАЭС, проведение масштабной организационно-структурированной работы, связанной с созданием, апробацией и дальнейшим совершенствованием процесса электронного взаимодействия участников трансграничного перемещения товаров и транспортных средств на совершенно новых условиях в рамках «единого окна».

Библиографический список

1. *Бондаренко А.В.* Вопросы информационного взаимодействия участников ВЭД и уполномоченных государственных органов // Инициативы XXI века. 2011. № 3.
2. *Кирилловых А.А.* Законодательство об электронных документах и их архивах: проблемы становления и перспективы развития // Законодательство и экономика. 2015. № 11.
3. *Харахордин Ю.В.* О регламентации унифицируемых процедур В2G в рамках функционирования национальных механизмов «Единого окна»: выступление зам. директора Департамента информационных технологий ЕЭК, . Москва, 19 января 2016 г. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/SiteAssets/roundtables/rb.pdf (дата обращения: 15.04.2016).
4. *Хотько А.Н.* Использование сервисов доверенной третьей стороны при трансграничном информационном взаимодействии: нормативное регулирование в ЕАЭС и принципы реализации / Выступление директора Департамента информационных технологий ЕЭК, г. Санкт-

Петербург, 15 сентября 2015 г. URL: http://www.pki-forum.ru/files/files/archive_2015/03_%20hotko.pdf (дата обращения: 15.04.2016).

А.А. Костин

*кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры таможенных операций
и таможенного контроля Российской таможенной академии
(г. Люберцы Московской области)
E-mail: a.kostin@customs-academy.ru*

О.В. Костина

*кандидат юридических наук, доцент
доцент кафедры таможенных операций
и таможенного контроля Российской таможенной академии
(г. Люберцы Московской области)*

О.А. Москаленко

*кандидат экономических наук
доцент кафедры таможенных операций и таможенного контроля
Белгородского университета кооперации, экономики и права*

КРАТКИЙ ОЧЕРК ПО ИСТОРИИ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Т.В. Васильева

Аннотация. В статье рассматривается происхождение и описание в экономической литературе нетарифных методов регулирования внешней торговли, а также эволюция нетарифных методов регулирования внешней торговли в развитых и развивающихся странах в XX в.

Ключевые слова: внешняя торговля, регулирование внешней торговли, нетарифные методы, эволюция нетарифных методов.

A SHORT ESSAY OF THE HISTORY OF NON-TARIFF REGULATION OF FOREIGN TRADE

T.V. Vasilieva

Abstract. In article the origin and the description in economic literature of non-tariff methods of regulation of foreign trade, and also evolution of non-tariff methods of regulation of foreign trade in developed and developing countries in the XX century is considered.

Keywords: foreign trade, regulation of foreign trade, non-tariff methods, evolution of non-tariff methods.

Мировой рынок формируется в результате взаимодополняемости национальных хозяйственных структур, деятельности предпринимателей и мероприятий правительств в области внешнеэкономической политики. В последние десятилетия мы все чаще можем наблюдать определенные противоречия между деятельностью национальных и международных регулирующих структур, вызванные растущей глобализацией экономики.

В то время, как деятельность национально-государственных институтов нацелена в основном на достижение контроля за процессами экспорта и импорта товаров, капиталов и услуг, на цели обороны и безопасности, на сдерживание или, наоборот, стимулирование тех или иных экономических процессов, то деятельность международных организаций подчинена интересам глобального роста мировой торговли, причем в деятельности мировых организаций переплетаются два достаточно противоречивых процесса: попытки либерализ-

зации мировой торговли и глобального регулирования ее через эти самые мировые надгосударственные структуры. Все вышесказанное заставляет нас внимательно отнестись к анализу разнообразных мероприятий, с помощью которых может регулироваться внешняя торговля, и возможно – обнаружить целый пласт регулирующих мероприятий, анализ которых на протяжении веков осуществлялся крайне небрежно, несмотря на то, что данные мероприятия сопровождают повседневную жизнь человечества уже довольно давно. Речь идет о нетарифных методах регулирования торговли.

Под нетарифным регулирование торговли обычно понимают «комплекс мер, действующих в отношении экспорта и импорта товаров, за исключением таможенного тарифа» [8]. В обиходе утвердилось понимание нетарифного регулирования как совокупности таких узкоспециализированных ограничительных мероприятий как, например, квотирование и возведение технических барьеров в торговле (проверка на соответствие стандартам, санитарным нормам и др.), добровольное ограничение экспорта и т.д. Такое толкование понятия «нетарифное регулирование» представляется чрезмерно зауженным и не учитывающим того факта, что подобные мероприятия применяются в первую очередь с целью обеспечить активный торговый баланс государства. Поэтому мы считаем необходимым рассматривать данное понятие именно в широком смысле.

Классификационная схема, разработанная секретариатом Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), объединяет все нетарифные ограничения в пять основных категорий, а Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – в семь.

Согласно схеме секретариата ГАТТ нетарифные ограничения подразделяются на следующие виды:

- ограничения, обусловленные вмешательством государства во внешнеторговые операции (экспортные субсидии, госзаказы и т.д.);
- административные формальности;
- технические барьеры;
- количественные ограничения;
- ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей (налоги, сборы и т.д.).

ЮНКТАД классифицирует нетарифные ограничения следующим образом:

- паратарифные методы (любые платежи помимо импортных пошлин);
- меры контроля за ценами (антидемпинговые мероприятия и компенсационные меры, направленные против экспортных субсидий);
- финансовые меры (контроль за валютными операциями);
- автоматическое лицензирование;
- количественный контроль;
- монополизация;
- технические барьеры.

Тем не менее, это толкование кажется нам зауженным в силу того, что в первую очередь здесь говорится об ограничительных мерах. Нам представляется, что имеет смысл рассматривать нетарифное регулирование внешней торговли как комплекс мер, имеющих целью стимулировать увеличение активного торгового баланса во внешней торговле как путем повышения ценовой конкурентоспособности отечественных товаров, так и путем защиты отечественного производства от недобросовестной иностранной конкуренции. В этом случае в сферу нетарифного регулирования попадают, например, мероприятия иммиграционной политики (обеспечивающие, к примеру, приток рабочей силы и, следовательно, дешезвизну труда, что, в свою очередь, снижает цену отечественных товаров). Сюда же можно отнести и политику занижения курса национальной валюты, поскольку данное мероприятие благоприятно влияет, по крайней мере, в краткосрочном периоде, на положение экспортеров.

Историческое регулирование внешней торговли сложилось с образованием в Европе централизованных государств. Исторически приоритет принадлежит как раз нетарифным мерам. Так, например, И.М. Кулишер, описывая происхождение таможенных пошлин, указывает на то, что их прародителями были различные внутренние рыночные сборы, которые по современной классификации ЮНКТАД относятся к паратарифным методам регулирования. Тот же И.М. Кулишер описывает едва ли не первый в истории пример нетарифного регулирования внешней торговли в практике Византийской империи – ряд товаров можно было приобрести только на специальных императорских складах [3]. Интересно, что эта мера не воспринималась современниками как ограничительная. Смысл этой монополии был в увеличении запасов звонкой монеты в императорской казне, по-

сколько начиная примерно с III в. н.э. в Европе наблюдался крайний дефицит монеты вследствие беспорядочной финансовой политики римских императоров, фактически стимулировавших значительное усиление натурального обмена в торговле. Таким образом, мы видим здесь тесную связь мер торговой и финансовой политики.

Одним из первых памятников литературы, в котором даются рекомендации по экономической политике, в том числе и по регулированию торговли, является опрос, который провел в 1430 г. мантуанский маркиз Джан Франческо Гонзага среди опытных людей своего государства. Большинство опрошенных указали в качестве причины упадка Мантуи нехватку звонкой монеты. С этой целью они считали необходимым обеспечить приток в Мантую звонкой монеты рядом стимулирующих мер, как то: субсидирование экспорта готовой продукции (средства предполагалось получить путем введения подоходного налогообложения), продажа сукон (основная статья экспорта) по определенным ценам специально уполномоченной торговой организацией. Кроме того, такие эксперты, как Джованни Алипранди и Россели де Летебеллано обращали внимание на необходимость повышения конкурентоспособности продукции путем повышения качества и ограничения заработной платы ремесленников. Франческо д'Аббате, наиболее четко из опрошенных сформулировавший основные нужды мантуанской экономики, указывал также на нехватку народонаселения, что, по его мнению, явилось одной из причин чрезмерно высоких цен на мантуанскую продукцию [2].

Аналогичные мероприятия предполагались и проводились в жизнь в большинстве образовавшихся к этому времени централизованных государств. В качестве примера можно привести английские торговые законы и законы Елизаветы I о регулировании ремесленной деятельности. Данные мероприятия были естественным следствием всей политики феодального государства, направленной на преодоление последствий грандиозной эпидемии чумы, разразившейся на просторах Евразии в середине XIV в. и приведшей к росту стоимости рабочей силы, классовым конфликтам и экономическому упадку класса феодалов.

Представление о феодальной экономике как о системе принудительной регламентации во всех сферах хозяйственной жизни возникает как раз во второй половине XIV в. и не критически переносит

сится на более раннее время. В. Ойкен указывал, что до этого времени внешняя торговля обладала гораздо большей степенью свободы, чем принято полагать, а регламентация городского ремесленного производства носила скорее добровольный характер и была вызвана следованием церковным догматам, осуждавшим чрезмерное потребление и роскошь [12].

Обоснование административных методов регулирования торговли можно найти у ряда авторов того времени как, например, Малейнс («England's views in the unmasking of two paradoxes»).

По мнению И.М. Кулишера, ставшему на сегодняшний день доминирующим, ранняя меркантилистская политика централизованных государств означает перенесение на национальную почву мероприятий, характерных для защиты городского хозяйства от конкуренции. Отметим, что административный аппарат этого регулирования отличался несопоставимой, по сравнению с периодом городского хозяйства, изощренностью и сложностью. Ограничению (с целью избавиться от излишней конкуренции) подвергались как внутренняя, так и внешняя торговля. Экспорт, например, английской шерсти был обложен огромными вывозными пошлинами: «В 1454 г. Палата общин составила список из 44 сортов шерсти, ценностью от 13 до 13, 5 фунтов стерлингов за связку в 364 фунта» [3]. Развитие торговли и ремесел в сельской местности было искусственно стеснено, чтобы предоставить городским ремесленникам и торговцам гарантированные рынки сбыта. Наконец, поощряя иммиграцию с целью привлечь квалифицированную рабочую силу, все государства той эпохи одновременно прилагали массу усилий, чтобы удержать от эмиграции собственных подданных, не останавливаясь перед казнью торговых и дипломатических агентов иных держав и перед убийством собственных непокорных подданных (отравление венецианских стекольщиков по приказу венецианского Тайного Совета во Франции во времена Людовика XIV, когда подобные мероприятия воспринимались уже антигуманным анахронизмом). Учитывая, что удержание населения сочеталось с регулированием заработной платы в сторону ее понижения, можно представить себе всю «эффективность» подобных мер.

С развитием меркантилизма мы наблюдаем возрастание роли таможенного тарифа и постепенное сокращение использования

ряда нетарифных методов. Это связано с постепенным переходом от политики запрета конкуренции и накопления звонкой монеты к политике стимулирования экспорта (преимущественно готовой продукции, хотя, как будет видно ниже, не только ее). В трудах выдающихся авторов эпохи меркантилизма можно найти возражения против манипуляции валютным курсом и против запрета на вывоз денег [9]. Объяснение этому мы видим в преодолении дефицита звонкой монеты в Европе вследствие произошедшей в XVI в. так называемой «революции цен», вызванной притоком золота и серебра в Европу из Латинской Америки. Если к концу XV в. весь запас драгоценных металлов в Европе не превышал 7 млн кг, то в течение XVI в. было добыто примерно 23 млн кг серебра и 755 тыс. кг золота.

Надо также отметить, что авторы-меркантилисты обычно понимали необходимость взаимоувязки мер, регулирующих торговлю, с прочими мероприятиями государственной экономической политики. Тот же Т. Мен, да и ряд других меркантилистов, стоявших на схожих позициях, считали, что стимулирование активного торгового баланса может привести к инфляции, если не принимать против нее никаких мер. Выступления экономистов-классиков против меркантилизма обычно основываются не на борьбе с теоретическими выкладками меркантилистов, а на преодолении ошибок, вызванных воплощением этих теорий в жизнь, и на стремлении отойти от нормативного анализа, хотя в сфере практики государственного управления именно он и представляется наиболее подходящим методическим подспорьем. Дальнейшая недооценка анализа мер практической политики вызвана, на наш взгляд, как раз гипертрофией позитивного анализа в экономической мысли.

Вместе с тем, наряду с запретительным тарифом, использовались и нетарифные методы. Наиболее известные примеры нетарифного регулирования демонстрирует Англия. «Навигационные» акты О. Кромвеля содержат запрещения на вывоз продуктов английского экспорта на иных кораблях, кроме английских. В правление Вильгельма Оранского (1688–1702 гг.) правящая партия вигов, руководимая крупными землевладельцами, добилась введения системы экспортных премий, стимулирующих вывоз зерна в период низких внутренних цен на него, и отмены всех стесняющих вывоз мероприятий, типа экспортных пошлин. Для своего времени эта система была

довольно гибкой. Характерно, что в научной литературе до сих пор нет единого мнения по поводу того, какую роль в развитии английской экономики сыграла эта система. Интересно, что физиократы, которых обычно считают сторонниками абсолютной свободы внешней торговли, на самом деле склонялись к заимствованию английской системы стимулирования сельскохозяйственного экспорта [5]. Наряду с экспортными премиями по-прежнему использовались также прямые запрещения импорта и экспорта и всевозможные льготы отечественным предпринимателям. Характерно, что У. Питт-младший, под влиянием А. Смита в бытность свою премьер-министром ввел в Англии новый умеренный тариф, носивший вместо запретительного чисто фискальный характер, оставил систему льгот и премий без изменений.

Иной характер носило стимулирование экспорта во Франции. Ж.-Б. Кольбер, создавший систему поощрения промышленности во Франции, сделал упор на создание единой таможенной системы (добившись упразднения ряда внутренних таможен) и поддержку промышленности путем запрета импорта промышленных товаров и регулирования цен на сырье, добиваясь таким образом снижения цен на отечественные промышленные товары. Ему же принадлежит идея государственного контроля за качеством продукции. Подобные меры были на рубеже XVII–XVIII вв. введены в большинстве европейских государств. Результаты подобной системы оказались весьма неоднозначными. Характерно, что именно Ж.-Б. Кольбер услышал обращенные в свой адрес слова, ставшие лозунгом противников протекционизма: «Laissez faire, laissez passer» («пусть все идет, как идет»). Следует отметить, что исторически этот лозунг был все-таки направлен против стеснений и различных административных запретов во внутренней, а не во внешней торговле. С этого же времени (XVIII в.) в Европе берет начало и англomania, в экономическом плане сводившаяся к копированию английской, а не французской системы стимулирования сельскохозяйственного, а не промышленного экспорта.

Характерным примером практической англomanии может служить постнаполеоновская Франция, в которой сочетались запретительный тариф на импорт промышленных товаров и экспортные премии на такие виды экспорта, как бумажная и шерстяная пряжа, ткани,

мыло, сахар, кислоты, мебель и др. [6]. Как указывает И.М. Кулишер, «формально возвращалась с экспортируемых товаров лишь пошлина, уплаченная за импортное сырье, в действительности пошлина и возвращаемые суммы вовсе не совпадали, а получался избыток в пользу промышленников, правительство же чувствовало, что премии опустошают казну. Да никто этого и не скрывал, считали, что премии нужны; в соединении с запрещениями импорта они должны были создать французскую промышленность. Правда, этой цели они не достигли, но в то же время вызвали у Бельгии и Германского таможенного союза повышение тарифов и введение новых ставок на товары, которые экспортировала Франция и охрана которых им самим вовсе не была нужна. Когда же эра 1860-х гг. уничтожила запрещения и высокие импортные пошлины, исчезли и экспортные премии, и французская промышленность от этого только выиграла. Потребление, например, шерстяных товаров во Франции и экспорт их одновременно и сразу достигли совершенно недостижимой при прежних порядках величины» [6]. Справедливости ради следует отметить, что неизвестно, что больше повлияло на рост промышленности во Франции в 1860-е гг. – отмена торговых ограничений или общее улучшение финансовой ситуации в купе с ростом банковской деятельности.

Середина XIX в. – период наибольшей свободы мировой торговли. В это время под давлением фритредерской агитации, которую ввели Р. Кобден и возглавляемая им так называемая манчестерская лига, британский парламент отменяет законы о зерновых (1846) и кромвелевские «Навигационные акты» (1860). Как уже указывалось выше, аналогичную политику проводила Франция, подписавшая 23 января 1860 г. торговый договор с Великобританией, установивший режим наибольшего благоприятствования. Достаточно либеральные режимы торговли были в это время установлены практически во всех развитых странах того времени.

В трудах основоположников классической политэкономии, господствовавшей в то время, не найти какого-либо специального анализа регулирования внешней торговли. Любые административные мероприятия в этой сфере рассматривались ими как пережиток феодализма, от которого необходимо как можно быстрее избавиться. Особенно непримиримым и бескомпромиссным сторонником свободы торговли являлся Фр. Бастиа [1].

Режим свободы торговли вызвал в Европе мощные тенденции к снижению цен. По мнению ряда современных исследователей, этот вид дефляции не является социально-опасным, а свидетельствует о чрезвычайно хорошем и качественном удовлетворении потребительского спроса [15].

Вместе с тем подобная дефляция послужила причиной ухудшения положения аграриев-помещиков и тех промышленников, которые не поспевали за духом времени. Именно эти круги стояли за постепенным восстановлением охранительного торгового режима в ряде европейских и американских государств на рубеже XIX–XX вв.

Режим протекционизма, естественно, вызвал к жизни интерес к сочинениям авторов, стоявших на неортодоксальных позициях. Собственно говоря, все разумные аргументы в пользу протекционизма были разработаны именно этими авторами – Мэтью и Генри Чарльзом Кэри, а также Фридрихом Листом [15, 16]. Основными тезисами авторов-протекционистов были следующие: в принципе свобода торговли не отвергалась, она только объявлялась конечной целью, которая может быть достигнута при условии надлежащего промышленного воспитания нации. Наряду с созданием новых производств, протекционистская политика приводит к увеличению и последующему длительному сохранению рабочих мест, а жесткая политика контроля за миграцией населения сохраняет высокие цены на труд. Рынки сбыта должны быть искусственно закреплены за той или иной державой в результате захвата колоний и сфер влияния в Азии, Африке и Латинской Америке. Характерно, что авторы-протекционисты основной упор делали опять-таки на тарифные методы регулирования. Все иные методы регулирования возникали как чисто эмпирическая реакция на финансовые проблемы той или иной страны и интересы какой-либо специфической группы экспортеров. Так, крупнейший сторонник протекционизма в Англии Дж. Чемберлен, министр колоний королевы Виктории, выступал за систему так называемых «имперских преференций» в торговле с британскими колониями, которая включала в себя возможности административного недопуска иностранных конкурентов на колониальные рынки Британской империи.

Установление протекционистской системы в дореволюционной России в период царствования Александра III также привело

прежде всего к росту таможенных пошлин на импорт. Таможенный тариф принял практически запретительный характер. В то же время можно отметить и появление первых в новейшей русской истории мер нетарифного характера. Так, поощрение экспорта сахара осуществлялось следующим способом: «Политика сахарной промышленности всецело основывалась на монополизации внутреннего рынка сахарозаводчиками в целях повышения внутренних цен и бросового, дешевого экспорта на внешние рынки. В 1887 г. сахарозаводчики организовали на основе частного соглашения синдикат (в него вошли 206 заводов из 226 существовавших) с нормировкой производства каждого завода и с обязательством весь излишне произведенный против нормы сахар вывозить за границу. В 1895 г. правительство взяло в руки как установление общего контингента производства и выпуска сахара на внутренний рынок, так и контингенты производства каждого завода, чем синдикату сахарозаводчиков был придан обязательный характер. Ограничив, таким образом, внутренне потребление жесткими нормами (например, на 1895–1896 гг. – 25 млн пудов) и облагая сахар, выпускаемый на внутренний рынок, высоким акцизом (1 руб. 75 коп. с пуда при цене производства 3 руб. 25 коп. пуд), правительство ввело также систему возврата этого акциза при вывозе за границу излишков сахара, выработанного сверх установленного контингента. Всеми этими мерами осуществлялась политика повышения прибылей помещиков-заводчиков путем повышения внутренних цен и бросового экспорта за границу. Поэтому, в то время как, например, в 1900 г. русский потребитель платил за сахар-рафинад 6 руб. 15 коп. за пуд, русский сахар в Лондоне продавался по 2 руб. 38 коп. пуд» [7]. Примечательно, что в этой системе мы уже видим в зародыше все беды злоупотребления протекционизмом: тут и появление частной монополии, и вынужденное вмешательство государства, и дополнительное финансовое бремя, налагаемое на казну, и оскудение внутреннего рынка. Именно подобная экономическая политика вызвала в знаменитом манифесте «Союза Освобождения», первом документе русской либерально-буржуазной оппозиции, написанном П. Струве, нападки на систему покровительства отдельным предприятиям вместо общей поддержки промышленности. То, что политика стимулирования сырьевого экспорта и протекционистская система в России не привели к перманентному кризису народного

хозяйства, объясняется не в последнюю очередь той осторожностью и прагматизмом, с которыми действовали последние царские правительства в сфере экономики, а также привлечением иностранных капиталов, являющихся неизбежным следствием системы протекционизма во внешней торговле. Однако и тех диспропорций, которые накопились в российском народном хозяйстве перед Первой мировой войной, хватило для осуществления революции.

Подлинный расцвет мер нетарифного регулирования приходится на промежуток времени между Великой депрессией и кризисами 70–80-х гг. XX в.

Великая депрессия породила несколько иллюзий: первая, что всегда можно оживить экономику путем стимулирования совокупного спроса и отказа от золотого стандарта, вторая – что можно спастись от депрессии в одиночку. В этот период Дж. Кейнс и Дж. Мэй в Великобритании и Я. Шахт в гитлеровской Германии предлагают свои рецепты.

Необходимость административного регулирования внешней торговли в Германии в эпоху Третьего рейха диктовалась двумя тенденциями: господством теории экономической автаркии, вытекавшей из доктрины *lebenstraum* («жизненного пространства») и необходимостью решать финансовые проблемы, вызванные инфляционистской политикой нацистов. Несмотря на то, что министр хозяйства нацистской Германии крупный банкир Я. Шахт проявлял чудеса изворотливости, пытаясь финансировать экономику путем выпуска квази-денег (Мэфо-векселя, Оэффа-векселя, Сола-векселя), стимулирующая денежно-кредитная политика привела к резкому ухудшению торгового, а следовательно, и платежного баланса Германии. Уже в 1934 г. торговый баланс Германии был сведен с дефицитом в 284 млн марок (в 1932 г. актив торгового баланса составлял 1072 млн марок, а в 1933 г. – 667 млн марок). Ухудшение условий торговли заставило нацистское правительство объявить в 1934 г. о введении в действие так называемого «нового плана», который предусматривал, наряду с мораторием на обмен денежных сумм, связанных с иностранной задолженностью, который был введен уже в 1933 г., также переход к двусторонней системе внешней торговли и взаимных расчетов, построенных на системе клиринга, определение централизованным путем объема импорта, соответству-

ющего нуждам народного хозяйства, и наращивание экспорта путем осуществления компенсационных сделок, манипуляций с дифференцированными обменными курсами и специальных привилегий для экспортеров. Необходимо отметить, что народное хозяйство Германии и ее внешняя торговля поддерживались только успешными военными действиями в Европе и возможностями внеэкономического принуждения к неэквивалентному обмену потерпевших поражение стран и своих более слабых экономически союзников. Уже в 1939 г. экономическое положение Германии было таково, что спасти ее могла только война.

Великобритания продемонстрировала более мягкий путь реформ. Банкир Дж. Мэй, предложивший в 1931 г. план экономического восстановления Великобритании, основывался на отказе от золотого стандарта. Поскольку другие страны так называемого стерлингового блока не планировали к тому времени отказ от золотого паритета, удешевление фунта стерлингов стимулировало рост экспорта, стимулировав одновременно во всем мире рост протекционизма. Как результат, Великобритания перешла после 1931 г. к имперскому протекционизму, воплотив-таки в жизнь грезы Дж. Чемберлена об «имперских преференциях».

Как указывалось выше, нетарифное регулирование внешней торговли в подавляющем большинстве случаев носило характер реакции на проблемы с платежным балансом и рост протекционизма, спровоцированный Великой депрессией. Вместе с тем, не подлежит сомнению тот факт, что страны Латинской Америки, едва ли не первые, начавшие активно пользоваться нетарифными методами регулирования, были хорошо подготовлены к этому, поскольку в традициях этих государств была большая склонность к этатизму, оставшаяся с колониальных времен. В качестве примера можно привести пример развития нетарифного регулирования в Боливии, поскольку в нашем распоряжении имеются данные, собранные в монографии А. Щелчкова, крупнейшего отечественного специалиста по современной боливийской истории.

Боливийская экономика начала XX в. носила ярко выраженный архаичный характер. Развитие промышленности сдерживалось искусственной консервацией феодальных порядков и общинным индейским землевладением. Характерно, что еще в 30-е гг. прошлого

столетия большинство индейцев вынуждены были нести феодальные повинности в пользу креольского меньшинства, а средние городские слои в Боливии (так называемая «роска») в подавляющем большинстве состояли из мелких помещиков. Бурно развивалась только оловодобыча, в которой были заняты те же индейцы, лишенные права на кукую-либо социальную защиту. Попытки высвободить рабочую силу путем разрушения общин выливались в экономически бессмысленную и носящую явно расистский характер политику насильственной ассимиляции индейцев.

Приход к власти в 1929 г. авторитарного правительства Баутисты Сааведры вызвал к жизни идеи ускоренного экономического развития Боливии путем улучшения инфраструктуры (строительства железных дорог) и развития промышленности в городах. Средства для этого предполагалось добывать путем усиленного обложения оловодобычи. Администрация Сааведры начинает вторжение в сферы внешней торговли: экспортными пошлинами облагается вывоз олова, иностранные компании облагаются меньшим налогом на прибыль, чем отечественные. Эти мероприятия не достигают своей цели: экспорт олова во второй половине 1920-х гг. даже слегка уменьшается в абсолютных цифрах (статистика свидетельствует, что доходы от экспортных пошлин в период с 1920 по 1929 гг. сократились с 6 905 467 до 6 809 807 боливиано). Крупнейшие боливийские оловопромышленники С. Патиньо, Хохшильд, Арамайо регистрируют свои компании как иностранные. В интересах фиска Сааведра и его преемник Силес вводят систему обязательной продажи части валютной выручки экспортерами (25 %), что приводит к завышению курса боливиано и усиливает в стране инфляционные процессы. Добытые средства перекачиваются в руки сторонников администрации и растущей профбюрократии (причем большая часть рабочих в силу индейского происхождения оказывается лишена права на социальную защиту и на объединение в профсоюзы). Растущая коррупция и экономическая неэффективность режима приводят к его падению в 1930 г.

Начавшаяся параллельно Великая депрессия проводит к дальнейшему росту эгатистских настроений в обществе. Экономическое положение Боливии усугубилось вследствие отказа ее основных торговых партнеров – Великобритании и США – от золотого стандарта

(соответственно в 1931 и 1933 гг.). Правительство начинает проводить мероприятия по контролю за производством и экспортом олова, устанавливая квоты на производство и вывоз олова (для этой цели была создана «Ассоциация горнопромышленников», работавшая в тесном контакте с международным «Комитетом представителей олова»).

Приход к власти в 1935 г. коалиции военных и националистов приводит к полной смене экономической парадигмы. Начинается период массированного наступления государства на частную экономику. Растущие финансовые проблемы заставляют сменяющие друг друга военные правительства проводить политику, которую целесообразно называть уже не протекционистской, а автаркической. Внешнеторговая политика оказывается под влиянием двух противоречащих друг другу тенденций: с одной стороны – попытки получить максимум средств в государственную казну, с другой – фашистские по своему происхождению теории экономической автаркии, призывающие к опоре исключительно на внутренние ресурсы. Неудивительно, что экономическая, а особенно внешнеторговая политика носит в конце 1930-х гг. откровенно волюнтаристский характер. Военное правительство объявляет в 1936 г. о запрете ряда потребительских товаров в Боливии, мотивируя это необходимостью экономить валютные ресурсы, необходимые для осуществления индустриализации. Следующей мерой стало установление системы дифференцированных курсов обмена национальной валюты (за годы Великой депрессии и последовавшие за ней войны с Парагваем боливийское обесценилось более чем в 10 раз, дойдя до уровня 160 боливийско за 1 фунт стерлингов, а только за год правления военных скатился до 200 боливийско за 1 фунт стерлингов). Уже предшествовавшее правительство начало эту реформу, установив правило, по которому 55 % валюты подлежали обязательной продаже по искусственному невыгодному курсу. Военные же распорядились об обязательной продаже экспортерами всего 10 % валюты, но зато по курсу 50 боливийско за 1 фунт стерлингов. Полученная валюта могла по низким ценам передаваться получившим специальную лицензию на импорт продовольствия импортерам, чтобы сдерживать рост цен на продукты первой необходимости. В дальнейшем была установлена еще более сложная шкала дифференцированных курсов.

В дальнейшем военная администрация еще более усугубила экономическое положение, продолжив эксперименты с валютными курсами: бюджет Боливии на 1938 г. предусматривал пополнение доходной части бюджета за счет манипуляций с дифференцированными валютными курсами в размере 68 млн боливиано (30 % всех доходов государства), при том, что курс боливиано упал уже до 400 боливиано за 1 фунт стерлингов. Правительство усилило также вмешательство в сферу экспорта олова, распорядилось квотами на вывоз, что привело в конце концов к непреодолимому конфликту между военными и «баронами олова» и к краху «военного социализма».

Окончательный переход мировой экономики на позиции протекционизма обосновал Дж. Кейнс в своей «Общей теории процента, занятости и денег» [4]. Характерно, что впервые после Фр. Листа в этой книге наличествовала апология меркантилизма. Характерно также и то, что в этом труде отсутствует анализ наиболее распространенных в это время мер нетарифного регулирования.

Пожалуй, единственной страной, демонстрировавшей во внешней торговле противоположные тенденции, стали США. Это объясняется, на наш взгляд, тремя факторами.

Во-первых, экономика США уже была стеснена в своем развитии сильнейшим повышением тарифов в 1920-е гг. в связи с приходом к власти на 12 лет протекционистской республиканской партии. Во-вторых, Ф. Рузвельт, выводивший США из Великой депрессии, был убежденным фритредером и империалистом (для доказательства достаточно внимательно проанализировать Атлантическую хартию), базовый документ антигитлеровской коалиции, практически полностью написанный Ф. Рузвельтом). В третьих, Ф. Рузвельт, вопреки распространенным измышлениям, испытывал отчетливую антипатию к Дж. Кейнсу и его мерам стимулирования совокупного спроса. Жесткая протекционистская политика получает свое распространение в США только при Дж. Кеннеди, достигая своего апогея в период президентства Р. Никсона.

Усиление протекционизма в США в 1960-е гг. сопровождалось расцветом мер именно нетарифного регулирования торговли. Объяснение этому может быть следующим: с принятием Атлантической хартии в США распространились идеи свободного товарообмена,

помноженные на империалистические идеи и могущество доллара, ставшего в итоге Бреттон-Вудских соглашений мировой резервной валютой. Явный протекционизм в таких условиях только мешал – попытка республиканцев в 1948 г. добиться повышения таможенных тарифов стала последней попыткой усиления тарифного регулирования [17]. Меры нетарифного регулирования преподносились их сторонниками как проведение «жесткой торговой политики», направленной на смягчение негативных последствий либерализации. Характерно, что администрация Р. Рейгана, в 1980-е гг. начавшая грандиозную кампанию за либерализацию торговли, действовала на деле весьма осторожно. Был сохранен ряд мер нетарифного регулирования, хотя акценты были перенесены на мероприятия, не носящие прямых запретов и ограничений в торговле. Администрация Р. Рейгана основной упор сделала на добровольном ограничении экспорта из стран – основных партнеров США – Японии и Европейского Сообщества. Были сокращены экспортные субсидии американским экспортерам [16]. Так же осторожно действовала американская администрация при Р. Рейгане и его преемниках в сфере глобальных торговых проблем. Именно США добились в ходе Уругвайского раунда занесения в документы ГАТТ/ВТО положений о запрете демпинга и экспортных субсидий, а также положений, фактически позволяющих развязывать торговые войны против тех, кто (по мнению США) стимулирует демпинговый экспорт.

Теоретики-экономисты уже более 50 лет спорят о том, какой характер носит американская торговля – является она свободной или ограниченной. В 1980-е гг. в связи с одновременной сменой экономической парадигмы в СССР и США отмечен взрывной рост интереса к этой проблематике. Ряд советских ученых стояли на позиции усиления протекционистских настроений в США и ослаблении их экономической и торговой мощи. Тем не менее, значительное количество исследователей и среди них такие крупные исследователи внешнеторговой политики, как Н.П. Шмелев, В.Г. Курьеров, И.П. Фаминский, В.В. Попов и др., внимательно анализируя реалии американской экономики, пришли, на наш взгляд, к правильному выводу, что несмотря на продолжающуюся борьбу между фритредерами и протекционистами, американская экономика движется в сторону большей либерализации торговли (отметим, что на рубеже тысяче-

тия этот процесс затормозился). Им же принадлежит большое число работ, анализирующих непосредственные последствия тех ли иных мер государственного регулирования торговли. На наш взгляд, наибольший интерес представляют работы В.В. Попова, который в ряде статей показал, что косвенное регулирование торговли (добровольное ограничение экспорта, экспортное кредитование, технический контроль) в сочетании с мерами ортодоксальной кредитно-денежной политики и поддержания низкого валютного курса приносят гораздо большую пользу растущей экономике, чем ограничение торговли высокими тарифными барьерами и прямыми запретами экспорта или импорта.

В связи с исчерпанием в 1980-е гг. возможностей традиционно кейнсианской и импортозамещающей дирижистской моделей, большое значение приобретают различные неолиберальные теории. Наибольший интерес к проблемам внешней торговли демонстрируют неоавстрийцы. Впрочем, их анализ сводится, по сути, к отрицанию даже минимальной полезности вмешательства во внешнеторговые процессы [13]. М. Ротбард в принципе отказывается политике стимулирования активного торгового баланса в праве даже называться таковой, указывая на то, что данное название носит оценочный характер, а давать оценки тем или иным мероприятиям должны только отдельные потребители. Неоавстрийцы ведут себя как законченные догматики, жестко и некритически придерживаясь в своем анализе исключительно позитивистской методологии, хотя вопрос ставится в плоскости нормативного анализа, и даже если встать на позицию противников «сильного государства», то с точки зрения М. Ротбарда и его последователей невозможно проводить никакой осмысленной политики, кроме одномоментного снятия всех и всяческих ограничений. Неоавстрийцы и их идеологические союзники (М. Ротбард, Айн Ренд) вступают в противоречие с собственными кумирами и предшественниками, чье мнение они сами считают для себя наиболее ценным. Так, А. Смит, будучи сторонником свободы торговли, неоднократно высказывался в пользу того, что протекционистская политика необходима для защиты новых отраслей промышленности (интересно, что этого не замечают и протекционисты: Фр. Лист, выступая с аналогичным тезисом, всю силу своей логики направил против А. Смита, не замечая, что выступает с ним во многом со-

обща). Ж.-Б. Сэй высказывался против быстрого одномоментного отказа от регулирующих мероприятий, указывая на неизбежную гибель заведений, «возникающих с помощью привилегий... Само добро надлежит делать с благоразумием» [9]. Наконец, духовный отец неоавстрийского направления Л. фон Мизес указывал на невозможность в рамках позитивного анализа разрешить дихотомию экономической рациональности и государственной пользы [10].

Подведем итоги.

В экономической литературе наблюдается явный дефицит серьезных аналитических работ, исследующих последствия применения мер нетарифного регулирования.

В процессе анализа регулирующих мероприятий в основном применяются принципы позитивного экономического анализа, не дающего возможности обосновать последовательную правительственную стратегию в области внешнеторговой политики.

Эмпирическим путем установлена большая эффективность мер косвенного воздействия на экспортно-импортные операции, и, как следствие, на экономический рост, в сочетании с мерами антиинфляционной политики по сравнению со стратегией автаркической импортозамещающей индустриализации.

Смысл действующих в настоящее время мер нетарифного регулирования торговли, помимо воздействия на рост экспортных отраслей экономики, заключается в противодействии агрессивной политике конкурентов.

Резюмируя, можно отметить, что данная тема еще очень долго будет нуждаться в серьезных исследованиях.

Библиографический список

1. *Бастия Фр.* Кобден и Лига. Движение за свободу торговли в Англии. Челябинск, 2003.
2. *Гуковский М.А.* Итальянское Возрождение. Л., 1990.
3. История экономического быта Западной Европы: в 2 т. Т. 1. Средневековье: учебник для вузов / под ред. И.М. Кулишера. М., 2017.
4. *Кейнс Дж.* Общая теория процента, занятости и денег. М., 2002.
5. *Кэне Ф., Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений: учебное пособие. М., 1995.
6. *Кулишер И.М.* Основные вопросы международной торговой политики. М., 2002.

7. *Лященко П.И.* История народного хозяйства СССР: в 3 т. Т. 2. Капитализм. Л., 1950.
8. Международные экономические отношения: учебник / под ред. И.П. Фаминского. М., 2004.
9. *Мен Т.* Богатство Англии во внешней торговле. URL: http://econlibrary.ru/books/107/131/05%20thomas%20mun_england%20s%20treasure.html (дата обращения: 23.09.2017).
10. *Мизес Л.* Теория и история. Интерпретация социально-экономической эволюции. М., 2001.
11. Национальная система политической экономии: сочинение д-ра Фридриха Листа. М., 2005.
12. *Ойкен В.* Основы национальной экономии. М., 1996.
13. *Ротбард М.* Власть и рынок: государство и экономика. Челябинск, 2003.
14. *Сэй Ж.-Б.* Начальные основания политической экономии, или дружеские беседы и производстве, разделении и потреблении богатства в обществе. URL: http://library.by/portalus/modules/economics/readme.php?subaction=showfull&id=1102599183&archive=1257192375&start_from=&ucat=& (дата обращения: 23.09.2017).
15. *Солерно Дж.* Таксономия дефляции: подход австрийской школы, 2002: доклад, представленный на конференции «Boom, Bust, and the Future: A Privat Retreat with Austrian Economists», состоявшейся 18–19 января 2002 г. в Институте Людвиг фон Мизеса // Бум, крах и будущее: сборник статей. М., 2002.
16. *Терехов А.Б.* Свобода торговли. Анализ зарубежного опыта. М., 1991.
17. *Шлезингер-младший Дж.* Циклы американской истории. М., 1992.
18. *Чернышевский Н.* Политико-экономические письма е президенту Американских Соединенных Штатов. М., 1986.

Т.В. Васильева

преподаватель Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: 29206050@s.mfua.ru

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ РЫНОЧНУЮ ЦЕНУ ТОВАРА

А.Д. Бурыкин

Аннотация. В настоящей статье рассматривается процесс формирования, обоснования, прогнозирования и определения цены. В связи с этим автором предложена классификация основных факторов ценообразования судостроительного рынка.

Ключевые слова: рыночная цена, товар, факторы ценообразования, факторы спроса, факторы предложения.

FACTORS FORMING THE MARKET PRICE OF A COMMODITY

A.D. Burykin

Abstract. In this article examine the process of formation, grounding, forecasting, and pricing. In this connection offer a classification of the main factors of the pricing of the shipbuilding market.

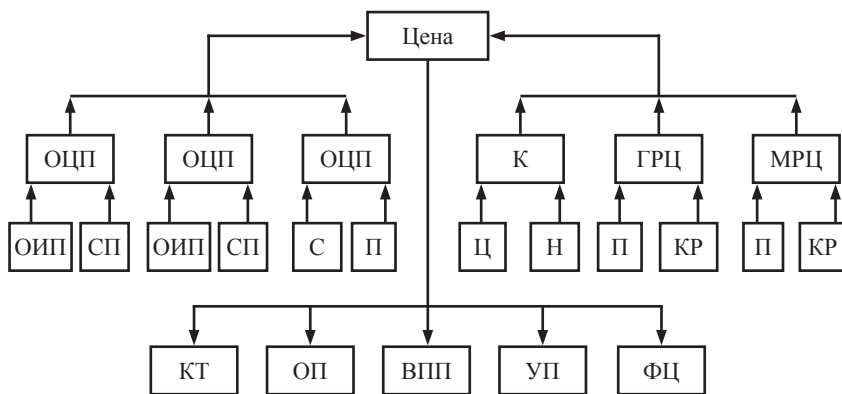
Keywords: Market price, commodity, pricing factors, demand factors, supply factors.

Рыночная цена товара формируется под воздействием множества факторов, определяющих состояние соответствующего рынка [1, с. 19]. Ценообразующие факторы оказывают непосредственное или опосредованное влияние на рыночную цену, поскольку прямо или косвенно воздействуют на спрос или предложение товара [5, с. 46]. Анализ совокупности ценообразующих факторов позволяет выделить из них те, влияние которых на рыночную цену сказывается непосредственно и имеет в силу этого определяющий характер. К группе факторов, прямо влияющих на уровень цен, относятся цена производства, соотношение спроса и предложения, состояние денежной сферы, административное (прямое) регулирование цен [9, с. 39–40].

Перечисленные факторы формирования рыночной цены завершают многоярусную «ценовую пирамиду», аккумулируя в себе влияние всех более многочисленных и разнообразных факторов косвенного (непрямого) воздействия на цену – факторов второго порядка (*рисунок 1*).

Влияние на рыночную цену реальных обстоятельств и фактических условий производства и реализации конкретно взятого товара проявляется через специфические факторы непосредственного воздействия на цену конкретного товара [2, с. 65].

Рассмотрим особенности ценообразующих факторов на судостроительном рынке. Мировой рынок судостроения можно пред-



- ОЦП – общественная цена производства
 ОИП – общественные издержки производства
 СП – средняя прибыль
 СДС – состояние денежной сферы
 ПСД – покупательная способность денег
 ВК – движение валютных курсов
 ССП – соотношение спроса и предложения
 С – спрос
 П – предложение
 К – конкуренция
 Ц – ценовая конкуренция
 Н – неценовая конкуренция
 ГРЦ – государственное регулирование цен
 П – прямое (административное) регулирование
 КР – косвенное (экономическое) регулирование
 МРЦ – монопольное регулирование цен
 КТ – качество товара; ОП – объем поставок
 ВПП – взаимоотношение между продавцом и покупателем
 УП – условия поставок
 ФЦ – франкирование цены

Рисунок 1. Факторы ценообразования

ставить в виде трехъярусной системы [4, с. 27], каждый из ярусов которой характеризуется определенным уровнем развития технологии и соответствующей этой технологии квалификацией рабочей силы и типов выпускаемой судов, а также представляет собой отдельный рынок, который хотя и не полностью, но как бы условно изолирован от других ярусов степенью экономической выгоды.

Самым первым и нижним ярусом мирового рынка судостроения является рынок так называемых низкотехнологичных судов с низкой долей добавленной стоимости, таких как танкеры для перевозки сырой нефти, балкеры, комбинированные суда и т.д. Как показывает международная практика, рынок стандартных судов высококонкурентен – преобладающей формой соперничества здесь является ценовая конкуренция, поскольку характеристики поставляемых различными верфями указанных типов судов достаточно близки.

К среднему ярусу относится рынок трудоемких среднетехнологичных судов, таких как танкера-продуктовозы и танкера-химовозы, рефрижераторы, контейнеровозы, газовозы и т.д.

Верхний ярус занимает рынок высокотехнологичных судов с высокой долей добавленной стоимости, таких как пассажирские паромы, пассажирские лайнеры и технологически сложные суда для освоения шельфа. Соответственно, различаются и цены на каждом из таких рынков.

Принадлежность верфи к определенному ярусу мирового рынка судов определяется уровнем развития ее технологии, характеризующей способность верфи к постройке судов определенной сложности. При этом конкурентоспособность верфи на данном ярусе мирового рынка судов определяется (при прочих равных условиях), помимо ее уровня технологии, существующей производительностью труда в сочетании со стоимостью рабочей силы. Под прочими равными условиями понимается валютный курс, процентные ставки за кредит, наличие государственной поддержки и т.д.

Более высокий уровень технологии на каждом последующем ярусе мирового рынка судостроения означает также более высокую квалификацию (и соответственно, стоимость) рабочей силы. Несмотря на то, что технология более высокого уровня позволяет выпускать и низкотехнологичные суда, это не всегда экономически выгодно. Поэтому, при переходе на более высокий уровень техноло-

гии для сохранения конкурентоспособности (если это необходимо) в области постройки более низкотехнологичных судов стоимость рабочей силы желательно увеличивать, сообразуясь с производительностью [7, с. 287].

Состояние и развитие рынка судостроения не может оцениваться отдельно от международного рынка судоходства, состояние которого, теоретически, определяет состояние рынка судостроения. Однако на практике существуют различные искажения, которые воздействуют на эту связь. Например, практика спекулятивного заказа судовладельцами судов сверх необходимости означает, что равновесие рынка часто искажается [3, с. 151].

Указанные факторы приводят к неравномерному поступлению заказов на верфи и неравномерной загрузке производства, которую верфи должны спланировать и обеспечить материально-техническим снабжением. Так же, как и загрузка производства, цены на новые суда меняются в соответствии с циклом судоходного рынка.

Поэтому, чтобы иметь ясное представление о развитии и состоянии рынка судостроения и факторах, влияющих на этот рынок, должна быть сделана точная оценка положения на судоходном рынке и, кроме того, состояние обоих рынков должно быть проанализировано на протяжении достаточного периода времени – не менее трех лет.

Спрос на новые суда вызывается следующими основными факторами [6, с. 52]:

1. Замена старых судов. Срок службы судна относится к переменным факторам. Судостроители могут спроектировать судно с конкретным сроком службы (скажем, 25 лет), но фактический срок службы судна зависит от качества его эксплуатации и технического обслуживания, эксплуатационных расходов и способностью судна приносить доход. Однако объем вывода старых судов из эксплуатации неодинаков по годам, и этот фактор является решающим для судостроителей. В условиях слабого фрахтового рынка судовладельцы могут оттягивать вывод старых судов из эксплуатации, в то время как в условиях сильного фрахтового рынка они могут перенести такую замену старых судов на более ранний срок.
2. Дополнительный спрос, возникающий из-за роста морской торговли. В течение десятилетий темпы роста судового тоннажа

для перевозки сухих и жидких грузов были устойчивыми, но незначительными (в среднем 1–3 % в год), наводя на мысль, что проблемы этих секторов рынка твердо связаны с избыточным тоннажем. В отличие от этого, объемы контейнерных перевозок росли быстрыми темпами.

3. Структурные изменения на рынке, которые привели к изменению предпочтений на типы и размеры судов. В свое время из-за закрытия Суэцкого канала судоходный рынок претерпел радикальные изменения. Эти изменения привели к созданию гигантских сталепрокатных заводов, необходимых для обеспечения постройки танкеров сталью. В наше время рост контейнерных перевозок вызвал к жизни гигантские контейнеровозы.
4. Спекулятивные настроения, вызванные грядущим подъемом на судоходном рынке.
5. Политические факторы.

Не весь спрос на судостроительном рынке удовлетворяется только коммерческими заказами. Спрос может возникнуть от военных заказчиков или от других государственных органов [8, с. 293].

По своей природе цены в любой рассматриваемый момент отражают всеобщее соотношение между спросом и предложением на судостроительных верфях во всем мире. По существу, ни одна страна в мире не в состоянии диктовать или устанавливать цены. Однако существуют и другие более тонкие факторы, влияющие на уровень судостроительных цен:

1. Валютные курсы. Хотя коммерческие предложения или контракты могут предлагаться в национальной валюте, их сравнение между собой все равно происходит в долларовом эквиваленте. Валютные курсы формируются под влиянием экономических прогнозов – и на них могут часто влиять настроения на рынке, а также суровая действительность. В результате, обменные курсы являются жизненно важной составляющей успехов или неудач судостроителей – однако же, это область, которую они не в состоянии контролировать.
2. Условия платежа. Условия платежа могут быть самыми различными – согласие заказчика судна на сдвиг платежей к начальной стадии реализации контракта является прекрасным для него поводом потребовать снижения заявляемого верфью уровня цены.

Под стандартными условиями платежа подразумевается перечень одинаковых платежей, каждый из которых соответствует конкретному этапу постройки судна – например, подписание контракта, закладка киля и т.д.

3. Объем заказа (размер серии). Заказ серии судов предполагает получение скидки с цены. Заказчик предполагает, что верфь получит экономию от роста объема производства (вследствие закладки сразу нескольких судов), а также снизит уровень затрат на проектирование в расчете на одно судно. Дополнительный опцион на суда также важен, хотя многое будет зависеть от вероятности того, что он состоится.
4. Связи с заказчиками. Хорошо знакомый, давнишний заказчик может вполне обоснованно ожидать от верфи некоторых привилегий. Также верфи могут более благосклонно относиться к национальным заказчикам. Характер взаимоотношений верфи с заказчиком также может влиять на необходимость предоставления верфью банковских гарантий на возврат платежей.
5. Специализация верфи. Всегда будут отличия в уровне цен на суда, изготавливаемые по стандартному проекту, и суда аналогичного типа и размеров, изготавливаемые под индивидуальный заказ, а также суда стандартного проекта с внесенными некоторыми дополнительными требованиями судовладельца.
6. Политические обстоятельства – например, связь между китайскими судовладельцами и китайскими верфями: и те, и другие должны соблюдать государственные указания и определенные коммерческие нормы.

Абсолютные уровни цен на суда зависят от перечисленных выше факторов в сочетании с такими глобальными факторами, как спрос на новые суда, судостроительные мощности, цены на материалы, валютный курс и производительность труда на верфях. Спрос на новые суда, в свою очередь, является функцией состояния соответствующих секторов судоходного рынка, поскольку при подавленном состоянии судоходного рынка судовладельцы будут воздерживаться от заказа нового тоннажа.

Различающиеся условия для каждого сектора судоходного рынка, а в некоторых случаях и для конкретных типоразмеров судов, будут диктовать различные тенденции изменения цен.

Дополнительным важным фактором ценообразования является обеспечение судовладельцев информацией, а также «качество» этой информации. Этот фактор является решающим для понимания цен на новые суда. Имеющаяся информация, по многим причинам, может быть предвзятой и тенденциозной. Тем не менее, основываясь на такой информации, судовладельцы принимают решения. Важное влияние на поставляемую для судовладельцев ценовую информацию оказывают судовые брокеры и консультанты – конечно в случаях, когда судовладельцы пользуются их услугами [10, с. 89].

Основной недостаток открытой ценовой информации состоит в том, что она основывается на публикуемых в различных источниках ценах. Публикуемые цены могут содержать определенную долю погрешности, зависящую, в частности, от источника информации. Однако публикуемые цены редко содержат другую важную составляющую – условия платежа. Эти условия важны, поскольку подавляющее большинство судовладельцев строят суда на заемные деньги. Эти деньги могут быть из ряда источников, но банки или иные кредиторы могут выдвигать свои условия или ограничения.

Обычно оплата постройки судна производится отдельными платежами, которые привязаны к завершению определенных этапов постройки судна (подписание контракта, закладка киля, спуск судна на воду, сдача судна – или могут быть другие вариации). В некоторых контрактах платежи сдвинуты к моменту поставки судна, и в этом случае представляется обоснованным более высокий уровень цены. Условия платежа могут включать представление верфью банковских гарантий и другие дополнительные требования. Даже на суда с одинаковыми спецификациями существуют обоснованные причины согласования разных уровней цен с различными верфями. Следовательно, схема финансирования постройки судна является одним из факторов в уравнение спроса и поэтому косвенно воздействует на цену судна [11, с. 127].

Не только конкурентное ценообразование помогает верфи получить контракт. Привлекательной стороной для многих судовладельцев при первом выборе верфи являются неценовые факторы, которые впоследствии могут помочь верфям к установлению тесных связей с заказчиками.

К основным неценовым факторам относятся:

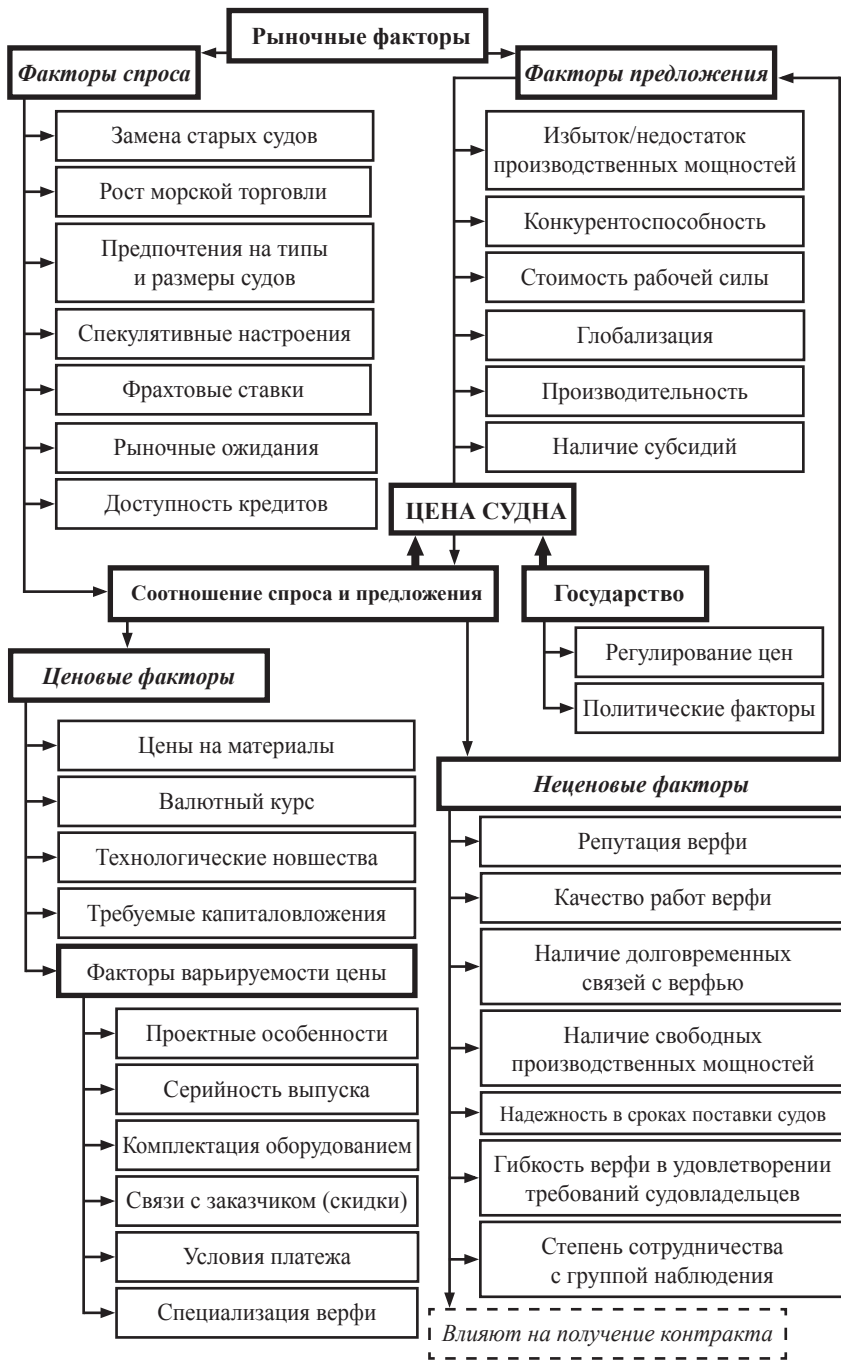


Рисунок 2

1. Наличие тесных связей с заказчиками. Необходимо учитывать при этом другой важный аспект – местный менталитет и верность судовладельцев отечественным верфям. Вероятно, существуют географические или культурные регионы, которые имеют более сильные национальные пристрастия, когда дело касается размещения заказов.
2. Более сжатые сроки строительства судов.
3. Надежность в сроках поставки. Обеспечение своевременности поставки судов имеет особое значение для судовладельцев в период роста фрахтовых ставок на рынке, поскольку они сильно заинтересованы в быстрейшем использовании нового тоннажа в период оживленного фрахтового рынка.
4. Качество.
5. Перепродажная стоимость судна. Этот элемент большей уверенности имеет очень важное значение, учитывая высокую стоимость постройки новых судов.
6. Послепродажное гарантийное обслуживание.
7. Гибкость верфи в удовлетворении тактико-технических требований судовладельца. Это происходит вследствие наличия у них сильных инженерных служб и приверженности удовлетворять требования клиентов, особенно если это касается поправок к типовому проекту судна.
8. Организация работы с клиентами.

Обобщенная авторская классификация основных факторов ценообразования судостроительного рынка представлены на *рисунке 2*.

Таким образом, уровень цен на судостроительную продукцию определяется под влиянием множества различных факторов. Основная часть из данных факторов относится к факторам спроса или предложение, соотношение которых формирует рыночную цену продукции. Однако, не стоит забывать, что на процесс ценообразования судостроительной продукции оказывает влияние также и государство.

Библиографический список

1. *Бурькин А.Д.* Влияние факторов внешней и внутренней среды на деятельность судостроительных предприятий // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 1–5.

2. *Бурыкин А.Д.* Моделирование процессов управления предприятием // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 9.
3. *Бурыкин А.Д.* Реструктуризация предприятия как этап реализации стратегии фирмы // Точки роста в Евразийском экономическом союзе: бизнес, инвестиции, инновации: сборник материалов международной научно-практической конференции: в 2 т. Архангельск, 2015.
4. *Бурыкина Н.М., Бурыкин А.Д.* Методика оценки эффективности работы организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3–13 (24).
5. *Вишневецкая М.Д., Бурыкин А.Д.* Влияние стабилизационных финансов на экономику России // Вестник Башкирского института социальных технологий. 2015. № 1 (26).
6. *Колесов Р.В., Бурыкин А.Д.* Разработка методики планирования и привлечения финансовых ресурсов промышленными предприятиями // Вестник Башкирского института социальных технологий. 2016. № 1 (30).
7. *Коречков Ю.В., Мудревский А.Ю., Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Бурыкина Н.М.* Проблемы управления инновационной деятельностью предприятия и пути их решения. Ярославль, 2017.
8. *Курдюков Д.И., Бурыкин А.Д.* Роль финансовой устойчивости в процессе обеспечения экономической безопасности предприятия // Интеллектуальный потенциал образовательной организации и социально-экономическое развитие региона: сборник материалов научно-практической конференции преподавателей и сотрудников Международной академии бизнеса и новых технологий. М., 2015.
9. *Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д.* Методика построения системы показателей для управления формированием источников финансирования деятельности промышленных предприятий // Вестник Башкирского института социальных технологий. 2016. № 1 (30).
10. *Юрченко А.В., Бурыкин А.Д.* Моделирование системы управления инновационными процессами на предприятии // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2016. № 1.
11. *Юрченко А.В., Бурыкин А.Д.* Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4.

А.Д. Бурыкин

*доктор экономических наук, профессор
заместитель директора Ярославского филиала
Академии труда и социальных отношений
E-mail: burykin.a.d@yandex.ru*

МУЛЬТИАГЕНТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

Г.Е. Панамарев, Д.С. Бурдина

Аннотация. В статье рассматриваются мультиагентные технологии как инновационный инструмент, способный качественно изменить подход к ведению бизнеса, принятию решений в режиме реального времени, в том числе избежать затрат, связанных с ошибками при принятии решений человеком. Также произведен обзор современных программных решений для разработки мультиагентных систем.

Ключевые слова: мультиагентные технологии, решение задач в режиме реального времени, прогнозирование, разработка мультиагентных систем, JADE, KQML, FIPA.

MULTI-AGENT TECHNOLOGIES AS AN INNOVATIVE METHOD FOR SOLVING BUSINESS PROBLEMS

G.E. Panamarev, D.S. Burdina

Abstract. In the article, multi-agent technologies are considered as an innovative tool capable of qualitatively changing the approach to conducting business, making decisions in real time, including avoiding the costs associated with making mistakes in making decisions by a person. Also produced a review of modern software solutions for the development of multi-agent systems.

Keywords: multi-agent technologies, real-time problem solving, forecasting, development of multi-agent systems, JADE, KQML, FIPA.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на данный момент ключевые задачи, определяющие эффективность любого бизнеса, а именно, задачи, связанные с планированием, проектированием, распределением, мониторингом, оптимизацией контроля ресурсами в реальном времени решаются либо диспетчерами, либо посредством традиционных линейных систем поддержки принятия решений с учетом их ограничений и других методов, основанных на комбинаторном поиске вариантов. Такие системы носят многие черты «бюрократической» структуры, включая централизованное управление, статичную организацию и узконаправленную агентную функциональность.

Цель научной статьи – рассмотреть мультиагентные технологии как инновационные методы и средства планирования, про-

ектирования, распределения, мониторинга, оптимизации контроля за ресурсами в реальном времени, базирующиеся на принципе самоорганизации и эволюции, присущему живой природе.

Задачи:

- рассмотрение мультиагентной технологии как инструмента для решения сложных задач мониторинга и диспетчеризации транспорта (в частности, морского и речного);
- исследование технологий для проектирования мультиагентных систем (МАС), которые могут использоваться в качестве отправной точки для дальнейших исследований и разработок;
- провести обзор программных решений, описание вычислительных модулей, а также используемых протоколов, которые могут использоваться при создании МАС мониторинга и диспетчеризации транспорта.

В условиях быстро меняющегося современного мира, динамики изменений спроса и предложения, к бизнесу предъявляются очень высокие требования, обусловленные несколькими факторами:

- возрастающая сложность принятия управленческих решений – необходимо согласовано принимать решения в условиях множества игроков с различными интересами (в случае морских перевозок это интересы: перевозчика, владельца судна или фрахтователя), заказчика и др.);
- неопределенность – нередки случаи, когда случаются события, которые изменяют первоначальные планы;
- ситуативность – решение необходимо принимать, исходя из сложившейся ситуации;
- многофакторность – при принятии того или иного решения, нужно учитывать множество различных критериев;
- связность – принятие одного решения чаще всего вызывает изменение на всех этапах сделки;
- трудоемкость – огромное количество опций, чтобы просчитать последствия;
- оперативность – требуется высокая скорость принятия решений [3, с. 27–32].

Для решения этих задач все чаще используются новые методы планирования ресурсов, позволяющие быстро и эффективно принимать грамотные решения. Развитие вычислительных алгоритмов

идет по пути создания адаптивных систем управления, предназначенных для быстроизменяющихся ситуаций. Одним из преобладающих инновационных инструментов планирования оптимизации и управления ресурсами при решении огромного количества задач в режиме реального времени становятся мультиагентные технологии.

Мультиагентные технологии – это новый способ решения сложных задач. Новые методы и средства базируются на принципе эвристики, которые позволяют получать приемлемые решения за короткое время за счет сокращения вариантов комбинаторного поиска. Также используются «жадные» локальные методы поиска, методы имитации отжига, программирование в ограничениях, табу поиска, методы самоорганизации и эволюции, присущие живой природе, генетические и муравьиные алгоритмы и другие.

МАС могут применяться для проектирования и разработки производственных систем, управления системами производства, администрирования продаж продукции различного назначения, внедрения и управления накопленными знаниями, в том числе научными; такие системы должны собирать информацию, извлекать новые знания и в зависимости от полученного результата изменять образ действия с течением времени.

Применение мультиагентного подхода в случае непростых задач транспортной и производственной логистики позволяет решить

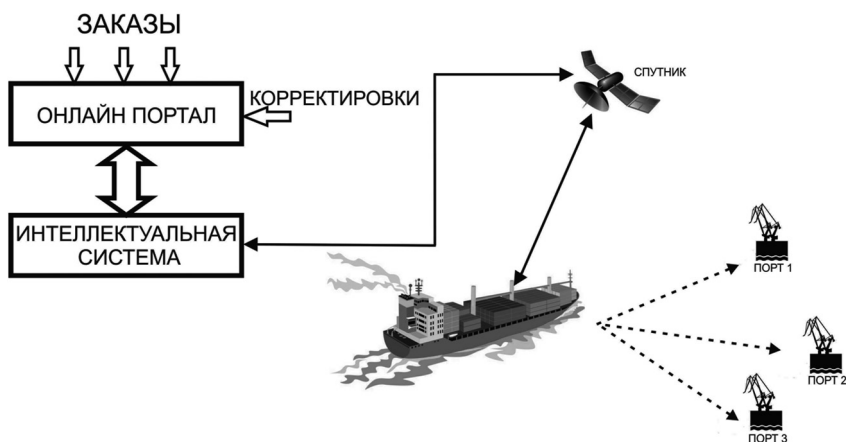


Рисунок 1. Постановка задачи в режиме реального времени

является удачной альтернативой устаревшим методам и средствам [6, с. 38–40]. В качестве примера рассмотрим постановку задачи в режиме реального времени в случае морской перевозки (рисунк 1).

Предположим, что задача для контейнерных перевозок описывается следующим образом:

1. Имеется контейнеровоз, осуществляющий перевозку груза из порта отправления в порт 1, местоположение судна можно увидеть на электронной карте.
2. В предварительно неизвестные моменты времени на онлайн-портал предприятия поступают новые заказы, а также корректировки (авария, выход из строя бортового оборудования, неблагоприятные погодные условия и т.д.), которые необходимо рассчитывать, учитывая текущий курс и ограничения ресурсов, число которых может динамически изменяться.

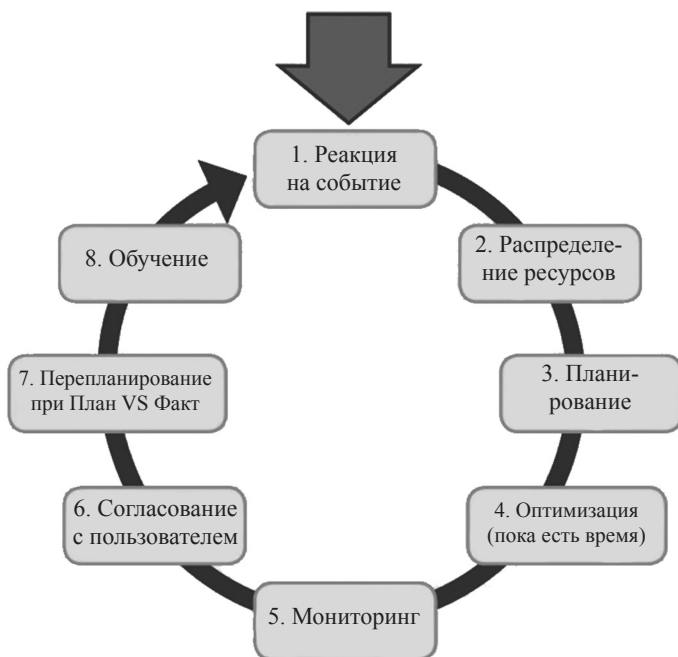


Рисунок 2. Полный цикл автономного управления ресурсами

3. Изменения, заданные приходящими событиями, должны вноситься без остановок и перезапуска системы, путем адаптивного изменения первоначального состояния.
4. Незамедлительно должен быть реализован цикл автономного управления ресурсами (*рисунок 2*):
 - восприятие как частная реакция системы на событие.
 - динамическое планирование (перепланирование) как процесс начального проектирования или адаптивного и быстрого исправления плана «на лету»;
 - согласование планов или исправлений с исполнителями;
 - оптимизация планов при наличии времени на принятие решений;
 - мониторинг и контроль исполнения создаваемых и изменяемых планов, когда система контролирует исполнение ранее созданного плана;
 - перепланирование в случае возникновения расхождений с планом; в результате должны быть внесены изменения, например, курса – пункт назначения не порт 1, а порт 3, так как факторы, влияющие на выбор курса, изменились;
 - обучение (в будущем) из опыта (например, назначать на важную заявку более новое судно) [5, с. 24–39].

Несмотря на кажущуюся простоту схемы на данный момент задачи распределения ресурсов, динамического планирования (перепланирования), мониторинга, оптимизации контроля ресурсами в реальном времени решаются диспетчерами «вручную». Как следствие, нередки случаи ошибок, а соответственно и материальных затрат, и потерь.

Суть мультиагентных технологий заключается в принципиально новом подходе к решению задач. В отличие от привычного для нас способа поиска детерминированного алгоритма, позволяющего найти наилучшее решение проблемы, в мультиагентных технологиях решение находится автоматически в результате взаимосвязи большого количества самостоятельных модулей, а именно – программных агентов.

На сегодняшний день существует ряд специализированных продуктов, адаптированных для проектирования и разработки МАС [2, с. 77–102]. Такой комплекс представляет собой программно-инструментальную среду разработки и требует углубленных

знания языков программирования, таких как C++, Java, Python, Jess, Scheme, BeanShell. Разработан ряд программных продуктов, поддерживающих различные агентные архитектуры и предоставляющий библиотеки для протоколов взаимодействия: JADE (Java Agent Development Framework) [8], Jason, SPADE, Cougaar, Jadex и т.д. Приняты стандарты в области мультиагентных систем, а именно KQML (Knowledge Query and Manipulation Language) [9] и FIPA (Foundation for Intelligent Physical Agents) [7]. Целью этих стандартов является классификация поведения агентов в системе, то есть четкое обозначение способов сосуществования агентов, связь и взаимодействие между собой. Согласно FIPA-спецификациям выделяются три служебных роли агентов (*рисунок 3*).

В качестве примера рассмотрим распределенный JADE на *рисунке 4*. JADE – программно-инструментальная среда для создания мультиагентных систем и приложений с поддержкой FIPA-стандартов для интеллектуальных агентов [4]. Состоит из среды выполнения агентов, библиотеки классов, используемые для проектирования агентных систем, набора графических утилит для администрирования и мониторинга функционирования активных агентов. Один из контейнеров (хостов) – главный, включает в себя

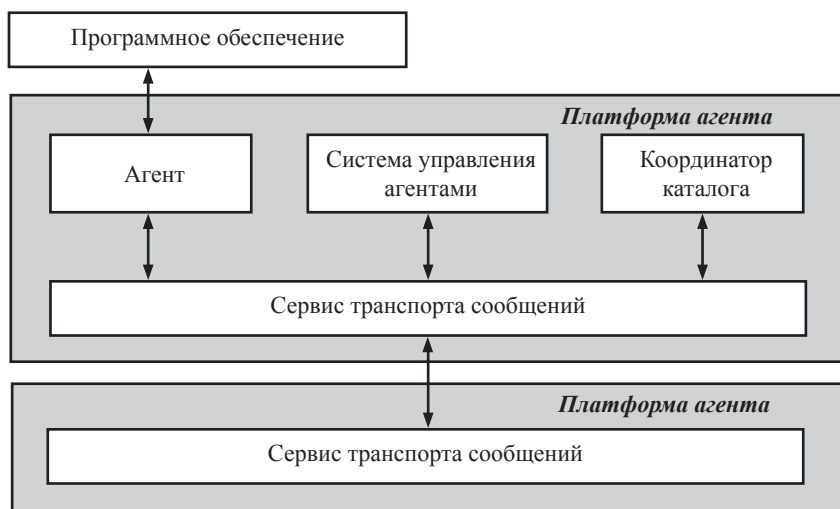


Рисунок 3. Архитектура FIPA

агенты-координаторы. Для работы агентов в сети компьютеров, которые могут в любой момент времени установить связь с главным контейнером, этот подход не мешает рассредоточенному обмену данными между агентами. Для децентрализованной сети автономных агентов выделение хоста обозначает неминуемую централизацию системы, в свою очередь, назначение агентов-координаторов не позволяет сделать систему децентрализованной. Программная среда JADE подключается к любому проекту на языке Java.

У любой программно-инструментальной платформы для проектирования МАС можно обозначить общие свойства, среди них: поддержка методологии разработки, наличие адаптированных средств разработки, особенности реализации агентов и МАС (языки представления агентов, наличие инструментариев интеллекта, коммуникации), технические решения, заложенные в основе платформы, сфера использования, расширяемость, интегрируемость с другими платформами, качество сопровождающей документации, лицензия и др.

В ходе проведенных исследований мультиагентная технология рассмотрена нами как инструмент для решения сложных задач

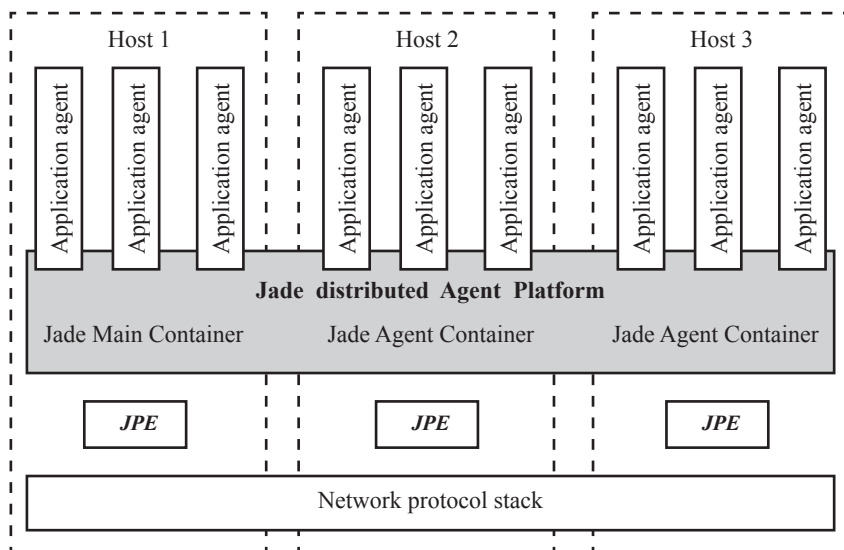


Рисунок 4. Распределение основных элементов системы по контейнерам (хостам) на платформе JADE

мониторинга и диспетчеризации транспорта (в частности, морского и речного); проанализированы технологии для проектирования мультиагентных систем (МАС); проведен обзор программных решений, описание вычислительных модулей, а также используемых протоколов, которые могут использоваться при создании МАС мониторинга и диспетчеризации транспорта.

На сегодняшний день мультиагентные технологии применяются в различных сферах бизнеса:

- администрирование распределенными или сетевыми предприятиями;
- комплексная и multifunctionальная логистика;
- веб-порталы по продаже продуктов и услуг;
- координирование учебного процесса в системах дистанционного обучения;
- фирмы с сформированными дистрибьюторскими и автотранспортными сетями;
- менеджмент каналов сбыта;
- прогнозирование предпочтений пользователей.

Преимущества внедрения мультиагентного подхода в крупных компаниях: минимализация сроков разрешения спорных вопросов, уменьшение размера передаваемых сведений вследствие передачи другим агентам высокоуровневых выборочных заключений; сокращение сроков сбора заказов. Для распределенных компаний – возможность оптимального обеспечения продукцией, упрощение контроля и взаимодействия с удаленными подразделениями. Для компаний с широким и быстро меняющимся ассортиментом – возможность гибко реагировать на изменения в предпочтениях клиентов и просчитывать периоды изменения [1].

Библиографический список

1. *Граничин О., Кияев В.* Информационные технологии в управлении предприятием // Национальный открытый университет Интуит. URL: <http://www.intuit.ru/studies/courses/13833/1230/lecture/24081> (дата обращения: 23.09.2017).
2. *Калитеевский В.Н.* Метод коммуникации в децентрализованной сети автономной группы мобильных роботов // Стохастическая оптимизация в информатике. 2015. № 1.

3. *Лахтер М.Д.* Мультиагентные технологии, как инструмент перехода к экономике знаний // Бизнес-образование в экономике знаний. 2015. № 2.
4. *Петрова И.Ю., Кравец А.Д.* методика проектирования мультиагентных систем и модулей на основе генератора мультиагентных систем // Перспективы развития строительного комплекса. 2015. № 1.
5. *Скобелев П.О., Майоров И.В.* Мультиагентные технологии и самоорганизация сетей связанных расписаний для управления ресурсами в реальном времени // Морские информационно-управляющие системы. 2015. № 1 (7).
6. *Чернова А.И., Авдонькин С.В.* Современное состояние и пути совершенствования организации обеспечения безопасности мореплавания контейнеровозов // Транспортное дело России. 2013. № 2.
7. FIPA specifications URL: <http://www.fipa.org/specs> (дата обращения: 23.09.2017).
8. JADE documentation URL: <http://jade.tilab.com/doc/programmersguide.pdf> (дата обращения: 23.09.2017).
9. KQML specifications URL: <http://www.csee.umbc.edu/csee/research/kqml> (дата обращения: 23.09.2017).

Г.Е. Панамарев

доктор технических наук

профессор кафедры Информационных технологий

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: panamarevge@gmail.com

Д.С. Бурдина

аспирант

E-mail: d.s.burdina@mail.ru

ТЕОРИЯ РЕГУЛИРУЕМОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В АГРОТУРИСТСКОЙ СФЕРЕ

С.А. Здоров

Аннотация. В статье рассматриваются основные аспекты экономической теории предложения. Обосновывается целесообразность государственного регулирования совокупного предложения, а также формулируются производственные аспекты применения основных постулатов экономической теории предложения в агротуристской сфере.

Ключевые слова: экономическая теория предложения, государственное регулирование совокупного предложения, агротуристская сфера.

THE THEORY OF THE REGULATED SUPPLY AND ITS PECULIARITIES IN THE SPHERE OF AGROTOURISM

S.A. Zdorov

Abstract. The article discusses the main aspects of the economic theory supply. The expediency of state regulation of the aggregate supply and also introduce the theoretical aspects of the application of the fundamental postulates of economic theory supply in agrotourism.

Keywords: economic theory supply, government regulation of aggregate supply, agrotourism.

Вопрос поиска макроэкономического равновесия является основным вопросом современной экономики, он целиком опирается на закон спроса и предложения. При его анализе может возникнуть дополнительный вопрос об адекватности спроса и предложения или ситуация, доказывающая соответствие объемов производств и платежеспособности населения. К сожалению, экономика России дает массу примеров рыночного несоответствия этих понятий. С конца 1990-х гг. возник своеобразный «российский парадокс», когда цены растут практически на все товары, а предложение стагнирует или растет медленными темпами, отставая от спроса. В таких ситуациях точка равновесия попросту исчезает. Купля-продажа многих товаров и услуг недостижима. Заметим, что это явление стало для нашей экономики хроническим и существует до настоящего времени.

В этой связи целесообразно рассмотреть теорию предложения. Экономическая теория предложения была представлена в 70-х гг.

прошлого столетия [2]. Основоположниками рассматриваемой теории считаются экономисты Р. Манделл и А. Лаффер. Экономическая теория предложения начала активно приобретать своих сторонников в конце 1970-х – начале 1980-х гг., когда «экономические рецепты» Дж.М. Кейнса привели большинство стран капиталистического строя к стагфляции и экономическому кризису из-за чрезмерной поддержки правительствами США и других западных государств малорентабельных и убыточных отраслей и предприятий [3]. Также на мировом рынке усиливалась позиция социалистических стран и стран третьего мира, которые активно развивали свой экономический потенциал. Наиболее ярким примером этой ситуации стал нефтяной кризис 1973 г.

В ответ на неудачи кейнсианства австрийская экономическая школа с ее лидером Ф. Хайеком, предложила возвращение к основным постулатам классической политэкономии, отраженных в трудах Ибна Хальдуна, Джонатана Свифта, Дэвида Юма, Адама Смита, Александра Гамильтона и ряда других [4].

Экономическая теория предложения в своей основе придерживается постулата, обоснованного представителями классической политэкономии и их сторонниками и последователями, согласно которому благосостояние создается в производстве, то есть предложением конкурентоспособных товаров и услуг на рынке. При этом потребление товаров и услуг, то есть спрос – выступает, по мнению авторов экономической теории предложения, вторичным элементом рыночного механизма. Такое мнение было сформулировано еще в законе Ж.-Б. Сея, согласно которому «продукт создается не раньше, чем он... может быть обменян на другие продукты, стоимость которых полностью покрывает его собственную цену». В 1930-х гг. Дж. М. Кейнс утверждал, что «спрос рождает предложение», что противоречило закону Ж.-Б. Сея, указывающему на то, что товарпроизводитель и продавец стремятся обменять товар или услугу на эквивалентный товар, то есть «предложение порождает спрос» [5].

Согласно современному толкованию, экономическая теория предложения предполагает стимулирование совокупного предложения с помощью таких макроэкономических инструментов, как налоги, цены на ресурсы, процентные ставки по кредиту и т.д. с целью государственного регулирования производства продукции. Согласно

этой теории, при снижении налогов начинается резкое увеличение объемов производства, цена естественно падает и потребитель получает большее количество товаров и услуг.

Ситуация с налогообложением складывается следующим образом: при 100 % налогообложении производство невозможно так же, как невозможен сбор налогов и при нулевой процентной ставке. Естественно, сбор налогов возможен лишь в интервале между 0 % и 100%. Как в законе спроса и предложения повышение и понижение цены может регулировать объемы производства, так и манипуляции с налоговыми сборами могут способствовать изменению ВВП. Расчеты, проведенные в США, показали на большинстве моделей, что снижение налогового бремени не приведет к повышению налоговых сборов, а следовательно, не увеличит ВВП. «Рейганомика» на практике доказала невозможность этого явления.

Термин «экономическая теория предложения» связан с понятиями «налоговые ставки» и «налоговые поступления в госбюджет»,



Рисунок 1. Регулирование предложения в условиях цикличности экономики

которые, в свою очередь, графически отражаются в кривой Лаффера. Концепция кривой подразумевает наличие оптимального уровня налогообложения, при котором рост ВВП достигает своего максимума. Кривая Лаффера отражена на *рисунке 1* как кривая «ОВ».

На рубеже 70–80-х гг. прошлого столетия рядом ведущих экономистов той эпохи были сформулированы основные постулаты экономической теории предложения. На их основании выдвигалась критическая позиция по экономической политике западных капиталистических стран, придерживающихся высоких налоговых ставок. Сторонниками экономической теории предложения обосновали ряд принципов, на основе которых предполагалось реформировать действующие на тот момент системы налогообложения западных капиталистических стран, что, по их расчетам, привело бы к положительному влиянию на производство, сбережения, а также в целом на экономический рост и развитие. В основе предложенных принципов лежали выводы, полученные авторами и сторонками экономической теории предложения в процессе анализа зависимости уровня производства от величины налоговых ставок, графическое содержание которого отражено в кривой Лаффера. Повышение налогов ведет к снижению объемов производства, что, в свою очередь, и уменьшает величину собираемых государством налогов. Стимулирование производства можно достичь за счет снижения налоговых ставок, или же временного «замораживания» некоторых видов налогов, либо полной отмены определенных налогов, то есть использования так называемых «налоговых маневров», что в условиях расширенного воспроизводства в итоге увеличит налоговые поступления в бюджет. Помимо этого, авторы и сторонники экономической теории предложения, рекомендовали проиндексировать величину налогов, исходя из достигнутого уровня инфляции.

Основатели и приверженцы экономической теории подверглись критике со стороны консервативно настроенной части политиков, которым нравился действующий налоговый механизм распределения, сложившийся при кейнсианстве. Часть критиков рассматриваемой теории приверженцев неоклассического направления в экономике указывали на схожесть практикующейся теории Дж. М. Кейнса и выдвигаемой экономической теории предложения, ставя под сомнение целесообразность всякого вмешательства в ры-

ночный механизм. Одним из преимуществ экономической теории предложения, отличавшим ее от теории Дж. М. Кейнса, на которое указывали ее сторонники, было избегание намеренного бюджетного дефицита как инструмента для стимулирования совокупного спроса.

Экономическая теория предложения также учитывает и взгляды сторонников марксизма [6]. Здесь общим является обращение к сущности производства, которое, по мнению сторонников К. Маркса и приверженцев теории предложения, выступает основой создания общественного благосостояния, так как стадии воспроизводства проходят лишь реально созданные блага. Экономический процесс воспроизводства является, как известно, общественным, характерным для всех уровней экономики: микро-, мезо- и макроуровня. На каждом уровне воспроизводство усложняется, при этом качественно изменяется и процесс потребления факторов производства.

Применительно к условиям современной российской экономики фактор производства «земля» исторически является основополагающим. В его потреблении большой удельный вес приходится на несколько отраслей и сфер экономики – добывающую промышленность, сельское и лесное хозяйства и туризм, что активизирует конкуренцию за потребление земельных ресурсов между предприятиями этих отраслей. Также инвестиционный капитал, а вместе с ним и потребление других факторов производства внутри рассматриваемых отраслей, функционируют в постоянной конкурентной борьбе.

Существование объективной ограниченности производственных возможностей конкурирующих предприятий необходимо учитывать в практике применения экономической теории предложения. Современная экономика РФ располагает на мировых рынках предложением углеводородов и агротуризма, которое можно отразить на графике кривой производственных возможностей (*рисунок 1*, кривая «АВ»). При применении на практике в отечественной экономике постулатов теории предложения необходимо сокращать налоги на сельское хозяйство и агротуризм, что должно вызвать симметричный рост производства в названной отрасли. На графике эти отрезки кривых «АС» и «СD», точка пересечения (точка С) кривых «АВ» и «ОD» характеризуют оптимальное сочетание производства продукции конкурирующих отраслей с учетом государственного регулирования их предложения. Указанное регулирование должно

основываться, по нашему мнению, на достижении макроэкономического равновесия для достижения максимальных результатов совокупного воспроизводства, которое для добывающих отраслей и сельского хозяйства отражено в показателях ВВП (на макроэкономическом уровне) или ВРП (на мезоэкономическом уровне). Измерение совокупной конечной отечественной продукции можно измерить показателем ВАТП (валовой агротуристский продукт).

Исследуя проблему достижения макроэкономического равновесия, определим роль государственного регулирования предложения. Исходя из предпосылок неоклассической школы, которая предлагает модель краткосрочного экономического равновесия при приближении к состоянию совершенной конкуренции рынков, основными инструментами достижения равновесия в экономике являются: цены на товары и услуги, заработная плата наемных работников, процентная ставка по кредитам и др. По нашему мнению, указанные инструменты саморегулирования целесообразно дополнять другими инструментами, которые реализуются через механизм государственного регулирования предложения. К их числу можно отнести: регулирование ставки рефинансирования, увеличение заработных плат, снижение величины налогов, а также использование различных налоговых маневров и др.

Мировой опыт развития агротуристской деятельности свидетельствует о том, что регулирование предложения в этой сфере осуществляется через льготное кредитование и частичное финансовое покрытие расходов агротурхозяйств (система финансовой помощи) для достижения возможности снижать цены, а значит, увеличивать спрос на конечную агротурпродукцию. Результатом такого регулирования предложение на рынке агротуслуг приводит к росту потребления агротурпродукции, а следовательно – и притоку капитала в регион, то есть рост показателя ВАТП.

Для перспективного развития отрасли необходим определенный уровень инвестиций. Инвестиции, или инвестиционный спрос, – это расходы предприятий по приобретению капитальных или производственных товаров с целью расширения производства. Современная экономическая наука увязывает инвестиционный спрос с теорией мультипликатора-акселератора. Понятие «мультипликатор» (от лат. *Multiplicator* – умножающий) было введено в науку

в 1931 г. английским экономистом Р.Ф. Каном (1905–1995), который отмечал, что государственные затраты на общественные работы приводят к «мультипликационному» эффекту занятости. Эффект мультипликации рассматривается Р. Каном с позиции регулируемого спроса. Этому же мнению придерживается и основоположник теории регулируемого спроса Дж. Кейнс.

В теории регулируемого предложения необходимо оптимизировать государственные расходы и предпринимательские издержки. В общем виде мультипликатор инвестиций – это отношение приращения дохода к приращению инвестиций. В нашем случае складывается более сложная ситуация: государственные инвестиции обуславливают прирост вложений предпринимательского капитала, а он, в свою очередь, способствует и росту регионального агротурпродукта.

$$K_m = \Delta VATП / \Delta \text{Гос. инвестиции} + \Delta \text{Предпринимательский капитал}, \quad (1)$$

где:

K_m – мультипликатор инвестиций;

$\Delta VATП$ – динамика валового агротуристского продукта.

В производственной сфере мультипликатор инвестиций равен примерно 3,5 единиц. В агротуристской деятельности эта величина может быть значительно увеличена за счет оборачиваемости оборотных средств, составляющих от 10 до 20 единиц. Поэтому в данном случае имеет место сводный коэффициент «мультипликатор-акселератор».

$$M_a = \Delta VATП / \Delta \text{Гос. инвестиции} + \Delta \text{Предпринимательский капитал} \cdot \text{Коб}, \quad (2)$$

где:

M_a – сводный коэффициент мультипликатор-акселератор;

Коб – коэффициент оборачиваемости оборотных средств в агротурбизнесе.

Применительно к агротуристской сфере государственные расходы необходимо вести по направлениям развития инфраструктуры сельских территорий. Это обеспечивает резкое снижение экстерналий (социальных издержек) для ведения предпринимательской деятельности, а следовательно, обеспечивает рост предпринимательского капитала в агротуристский бизнес.

Переход от государственных инвестиций к предпринимательскому вложению капитала осуществляется в тот момент, когда экстерналии стремятся к минимальным значениям, а предел насы-

шения капиталом в предпринимательской деятельности происходит в тот момент, когда прирост инвестиций становится равным приросту дохода. При анализе результатов воспроизводства на микро- и макроэкономическом уровнях отмечалось, что эффективность производства растет. Эта тенденция повышения результативности производства не является, однако, абсолютным законом, то есть нельзя полагать, что эффективность повышается при всех изменениях в производстве.

Процесс производства предполагает использование различных видов факторов производства, при этом определяя наиболее оптимальную для достижения максимального результата и минимальных затрат комбинацию их сочетания. Данное обстоятельство можно выразить производственной функцией, которая отражает взаимосвязь совокупных затраты факторов производства и максимальный выпуск продукции. На языке эконометрики производственная функция может быть записана следующим образом:

$$y = f(a_1, a_2, \dots, a_n), \quad (3)$$

где

f – производственная функция

y – количество производимой продукции;

a_1, a_2, \dots, a_n – факторы производства.

Производственная функция указывает на возможность различного сочетания факторов производства при обеспечении заданного объема выпуска продукции, а также на возможность такого оптимального варианта подбора этих факторов, при котором выпуск продукции будет максимальным.

Хозяйственная практика всех стран мира убедительно доказала следующую закономерность: увеличение одного фактора производства при неизменном количестве всех остальных факторов неизбежно ведет к убывающей отдаче от этого фактора.

Государственные инвестиции, равно как и предпринимательский капитал при прочих фиксированных величинах подвержены убывающей производительности. Поэтому предусматривается, во-первых, вложение капитала в другие регионы по фактору земли (рисунки 1, II квадрант), а при новом убывании – в объекты I сферы агротуристского комплекса (оборудование для АПК, строительная индустрия туристского комплекса (III квадрант)).

В данном случае инвестиции рассматриваются в III квадранте. И наконец, в IV квадранте малые волны уступают периоду научно-технической революции. Мировая экономика заканчивает большой цикл развития по Н.Д. Кондратьеву (1990–2040). Нефтегазовые ресурсы сменяются новыми видами энергоносителей. Национальная экономика стоит на пороге стимулирования этого направления.

Малые (4–6 лет), средние (8–12 лет) и большие волны завершают свой последний цикл. Особенность максимизации капитала как функции в условиях российской экономики состоит в том, что производство, предложение существенно отстает от спроса, потребления. Поэтому в первом и втором квадрантах 2015–2025 гг. ставится задача достижения уровня 1990 г. по объемам валового производства продукции сельского хозяйства и туристских услуг, а к 2035 г. планируется увеличить эти объемы до уровня экспортных операций.

По нашему мнению, регулируемое предложение в условиях российской экономики целесообразно рассматривать на мезоуровне (региональном, отраслевом). Все инструменты (снижение налоговой процентной ставки и т.д.) должны быть направлены на увеличение объемов предложения до максимального национального и оптимального экспортного уровня.

Снижение налоговых ставок обуславливает стимулирование инвестиционного процесса, которое увеличивает объемы производства и снижает уровень безработицы. Кривая Лаффера дает возможность трансформации этих выводов на «российский парадокс». По нашему мнению, снижение налоговых ставок должно иметь строго определенные границы. Незначительный уровень их снижения не может привести ни к каким позитивным изменениям. Лишь гиперболические, а не пропорциональные изменения налоговых ставок могут сдвинуть представление предпринимателей о целесообразности инвестирования в национальную экономику.

Если обратиться к отрасли сельского хозяйства, то вопрос налогообложения в данном случае вообще не уместен, так как зоны рискованного земледелия в большинстве регионов РФ априори оказываются убыточными. Скорее всего, здесь речь должна идти о датировании данной отрасли, а не о снижении или повышении налогов. В этой связи нами предлагаются налоговые ставки в сельском

хозяйстве снизить до нуля, что естественно приведет к «перекачиванию» капитала в эту отрасль, а следовательно, и к росту инвестиций. Однако одностороннее решение этого вопроса оказалось бы губительным для решения социальных вопросов в России. Поэтому в данном случае целесообразно использовать метод паритетности доходов, то есть в определенных отраслях (высокодоходных) увеличивать налоговые ставки, а в малоэффективных – снижать.

Таким образом, в отраслях нефтегазового сектора целесообразно увеличить налоги до уровня соответствующего понижения их в агросекторе. В этом случае, по нашим прогнозам, ожидается резкое увеличение объемов сельскохозяйственного производства в регионах Центрального Черноземья, на Юге России, Поволжье и Оренбуржье. Вместе с тем идентифицировать сельхозпроизводство с нефтебизнесом достаточно проблематично, поэтому упор должен делаться на развитие сельхозпроизводства в тандеме с сельским туризмом. Учитывая высокий коэффициент оборачиваемости оборотных средств в сельском туризме объем финансовых поступлений в госбюджет можно увеличить за счет агротуристской деятельности до 6 трлн руб.[6].

Библиографический список

1. *Здоров А.Б., Здоров С.А.* Структурные изменения аграрного сектора экономики России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2014. № 2 (19).
2. *Atkinson R.D.* Supply-side Follies: Why Conservative Economics Fails, Liberal Economics Falts, and Innovation Economics Is the Answer. Lanham, 2006.
3. *Case K.E., Fair R.C.* Principles of Economics (5th ed.). Prentice-Hall, 1999.
4. *Bartlett B.* «Supply-Side Economics: «Voodoo Economics» or Lasting Contribution?» // Laffer Associates. 2003. № 11. November.
5. *Malabre Jr., Alfred L.* Lost Prophets: An Insider's History of the Modern Economists. Harvard, 1994.
6. *Reynolds A.* Capital gains tax: Analysis of reform options for Australia // Hudson Institute. 1999. July.

С.А. Здоров

преподаватель Московского финансово-юридического

университета МФЮА

E-mail: zdorov87@mail.ru

УДК 332.2

О ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ИНТЕГРАЦИИ КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ И РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ НА НЕЕ

С.А. Липски, А.Д. Демьянова

Аннотация. В статье рассмотрено, как идет процесс интеграции государственного кадастра недвижимости и регистрации прав на нее, который в этом году принял новое качество. Основное внимание при этом уделено ходу реализации соответствующей федеральной целевой программы, ее эффективности и достижению ее целевых индикаторов. Данная программа оценена положительно, поскольку благодаря ей обеспечивается целевое финансирование работ, необходимых для кадастрового обеспечения управления земельным фондом, а основным ее эффектом должно стать улучшение собираемости земельного и имущественного налогов. Однако в реализации программы отмечено отставание более чем на год.

Ключевые слова: реестр недвижимости, кадастровый учет, федеральная целевая программа, права на недвижимость, целевые индикаторы.

ABOUT THE FIRST RESULTS OF THE INTEGRATION OF CADASTER OF REAL ESTATE AND REGISTRATION OF RIGHTS TO IT

S.A. Lipski, A.D. Demyanona

Abstract. The article considers the process of integration of the state real estate cadaster and registration of rights to it, which this year has adopted a new quality. We identified the main attention on the implementation of the appropriate Federal target program, its effectiveness and achieving its target indicators. We evaluated positively this program as it ensures financing of works necessary for the cadastral management of land and its main effect is better collection of land and property taxes. However, the program is implemented with a lag of more than a year.

Keywords: real property register, cadastral register, federal target program, right to property, target indicators.

Целесообразность происходящей в настоящее время интеграции государственного кадастра недвижимости (далее – ГКН)

и системы регистрации прав на нее была обусловлена, во-первых, мировым опытом, а также тем, что первая попытка начать этот процесс в России была предпринята еще в первой половине 1990-х гг. [4, с. 191–196; 8, с. 20–25; 10, с. 81–100]. Во-вторых, даже во время дезинтеграционного периода (1997–2007 гг.) осуществление регистрации прав на объекты недвижимости и их кадастрового учета было взаимозависимым. Например, для полноценного кадастрового учета объекта недвижимости были нужны сведения о зарегистрированных правах на него, а для того, чтобы зарегистрировать эти права – кадастровый паспорт, выдаваемый по результатам учета. Если же по истечении года со дня постановки на учет объекта недвижимости (для земельного участка – двух лет) регистрация прав на него не осуществлена, то сведения о таком объекте исключались из кадастра. Характер действий должностных лиц, на которых были возложены кадастровый учет и регистрация прав, а также их взаимоотношений с потребителями соответствующих государственных услуг также был весьма схож. Не случайно когда к оказанию государственных и муниципальных услуг были подключены МФЦ, они стали принимать документы как для постановки объектов на кадастровый учет, так и для регистрации прав на них [1, 6, 7, с. 17–19]

Указанная интеграция шла как путем разработки единых правил учета и регистрации (что нашло отражение в действующем с 2017 г. Федеральном законе «О государственной регистрации недвижимости»), так и в постепенном сближении их содержания. Например, уже с 2013 г. сведения первого раздела реестра прав (далее – ЕГРП), в котором давалось описание объектов недвижимого имущества, права на которые регистрировались, стали полностью совпадать с теми, что уже были включены в кадастр [3, с. 27–41; 5, 12].

Среди других предпосылок необходимости перехода к ведению единого государственного реестра недвижимости (далее – ЕГРН) следует выделить:

- необходимость прохождения гражданами и юридическими лицами двух (как отмечено выше) схожих процедур – постановки объектов на учет и регистрации прав на них, связанных с двойными финансовыми и временными затратами, что тормозило развитие рынка земельных участков и иных объектов недвижимости, не способствовало надежной защите прав на них и улучшению

делового климата в земельно-имущественной сфере, снижало инвестиционную привлекательность;

- «распыленность» усилий и финансовых ресурсов между двумя направлениями, следствием чего были неэффективное использование бюджетных средств и неполный охват подлежащих учету объектов, а как результат – недопоступление средств от земельного налога;
- разрозненные действия органов власти на всех уровнях управления, снижение их ответственности в решении стоящих перед государством задач по повышению качества оказания государственных услуг в сфере земельно-имущественных отношений [4, с. 191–196; 11, с. 1320–1325].

Конкретные действия по переходу к ЕГРН были предусмотрены соответствующей концепцией, утвержденной приказом Минэкономразвития России (как органа, ответственного за государственную политику в соответствующей сфере), а осуществлялись Росреестром (как органом, реализующим эту политику).

Как известно, для проведения комплекса разноплановых мероприятий, которые были бы увязаны по ресурсам, конкретным последовательно решаемым задачам и срокам, вот уже более 20 лет применяется такой инструмент, как федеральные целевые программы (ФЦП), которые позволяют:

- организовать рациональное сочетание различных мер экономического, законодательного, политического, административного и технологического характера (комплексный подход);
- обеспечить ориентацию действий различных исполнителей на конкретный результат (целенаправленность программ);
- предусмотреть наличие подцелей, поэтапное решение которых позволяет достичь генеральной цели (последовательность, поэтапность);
- увязать решаемые задачи с имеющимися финансовыми, информационными, материальными и трудовыми ресурсами (ресурсное обеспечение);
- определить наиболее важные и уязвимые участки работы и обеспечить концентрацию на них имеющихся ресурсов (приоритетность определенных направлений программы);
- учесть в процессе разработки интересы всех участников программы (ее согласованность) [9, с. 39].

Кроме того, только при наличии формализованной последовательности действий и запланированных промежуточных результатов можно сформировать целевые индикаторы и проконтролировать их выполнение.

Поэтому работа по переходу к ЕГРН шла согласно соответствующей ФЦП – «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 годы)» [2] (далее – Программа), целью которой была определена «гармонизация сферы земельно-имущественных отношений, базирующаяся на соблюдении баланса интересов, взаимной ответственности и скоординированности усилий государства, бизнеса и общества и обеспечивающая переход к инновационному социально ориентированному типу экономического развития Российской Федерации». Ключевым подходом программы совершенно обосновано определена системность, направленная на решение следующих задач:

- создать ЕГРН путем объединения ЕГРП и ГКН;
- обеспечить предоставление услуг в сфере кадастровых отношений по принципу «одного окна»;
- внедрить практику оценки качества этих услуг гражданами – их потребителями;
- повысить качество информационного обеспечения в целях большей инвестиционной привлекательности земельно-имущественной сферы и эффективности налогообложения недвижимости.

Эффективность и результативность реализации Программы рассмотрим многофакторно (как это и предполагалось ее разработчиками), то есть с учетом ее бюджетной, плановой и системной составляющих.

К первой группе (бюджетной) отнесены следующие показатели:

- сокращение сроков государственной регистрации прав на 65 % (с 20 до 7 рабочих дней), а кадастрового учета на 75 % (с 20 до 5 рабочих дней);
- сокращение времени ожидания заявителями в очереди в 6 раз (с одного часа до 10 мин.).

Во вторую группу (плановую) включены следующие показатели:

- перевод в электронный вид всех данных ЕГРП и ГКН (базовый уровень до начала программы – 7,2 %);

- увеличение на 16,3 % доли площадей федеральных земель, поставленных на кадастровый учет, в том числе с границами, соответствующими требованиям законодательства (с 56 до 65,1 %), а региональных – на 8,3 % (с 48 до 52 %);
- более чем 10-кратное увеличение доли услуг по регистрации прав и кадастровому учету, оказываемых дистанционно – через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет»;
- 11 %-ный ежегодный рост поступлений земельного и имущественного налогов в результате увеличения налогооблагаемой базы к 2019 г., который в абсолютном выражении должен составлять 14–15 млрд руб. в начальный период и 85–90 млрд руб. на завершающем этапе.

К системным и показателям эффективности отнесены:

- повышение устойчивости рынка недвижимости и увеличение его оборота, при этом рентабельность мероприятий по уточнению границ федеральных земельных участков, регистрации прав на них и последующей сдачи их в аренду оценивается в 400 %;
- снижение экономических рисков предпринимателей и граждан, в том числе благодаря своевременному реагированию на правонарушения; так, ожидается трехкратный рост выявленных благодаря улучшению кадастрового обеспечения числа нарушений земельного законодательства, (с 162 до 480 тыс. в год) и такой же рост сумм наложенных штрафов;
- снижение административных барьеров при получении государственных услуг в сфере кадастровых отношений, что должно выразиться в двукратном увеличении доли лиц, положительно оценивающих качество работы регистрационных органов (до 90 % от числа опрошенных);
- повышение инвестиционной привлекательности и снижение коррупционной составляющей в сфере недвижимости, связанным с этим (а также с увеличением налогоопоступлений) ростом доходов бюджетов всех уровней, и даже включение РФ в пятерку лучших стран по рейтингу Doing Business (такой рейтинг в сфере государственной регистрации прав ежегодно подготавливает Всемирный банк).

Ход реализации мер по переходу к ЕГРН и осуществления начатой в 2014 г. Программы рассмотрим в двух аспектах:

- произошедшее объединение ГКН и ЕГРП;
- в какой мере достигнуты показатели и индикаторы указанной ФЦП.

Предметом регулирования принятого в 2015 г. и вступившего в силу с 2017 г. Федерального закона «О государственной регистрации недвижимости» являются отношения, которые ранее подпадали под действие двух законов: «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (1997 г.) и «О государственном кадастре недвижимости» (2007 г.). то есть новый закон регламентирует сразу три группы общественных отношений:

- осуществление кадастрового учета путем внесения в ЕГРН таких сведений, которые подтверждают существование подлежащих учету объектов, причем с характеристиками, позволяющими определить их как индивидуально-определенную вещь;
- осуществление регистрации прав на такие объекты, то есть признание и подтверждение возникновения, изменения, перехода, прекращения или ограничения прав на них, а также обременения самих объектов;
- ведением ЕГРН как свода достоверных систематизированных сведений об учтенном недвижимом имуществе, о зарегистрированных правах на него, основаниях их возникновения, правообладателях, а также иных предусмотренных законом сведений; все сведения, ранее содержащиеся в ЕГРП и ГКН, стали сведениями нового реестра, который теперь ведется только в электронном виде (на бумажном носителе хранятся лишь реестровые дела).

Вступление в силу нового Федерального закона изменило процедуру оформления и регистрации прав на объекты недвижимости – в нем указано, что по общему правилу регистрация прав на объекты невозможна без проведения их кадастрового учета. Положительным следствием этого полагаем расширение возможностей по предотвращению уклонения от налогов, а также обеспечение более точного координатного описания расположения объектов на земельном участке, что сократит (как и предусмотрено соответствующей ФЦП) число земельных споров с соседями.

Как и до 2017 г. сведения кадастра недвижимости (первого раздела ЕГРН) по-прежнему подразделяются на основные и дополнительные.

К основным отнесены такие характеристики, которые позволяют определить объект недвижимости в качестве индивидуально-определенной вещи, а также характеристики, которые определяются и изменяются в результате образования земельных участков, уточнения местоположения границ земельных участков, строительства и реконструкции зданий, сооружений, помещений и машино-мест, перепланировки помещений.

К дополнительным сведениям об объекте недвижимости относятся такие, которые изменяются на основании решений (актов) органов государственной власти или местного самоуправления либо содержатся в других государственных и муниципальных информационных ресурсах. Основным изъяном в обновленной системе показателей является то, что в ней не нашлось места основной характеристике земельного фонда – составу земель и земельных участков по угодыям.

Относительно реализации закона на практике возникают трудности как программно-технического, так и организационно-практического характера. Например, вполне ожидаемым было большое количество ошибок при миграции данных из ГКН и ЕГРП в ЕГРН в части «потери» ряда характеристик объектов недвижимости. Процесс миграции, начиная с сентября 2016 г., перешел в стадию хаотичного исправления и повторения ранее исправленных ошибок. При этом произошла подмена понятий миграции и гармонизации (то есть повышения качества данных). В силу различных объективных причин, в том числе и нормативных, сведения ГКН и ЕГРП в настоящее время не гармонизированы, содержат ряд технических и кадастровых ошибок, исправление которых зачастую невозможно без волеизъявления правообладателя.

Важным изменением стало то, что с 2017 г. права и обязанности по осуществлению кадастрового учета теперь возложены на государственных регистраторов прав – федеральных государственных гражданских служащих, являющихся должностными лицами Росреестра (его территориального органа). Однако документы принимаются отдаленно, по средствам МФЦ или Интернета. Таким образом, регистраторы не имеют перед собой бумажных вариантов, а работают со сканированными копиями, качество которых часто оставляет желать лучшего. Отсюда появляется дополнительная трата

времени сотрудниками на распечатку документов, а в некоторых случаях – и на их расшифровку.

Еще одной проблемой стала неквалифицированная работа сотрудников МФЦ, осуществляющих прием и обработку документов у заявителей. Часто встречаются ошибочно прикрепленные файлы, некорректные копии. Таким образом, отмечается очень много ошибок приема, которые приводят к возврату или приостановке рассмотрения.

С большими сложностями сталкиваются сотрудники Росреестра при одновременной регистрации двух объектов недвижимости по одному договору. Например, поступили документы на регистрацию дома и земельного участка по одному договору, при этом материал по земельному участку попадает на исполнение к одному регистратору, а дом – к другому. Посмотреть, кому попал пакет документов (и попал ли вообще), у рядового сотрудника Росреестра нет возможности, так как в новом программном обеспечении очень ограниченный пакет возможностей. Уточнить информацию можно в системе приема и обработки запросов, доступ к которой есть только у работников руководящего звена.

Что касается непосредственно достижения предусмотренных соответствующей Программой целевых индикаторов и вообще функционирования системы кадастрового учета, то сначала (как базу, предшествующую реализации Программы) рассмотрим предшествующий ее началу период (*таблица 1*).

Анализируя *таблицу 1*, можно констатировать, что с момента начала реализации Программы темпы прироста числа поставленных на кадастровый учет земельных участков существенно не изменились. Причем доля земельных участков, учтенных с границами в соответствии с требованиями, составляет менее половины (48 %) от учтенных.

Отдельно следует проанализировать весьма проблемную ситуацию с кадастровым учетом земельных участков сельскохозяйственного назначения, которые находятся в общей долевой собственности. Согласно данным Минсельхоза России, всего таких участков сейчас более 700 тыс., а их суммарная площадь – 46,3 млн га (*таблица 2*).

Анализируя данные *таблицы 2*, можно заключить следующее: на кадастровый учет поставлено все еще менее трети земельных

участков, при этом ситуация по федеральным округам различна. Так, в Северо-Западном федеральном округе их удельный вес составляет 62,2 % участков, однако это небольшие по площади участки: по своей общей площади – менее трети. Еще более явно это выражено в Дальневосточном федеральном округе. В Центральном федеральном округе (где развиты крупные агрохолдинги) ситуация противоположна: лучше обстоит дело с постановкой на учет больших по площади участков. Соотношение по суммарной площади новых выделенных участков (соответственно, учтенных в кадастре) с «долевыми» – 1 : 3.

Что касается достижения целевых показателей соответствующей ФЦП, то судить об этом можно по данным *таблицы 3*, составленной на основании данных, размещенных на официальном сайте Росреестра [13].

Анализируя приведенные в *таблице 3* результаты, следует отметить «весьма успешное» выполнение таких показателей, как сокращение срока государственной регистрации прав и кадастрового учета, а также рост доли лиц, положительно оценивающих качество работы Росреестра. В отношении первых полагаем некорректным сравнение нормативных требований, действовавших в первый и последующие годы реализации Программы. Относительно положительных оценок, даже если они основаны на реальном анкетировании, факт того, что так оценивает работу Росреестра каждый 20-й обратившийся, вызывает сомнение.

Перевод ранее учтенных (зарегистрированных) данных в электронный вид идет с существенным опережением (за 2014–2016 гг. доля оцифрованных данных возросла в 2,5 раза – с 7,2 до 18,7 %), но если учесть требование законодательства о том, что с 2017 г. все должно вестись в электронной форме, темпы недостаточны.

Единственный же реальный показатель – доля земельных участков, учтенных в ГКН, с границами – хотя и растет (с 48 до 49,2 %), но это происходит с отставанием более чем на год.

В целом же соответствующую ФЦП следует оценить положительно хотя бы по причине того, что она предусматривает целевое финансирование работ, необходимых для кадастрового обеспечения управления земельным фондом. Так, на постановку на государственный кадастровый учет и уточнение границ земельных участков, относящихся к федеральной собственности, предусмотрено выде-

Таблица 1

Количество земельных участков, сведения о которых внесены в государственный кадастр недвижимости (Российская Федерация в целом, по годам, нарастающим итогом)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество участков (тыс.)	36 920,1	45 360,7	45 023	48 011,8	49 666,7	50 594,8	51 999,3	53 789,6	55 655,2
Изменение за год (+/-, тыс.)	0,0	8440,6	-337,7	2988,8	1654,9	928,1	1404,5	1790,3	1865,6
Изменение за год (в %)	100,0	122,9	99,3	106,6	103,4	101,9	102,8	103,4	103,5

Таблица 2

Кадастровый учет земельных участков сельскохозяйственного назначения, находящихся в общей долевой собственности

Федеральные округа	Участки в общей долевой собственности	Из них учтены в кадастре границей (имеются границы)	% учтенных	Выделено новых участков	Соотношение выделенных к остающимся в общей долевой собственности
Центральный	38,8	11,6	29,9	70,7	1,8
Северо-Западный	43,4	27,0	62,2	12,0	0,3
Южный	79,6	35,9	45,0	33,4	0,4
Приволжский	466,5	91,1	19,5	125,1	0,3
Уральский	7,9	6,5	82,0	13,8	1,7
Сибирский	58,9	21,4	36,4	1344	2,3
Дальневосточный	4,8	3,9	80,9	385,0	0,1
Итого	700,2	197,4	28,2	389,9	0,6
По общей площади (млн га)					
Центральный	4,7	2,8	61,2	4,3	0,9
Северо-Западный	1,9	0,6	32,0	1,1	0,6
Южный	6,8	3,1	45,1	1,0	0,1
Приволжский	21,1	8,8	41,6	3,5	0,2
Уральский	1,2	1,0	83,6	3,0	0,2
Сибирский	9,0	1,7	18,7	3,1	0,3
Дальневосточный	1,5	0,1	2,7	0,7	0,5
Итого	46,3	18,1	39,1	14,0	0,3

Таблица 3

**Реализация ФЦП
«Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 годы)»**

Целевые показатели	2013		2014			2015			2016		
	факт		план	факт	%	план	факт	%	план	факт	%
Срок регистрации прав (дней)	20		15	10	66,6	10	10	100	10	10	100
Срок кадастрового учета (дней)	20		15	10	66,6	10	10	100	10	10	100
Время ожидания в очереди (мин.)	60		40	16	40,0	15	10	66,6	13	7	53,8
Доля учтенных объектов, сведения о которых переведены в электронный вид (%)	7,2		8	8,1	101,3	8,8	8,8	100	9,8	18,7	190,8
Доля земельных участков, учтенных с границами	48		48,7	42,0	86,2	49,5	47,9	96,8	50,1	49,2	98,2
Количество субъектов РФ, перешедших к единой системе координат (ед.)	0		16	16	100	56	54	96,4	83	85	100*
Доля лиц, положительно оценивающих качество работы Росреестра (%)	60		70	88	125,7	80	95	118,8	85	94,7	111,4
Доля услуг по государственной регистрации прав и кадастровому учету, оказываемых через сеть Интернет (%)	5		15	27,5	189,3	50	49	98,0	60	71,7	119,5

* число регионов увеличилось за счет Крыма и г. Севастополь

ление средств федерального бюджета в объеме 2,9 млрд руб. Еще 2,4 млрд руб. – это средства региональных бюджетов на образование земельных участков, проведение кадастровых и землеустроительных работ, а также на внесение сведений по итогам их проведения в кадастр, на разработку документов территориального планирования и градостроительного зонирования.

При этом предполагается, что затраты Программы, связанные с постановкой на кадастровый учет, будут не просто окупаемыми, а высоко доходными: например, только сдавая в аренду федеральные земельные участки после уточнения их границ, на каждый рубль, вложенный в проведение указанных работ, можно получить до 4 руб. (в виде арендных платежей). Основной же эффект должно дать улучшение собираемости земельного и имущественного налогов, которое к завершению срока реализации программы (по расчетам ее разработчиков) должно ежегодно давать до 900 млрд. рублей дополнительных налогов поступлений.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28 июля 2012 г. № 133-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях устранения ограничений для предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» // Российская газета. 2012. 30 июля.
2. Постановление Правительства РФ от 10 октября 2013 г. № 903 «О федеральной целевой программе «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 годы)» // СЗ РФ. 2013. № 42. Ст. 5364.
3. *Варламов А.А.* Правовое обеспечение государственных информационных систем в сфере недвижимости // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 11.
4. *Герасин С.И.* Проблемы формирования единого объекта недвижимости в Российской Федерации // Право собственности на землю в России и ЕС: правовые проблемы: сборник статей. М., 2009.
5. Государственные учетные системы по управлению и развитию территорий Российской Федерации (кадастры, реестры, регистры): учебное пособие / под ред. А.П. Сизова. М., 2016.
6. *Землякова Г.Л.* Ведение государственного кадастра недвижимости как функция государственного управления в сфере использования и охраны земель. М., 2014.

7. *Короткова О.И.* Единство судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов как один из основополагающих принципов земельного законодательства // Правовые вопросы строительства. 2012. № 1.
8. *Липски С.А.* Правовое регулирование кадастровых отношений в постсоветской России: тенденции, проблемы, пути их решения // Нотариус. 2013. № 6.
9. *Липски С.А.* Трансформация системы государственного управления земельным фондом в постсоветской России (теория, методология, практика). М., 2017.
10. *Липски С.А.* Управление землепользованием и развитие земельно-информационных систем // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2002. № 6.
11. *Симонова К.В.* Правовое регулирование кадастрового учета многоконтурных земельных участков // Право и политика. 2010. № 7.
12. Современные проблемы правового обеспечения землеустройства и кадастров: монография. М., 2014.
13. URL: <https://rosreestr.ru/site/activity/gosudarstvennye-programmy/federalnaya-tselevaya-programma-razvitie-edinoy-gosudarstvennoy-sistemy-registratsii-prav-i-kadastro> (дата обращения: 28.07.2017).

С.А. Липски

*доктор экономических наук, доцент
профессор кафедры финансово-правовых дисциплин
и имущественно-земельного цикла
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: Sta.Lipski@t.mfua.ru*

А.Д. Демьянова

*специалист 1-го разряда
отдела обеспечения кадастрового деления и землеустройства
Федеральной службы государственной регистрации,
кадастра и картографии (г. Москва)
E-mail: demyanova_nasty@mail.ru*

О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ ФИНАНСОВОЙ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ И ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ПРАВА

Т.П. Хребтова

Аннотация. В статье рассматриваются отдельные аспекты финансовой правосубъектности в соотношении с правосубъектностью других отраслей права.

Ключевые слова: правосубъектность, дееспособность, правоспособность, финансовое право, субъект финансового права.

THE CONCEPT OF FINANCIAL PERSONALITY COMPARED TO THE CONCEPT OF PERSONALITY IN OTHER BRANCHES OF LAW

T.P. Khrebtova

Abstract. The article deals with specific aspects of financial personality compared to the concept of personality in other branches of law.

Keywords: personality, capability, capacity, financial law, financial law subject.

Трудно не согласиться с мнением ученых, которые считают, что важнейшей характеристикой субъекта любой отрасли права является соответствующая правосубъектность (правоееспособность). Правосубъектность – суть правового статуса лица, организации [6, с. 96]. По мнению Н.С. Малеина, «быть субъектом права – значит обладать правосубъектностью, оба эти понятия отражают одно и то же качество индивида [7, с. 83]. Весьма значительная роль в разработке понятия правосубъектности принадлежит С.Н. Братусю [1], который писал, что содержание правоспособности составляет не фактическое обладание правами и обязанностями, а лишь способность к такому обладанию. Как известно, правоспособность есть лишь необходимое условие для правообладания, принадлежащая каждому субъекту права абстрактная возможность иметь любые признанные законом права и обязанности, необходимая предпосылка субъективного права.

В юридической литературе встречаются понятия «правовой статус» и «правосубъектность», которые иногда понимают как си-

нонимы. Однако между ними имеется различие. Правовой статус гражданина определяет набор прав, которыми гражданин обладает для вступления в возможное, гипотетическое правоотношение, а правосубъектность, как справедливо отмечает А.Б. Венгеров, – это уже характеристика правомочий конкретного субъекта в конкретном правоотношении [10, с. 46].

Проанализировав высказанные в литературе точки зрения ученых о субъекте финансового права, нам представляется возможным дать собственное определение: субъект финансового права – это лицо, обладающее финансовой правосубъектностью, то есть за которым государство признает способность иметь юридические права и нести юридические обязанности, предусмотренные финансовым правом, что позволяет ему участвовать в конкретном финансовом правоотношении.

Следует согласиться с мнением М.В. Карасевой, считающей, что вопрос о правосубъектности в финансовом праве в настоящее время стоит очень остро. Это обусловлено бурным развитием финансового права и в особенности налогового права [11, с. 126].

Необходимо отметить, что вопросы правосубъектности в разных аспектах представляли интерес для многих исследователей правовой науки, и в первую очередь, ими проводилось разграничение между такими понятиями, как общая и отраслевая правосубъектность [2, с. 22].

В теории права общая правосубъектность определяется как установленная в законе способность лица участвовать в правоотношениях, а отраслевая правосубъектность есть способность лица быть субъектом отношений, регулируемых той или иной отраслью права.

Выявление различий между субъектами отдельных отраслей права имеет большой теоретический и практический смысл. Разные категории субъектов права могут иметь неодинаковые по объему и содержанию правомочия и нести разные обязанности.

Финансовая правосубъектность является отраслевой правосубъектностью. Предпосылками и составными частями финансовой правосубъектности являются финансовая правоспособность и финансовая дееспособность субъектов финансового права.

Составные части финансовой правосубъектности (финансовая правоспособность и финансовая дееспособность) требуют более подробного изучения.

Как известно, понятия правоспособности и дееспособности были впервые выработаны наукой гражданского права и в дальнейшем заимствованы иными отраслевыми правовыми науками, в том числе и наукой финансового права.

Однако возникает вопрос: все ли черты (признаки) гражданской правоспособности и гражданской дееспособности находят проявление в финансовой правоспособности и финансовой дееспособности, публичной отрасли права. Гражданская правоспособность и гражданская дееспособность закрепляются нормами гражданского законодательства, относящимися к частным отраслям права, а финансовая правоспособность и финансовая дееспособность регулируются финансовым правом – публичной отраслью права.

Применительно к финансовому праву можно сформулировать данные категории следующим образом: финансовая правоспособность – это способность обладать финансовыми правами (иметь их) и нести юридические обязанности, предусмотренные нормативными правовыми актами, регулирующими финансовые отношения. Финансовая дееспособность – это способность субъекта самостоятельно либо через представителей приобретать, осуществлять, изменять и прекращать финансовые права и обязанности, а также нести ответственность за неправомерную их реализацию. Дееспособность охватывает и деликтоспособность субъекта – способность самостоятельно нести ответственность за совершенные финансовые правонарушения.

Финансовая правоспособность физического лица является общей, абстрактной предпосылкой возникновения субъективных прав и обязанностей, предусмотренных нормами финансового права.

Финансовая правоспособность физического лица реализуется с помощью финансовой дееспособности, которая представляет собой способность лица своими действиями либо через представителей осуществлять обязанности и права, предусмотренные финансовым правом.

Следует согласиться с мнением ученых о подразделении финансовой дееспособности, как и финансовой правоспособности, на подвиды: бюджетную, налоговую, валютную и т.д. [8, с. 24] При этом хотелось бы отметить, что данные подвиды дееспособности можно назвать специальными подвидами в зависимости от вида финансовых отношений.

Основаниями возникновения финансового правоотношения являются юридические факты: простые и сложные (фактический состав). Возможность реализации обязанностей и прав у всех субъектов финансового права одинаковая, но их объем у конкретного участника конкретного финансового правоотношения может быть различен. Так, например, согласно финансовому законодательству у юридических лиц как субъектов финансового права объем обязанностей и прав значительно больше, чем у физических лиц.

При этом следует отметить, что если в науке финансового права рассматривают финансовую правоспособность и финансовую дееспособность физического лица и юридического лица отдельно, подразделяя их на подвиды, то при исследовании категории финансовой правосубъектности имеется иной подход. Так, Л.Н. Древаль считает, что «финансовая правосубъектность не может рассматриваться в отдельности в отношении граждан, юридических лиц, так как суть данного понятия охватывает всех субъектов финансового права, не наделяя каждого “собственной” правосубъектностью. Изменение финансовых правоотношений может быть совершено только в случаях, закрепленных в нормативных правовых актах. Данные особенности определяется публичностью финансовых правоотношений» [4, с. 26].

Разделяя мнение Л.Н. Древаль о том, что «финансовая правосубъектность» не должна рассматриваться в отдельности в отношении граждан и юридических лиц, нельзя забывать, что сама категория «финансовая правосубъектность» носит обобщающий характер, и проявляется она через бюджетную правосубъектность, налоговую правосубъектность, валютную правосубъектность и т.д.

Финансовая правосубъектность субъекта характеризуется, прежде всего, через его юридические обязанности, что объясняется особенностями финансово-правового регулирования данных общественных отношений. Содержание финансовой правосубъектности субъекта раскрывается также и через его права, закрепленные в финансовом законодательстве. Финансовая правоспособность в силу сложной системы финансового права, включающей разделы, подотрасли, институты и другие структурные подразделения, состоит из подвидов: бюджетной правосубъектности, налоговой правосубъектности, валютной правосубъектности, правосубъектности в области государственных расходов, страхования, банковского кредита и т.д.

Одной из особенностей финансовой правосубъектности, отличающей эту категорию от гражданской правосубъектности, является то, что она характеризуется в первую очередь обязанностями субъекта права, поскольку государство, устанавливая финансовые правовые нормы, применяет, как правило, метод властных предписаний. Содержание финансовой правоспособности субъекта раскрывается, конечно, и через его права, закрепленные в нормах финансового права. Однако, как правило, финансовые права физического лица носят производный от обязанностей характер [11, с. 126].

Следует отметить, что понятие «финансовая правосубъектность» в силу особого предмета финансового права носит обобщающий характер и проявляется через такие подвиды, как: бюджетная правосубъектность, налоговая правосубъектность, валютная правосубъектность и т.д. По нашему мнению, некорректно говорить о едином содержании финансовой правосубъектности, поскольку ее содержание раскрывается через содержание бюджетной, налоговой, валютной правосубъектности, финансовой правосубъектности в области страховых отношений, государственного кредита и т.д. Данное положение также характеризует особенность финансовой правосубъектности, отличающей ее от гражданской правоспособности, содержание которой закреплено в ст. 18 ГК РФ.

Финансовая дееспособность физического лица наиболее полно разработана применительно к налоговым отношениям. В этом случае она выполняет две основные функции: юридическую и социальную. Первая является средством реализации финансовой правоспособности физического лица. Вторая проявляется в обеспечении для личности возможности осуществлять свои налоговые обязанности (налоговую правосубъектность) перед государством и нести ответственность за неправомерное поведение.

В литературе отмечается, что в большинстве случаев финансовая правосубъектность физического лица характеризуется наличием (совпадением) у одного лица правоспособности и дееспособности, но может иметь место и их несовпадение. Например, когда несовершеннолетние лица являются собственниками имущества и доходов, составляющие объект налогов и сборов, то до достижения этими лицами налоговой дееспособности, то есть 16 лет, от их имени приобретают налоговые права и несут налоговые обязанности их законные представители [5, с. 97, 98]. В юриспруденции возникает

вопрос о соотношении категорий гражданской правосубъектности и финансовой правосубъектности, однако рассмотрим разновидность финансовой правосубъектности – налоговую правосубъектность.

Юридические лица и совершеннолетние граждане, обладая всеми элементами гражданской и финансовой правосубъектности, являются субъектами финансового права. Малолетние дети и совершеннолетние граждане, признанные недееспособными, являясь субъектами финансового права, обладают только гражданской правоспособностью, но не обладают гражданской дееспособностью.

Как уже отмечалось ранее, в науке финансового права рассматриваемая проблема наиболее тщательно изучена в сфере налогов. Так, п. 2 ст. 107 НК РФ устанавливает возраст наступления налоговой деликтоспособности физического лица – 16 лет. Учитывая, что деликтоспособность является составляющей дееспособности [3, с. 79], можно утверждать, что налоговая дееспособность в целом возникает у физического лица с 16 лет.

В соответствии со ст. 27 НК РФ «законными представителями налогоплательщика – физического лица признаются лица, выступающие в качестве его представителей в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации», то есть родители, усыновители, опекуны и попечители (ст. 26, 28 ГК РФ).

В налоговом праве не исключена, как впрочем, и в гражданском праве, ситуация, когда налоговая правоспособность одного лица (аналогично гражданской правоспособности) дополняется налоговой дееспособностью другого лица (гражданской дееспособностью другого лица). Иначе говоря, элементы налоговой правосубъектности распределяются между несовершеннолетним как субъектом налогового права и его законными представителями [5, с. 89]. Точно такая же картина, по нашему мнению, наблюдается и в гражданском праве.

Физические лица как субъекты налогового права выступают, прежде всего, в качестве налогоплательщиков и плательщиков сборов. Согласно ст. 19 НК РФ «налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

Физические лица в соответствии с действующим законодательством являются плательщиками налога на доходы физических

лиц, налога на имущество физических лиц, земельного налога, госпошлины и т.д.

Определенная часть физических лиц, относясь к субъектам налогового права, выступает и в качестве налоговых агентов (ст. 24 НК РФ). Так, в частности, индивидуальные предприниматели, выплачивающие доходы своим работникам, обязаны рассчитать, удержать и перечислить в бюджет сумму налога по полученным ими доходам, а в государственные социальные фонды – сумму Единого социального налога и страховые платежи.

Налоговая правосубъектность физического лица, выступающего в качестве налогового агента, раскрывается через те же права, которые имеет налогоплательщик (ст. 21 НК РФ), а также обязанности, закрепленные в ст. 24 НК РФ, в соответствии с которой налоговый агент обязан: правильно и своевременно исчислять, удерживать из средств, выплачиваемых налогоплательщикам, и перечислить в бюджет (внебюджетные фонды) соответствующие налоги; в течение одного месяца письменно сообщать в налоговый орган по месту своего учета о невозможности удержать налог у налогоплательщика и о сумме задолженности налогоплательщика; вести учет выплаченных налогоплательщикам доходов, удержанных и перечисленных в бюджеты (внебюджетные фонды) налогов, в том числе персонально по каждому налогоплательщику; представлять в налоговый орган по месту своего учета документы, необходимые для осуществления контроля правильности исчисления, удержания и перечисления налогов.

Физические лица являются субъектами финансового права, обладая финансовой правосубъектностью имеют право на получение из бюджета средств в виде субвенций, субсидий (ст. 69 БК РФ), то есть реализуют свою финансовую правосубъектность через ее разновидность – бюджетную правоспособность. Данное положение подтверждает наш вывод о том, что финансовая правосубъектность носит обобщающий характер.

Проблема правоспособности и дееспособности имеет отношение и к юридическим лицам [9, с. 28], и к государственным органам, для которых законодатель использует понятие «компетенция», то есть наличие властных полномочий в определенной сфере деятельности (предмет ведения), которыми государственные органы наделяются для осуществления своих функций, решения поставленных задач.

Как справедливо отмечает А.Б. Венгеров, «компетенция – это характеристика правоспособности государственных органов» [10, с. 96].

В законодательстве используется и понятие «правовой статус», под которым подразумевается место государственного органа в системе органов управления, форма собственности, которая лежит в основе организационно-правовой характеристики субъекта, другие критерии. Совершенно обоснованным является вывод Р.О. Халфиной о том, что элементом правового статуса является правосубъектность, то есть возможность выступать в качестве субъекта прав и обязанностей в различных областях общественных отношений, так как вступая в правоотношение, лицо реализует возможности, созданные его правовым статусом [13].

Обязательной предпосылкой финансово-правового статуса, как справедливо считает Ю.А. Крохина, является финансовая правосубъектность [12, с. 96].

Итак, категория финансовой правосубъектности является важнейшей, методологической категорией финансово-правовой науки. Различные аспекты данной проблемы активно изучаются современными учеными. Это понятие широко используется в фундаментальных и прикладных трудах по проблеме финансов, специальных публикациях, посвященных исследованию финансовых правоотношений, учебниках и учебных пособиях по финансовому праву. Однако легального определения финансовой правосубъектности, как впрочем, и общего правового понятия правосубъектности нет. В связи с этим автор предлагает закрепить в проекте Федерального закона «О финансах и финансовой деятельности в Российской Федерации» категорию «финансовая правосубъектность», под которой понимается свойство (качество), которым государство в законодательном порядке наделяет субъектов для их участия в финансовых отношениях и включает финансовую правоспособность и дееспособность.

Финансовая правоспособность – это способность субъекта права (лица) обладать финансовыми правами (иметь их) и нести юридические обязанности, предусмотренные нормативными правовыми актами, регулирующие финансовые отношения.

Финансовая дееспособность – это способность субъекта права (лица) самостоятельно либо через представителей приобретать, осуществлять, изменять и прекращать финансовые права и обязанности, а также нести ответственность за их неправомерную реализацию.

Дееспособность включает в себя деликтоспособность субъекта – способность самостоятельно нести ответственность за совершенные финансовые правонарушения.

Финансовая правосубъектность и финансовая правоспособность могут проявляться через направления их деятельности: бюджетную правосубъектность и бюджетную правоспособность, налоговую правосубъектность и налоговую правоспособность, валютную правосубъектность и валютную правоспособность, правосубъектность и правоспособность в сфере государственного кредита, правосубъектность и правоспособность в области страховых отношений и т.д.

Библиографический список

1. *Братусь С.Н.* Субъекты гражданского права. М., 1950.
2. *Венедиктов А.В.* О субъектах социалистических правоотношений // Советское государство и право. 1955. № 6.
3. Гражданское право / под ред. А.П. Сергеева и Ю.К. Толстого. Ч. 1. М., 1995.
4. *Древаль Л.Н.* Субъекты российского финансового права / под ред. Е.Ю. Грачевой. М., 2008.
5. *Карасева М.В.* Финансовое правоотношение. М., 2001.
6. *Кирилина В.Е.* Субъект налогового права как правовая категория // Финансовое право. 2004. № 3.
7. *Малеин Н.С.* Гражданский закон и права личности в СССР. М., 1981.
8. *Перепелица М.А.* Понятие и особенности субъектов финансового права // Финансовое право. 2004. № 6.
9. *Ручкина Г.Ф.* Гражданская правосубъектность органов внутренних дел РФ (организационно-правовые аспекты): дис. ... канд. юрид. наук. М., 1997.
10. Теория государства и права: учебник / отв. ред. А.Б. Венгеров. М., 2005.
11. Финансовое право: учебник / отв. ред. В.М. Карасева. М., 2007.
12. Финансовое право России: учебник / отв. ред. Ю.А. Крохина. М., 2008.
13. *Халфина Р.О.* Общее учение о правоотношении. М., 1974.

Т.П. Хребтова

кандидат юридических наук

доцент кафедры финансово-правовых дисциплин

и имущественно-земельного цикла

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: ankaleva@mail.ru

ОГРАНИЧЕНИЕ ПРАВ МИНОРИТАРИЕВ В РОССИЙСКОМ КОРПОРАТИВНОМ ПРАВЕ

С.П. Степкин

Аннотация. Законодательные гарантии миноритарных акционеров позволяют им не только реализовать свои права, но и прибегать к «корпоративному шантажу» («greenmail»), «выторговывая» у акционерного общества определенные выгоды, угрожая дестабилизировать судебными исками работу корпорации. В разрешении данного вопроса в нормотворческой и судебной практике преобладает тенденция расширения прав мажоритариев, что ставит под угрозу права миноритарных акционеров как «слабой» стороны в корпоративных отношениях. Конституционный Суд РФ, признав допустимым принудительное отчуждение акций, мотивировал это «общим благом» для акционерного общества в целом. Развивая данное положение, Конституционный Суд делает вывод о том, что вмешательство в право собственности акционеров (речь шла о существовавших на тот момент ОАО) вполне оправдано, не противоречит Конституции РФ и допустимо при наличии эффективных правовых средств, снимающих проблему конфликта интересов доминирующего и миноритарных акционеров. В данном случае фактически подразумевается, что миноритарии злоупотребляют своими правами акционеров, а мажоритарий эффективно управляет обществом и его действия способствуют (а то и обеспечивают) ликвидность ценных бумаг общества, его конкурентоспособность, что в целом соответствует не столько частному интересу мажоритария, сколько публичному интересу акционерного общества в целом.

Ключевые слова: корпоративное право, акционерное общество, акционер.

LIMITATION OF MINORITY RIGHTS IN RUSSIAN CORPORATE LAW

S.P. Stepkin

Abstract. Legislative guarantees of minority shareholders allow them not only to exercise their rights, but also to resort to «corporate blackmail» («greenmail»), «bargaining» the joint-stock company certain benefits, threatening to destabilize the lawsuits of the corporation. In resolving this issue in normative and judicial practice, the tendency of extending majority shareholders' rights prevails, which jeopardizes the rights of minority shareholders as a «weak» party in corporate relations. The Constitutional Court of the Russian Federation recognizing the compulsory alienation of shares as permissible, explained this as a «common good» for the joint-stock company as a whole. Developing this provision, the Constitutional Court concludes that the interference in the shareholders' ownership

rights (it was a question of the existing JSCs) is fully justified, does not contradict the Constitution of the Russian Federation and is permissible if there are effective legal means that remove the conflict of interests of the dominant and minority shareholders. In this case, it is actually implied that minority shareholders abuse their shareholder rights, and the majority shareholder effectively manages the company and its actions contribute (or even ensure) the liquidity of the company's securities, its competitiveness, which generally corresponds not so much to the private interest of the majority shareholder as to the public interest of the joint-stock society as a whole.

Keywords: corporate law, joint-stock company, shareholder.

Реализация курса на модернизацию российской экономики и инновационное развитие возможна лишь при соблюдении баланса публичных и частных интересов. В этой связи следует отметить, что права миноритариев [6, с. 26–32] защищены действующим законодательством, в частности, Федеральным законом «Об акционерных обществах» [1]. Это касается установлением квалифицированного большинства при голосовании по наиболее важным вопросам, например, изменение устава либо реорганизация (ликвидация) общества, определение эмиссии и т.п. (пп. 1–3, 5, 17 п. 1 ст. 48). Также права миноритариев защищены при одобрении крупной сделки с имуществом, оцениваемым более чем в 50 % балансовой стоимости активов данного общества (п. 3 ст. 79), применением процедуры кумулятивного голосования на выборах членов совета директоров (п. 4 ст. 66) и т.д. Кроме того, акционер, имеющий не менее чем один процент акций, вправе обратиться с иском от имени общества к его менеджменту, который, по мнению акционера, причинил своими действиями либо бездействием убытки обществу (абз. 1 п. 5 ст. 71) и т.д.

Правительством РФ подготовлено и внесено в Государственную Думу несколько законодательных инициатив, направленных на обеспечение качества корпоративного управления, а также защиту прав миноритарных акционеров [8].

Вступление в силу закона об информационных правах миноритарных акционеров российских компаний формирует новые условия корпоративного бизнеса. Акционеры ПАО с долей владения более 1 % акций теперь могут запрашивать информацию лишь ограниченного перечня (о крупных сделках, а также сделках с заинтересованностью, протоколы заседаний совета директоров и отчеты оценщиков имущества). Примечательно, что в исходной редакции

проекта закона содержалась ремарка о праве данной категории акционеров запрашивать и «иные документы», но при обсуждении в Государственной Думе она была устранена.

Новый закон также ввел перечень документов, которые эмитент обязан предоставлять всем акционерам (по требованию): договор о создании общества, документы о регистрации, о выпуске ценных бумаг (их проспекты), отчетность, аудиторские заключения, протоколы общих собраний акционеров, списки аффилированных лиц общества, а также заключения ревизора самого общества. В то же время, протоколы заседаний правления, а также документы бухгалтерского учета теперь доступны лишь акционерам, владеющим более чем 25 % голосующих акций, хотя устав общества может содержать положение и о меньшем пороге доступа.

Важно, что теперь акционеры, имеющие менее 25 % голосующих акций, истребуя документы общества и иную информацию, указывают цель запроса, каковой должен быть законный интерес акционера в определенных сведениях и документах, объективно необходимых для полной реализации прав акционера. Общество вправе счесть деловую цель при запросе документов неразумной, при наличии информации о недобросовестности акционера или о необоснованном правами акционера интересе в документах или информации, особенно когда акционер аффилирован с конкурентом.

Новый закон также включает право общества на конфиденциальность коммерческой информации. Теперь по закону общество вправе отказать в доступе к документам, если они, например, уже размещены в Интернете, или при повторном запросе, или если он относится к вопросам, которым более трех лет.

Закон принимался в сложной ситуации, без одобрения профессионального сообщества. Ассоциация профессиональных инвесторов (АПИ) мотивировано возражала против принятия закона, так как его подготовка велась без доступа заинтересованной стороны – российских инвесторов, чьи интересы, по мнению АПИ, не учитывались.

В то же время, крупные российские компании поддержали законопроект, сходя из необходимости защитить интересы обществ от злоупотреблений миноритарных акционеров [9], которые, в свою очередь, исходят из того, что крупные компании (прежде всего в сфере ТЭК) стремятся лишить миноритарных акционеров доступа

к любым документам компании, а соответственно, и лишить их возможности защитить свои интересы, включая предъявление претензии к менеджменту за убытки.

Приведенная законодательная тенденция характерна для мировой практики. Широкий набор прав, предоставленных законодателем миноритарному акционеру, позволяет ему прибегать к так называемому «корпоративному шантажу» («greenmail»), то есть позволяет требовать выкупа своих акций за цену выше рыночной, шантажирую помехами в нормальной работе компании путем судебных исков. Именно этот вопрос, оставаясь предметом научных дискуссий, в нормотворческой практике постепенно, но неуклонно имеет тенденцию укрепления прав мажоритариев. В этой связи права миноритарных акционеров как «слабой» стороны в корпоративных отношениях многократно становились предметом рассмотрения Конституционного Суда РФ.

В 2006 г. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» был дополнен положениями о приобретении более 30 % акций общества, после чего миноритарные акционеры инициировали несколько рассмотрений данного вопроса в Конституционном Суде РФ. Заявители стремились отменить процедуру фактически ставшего принудительным выкупа мажоритарием акций миноритарных акционеров. При этом заявители-миноритарии исходили из того, что данное положение нарушает нормы Конституции РФ, а именно – ст. 35, охраняющей право частной собственности. Конституционная норма не позволяет лишить кого бы то ни было его имущества, кроме как по решению суда. Соответственно, принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может производиться лишь с возмещением.

Кроме того, ч. 3 ст. 55 Конституции РФ прямо указывает на то, что права и свободы могут ограничиваться федеральным законом лишь по мере необходимости защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов иных лиц, а также обеспечения обороны и безопасности. Относится ли процедура принудительного выкупа акций у миноритариев к какому-то из указанных случаев?

В соответствии с правовой позицией Конституционного Суда РФ, выраженной в Постановлении от 30 октября 2003 г. № 15-П, ограничения конституционных прав и свобод должны быть необхо-

димыми и соразмерными конституционно признаваемыми целями данных ограничений. Допуская ограничение того или иного права в соответствии с конституционно одобряемыми целями, государство, соблюдая баланс конституционно защищаемых ценностей и интересов, применяет не чрезмерные, а лишь необходимые и строго обусловленные данными целями меры. В данном случае, публичные интересы, указанные в ст. 55 (ч. 3) Конституции РФ, оправдывают ограничения прав и свобод, лишь если данные ограничения соответствуют требованиям справедливости, адекватны, пропорциональны, соразмерны и необходимы для защиты конституционно значимых ценностей, включая права и законные интересы иных лиц, не имея обратной силы и не затрагивая суть конституционного права для того, чтобы исключить любую возможность несоразмерного ограничения прав и свобод в каждой определенной правоприменительной ситуации [2].

Применительно к корпоративным отношениям, рассматриваемым в данной статье, обратим внимание на правовую позицию Конституционного Суда РФ, выраженную в постановлении от 21 апреля 2003 г. № 6-П, где указано на то, что защита права собственности и других вещных прав может осуществляться на базе соразмерности и пропорциональности, чтобы таким образом обеспечить баланс прав и законных интересов всех участников корпоративных отношений. В данном случае Конституционный Суд также указал на то, что ограничения федеральным законом прав владения, пользования и распоряжения имуществом, равно как и свободы договоров должны соответствовать требованиям справедливости, адекватности, пропорциональности, соразмерности, иметь общий и абстрактный характер, не иметь обратной силы, а также не вторгаться в само существо конституционных прав. Таким образом, Конституционный Суд указал на недопустимость ограничения пределов и применения базового содержания соответствующих норм Конституции РФ [3].

Принудительный выкуп акций сложно признать мерой справедливой, транспарентной, соразмерной, а тем более – необходимой для защиты конституционно значимых ценностей.

В то же время Конституционный Суд РФ, рассматривая во взаимосвязи ст. 35 Конституции РФ и ст. 1 ГК РФ в вопросе отчужде-

ния имущества для государственных нужд, фактически расширил толкование данных положений до сферы общественного интереса. Таким образом, принудительное отчуждение, пусть и с предварительным и равноценным возмещением, становится допустимым как собственно для государственных нужд, так и для «общего блага», которое может пониматься и как благо для акционерного общества в целом. Развивая данное положение, Конституционный Суд делает вывод, что вмешательство в право собственности акционеров (речь шла о существовавших на тот момент ОАО) вполне оправдано, не противоречит Конституции РФ и допустимо при наличии эффективных правовых средств, снимающих проблему конфликта интересов доминирующего и миноритарных акционеров [4].

Таким образом, правовая позиция Конституционного Суда РФ, с учетом «особенностей предпринимательской деятельности в форме акционерного общества» формулируется на базе того, что основанием для отчуждения у миноритариев принадлежащего им имущества может стать интерес акционерного общества в целом, в той мере, в какой это общество действует во имя общего для общества же блага. В данном случае фактически подразумевается, что миноритарии злоупотребляют своими правами акционеров, а мажоритарий эффективно управляет обществом, и его действия способствуют (а то и обеспечивают) ликвидность ценных бумаг общества, его конкурентоспособность, что в целом соответствует не столько частному интересу мажоритария, сколько публичному интересу акционерного общества в целом.

В подобном разрешении вопроса очевиден акцент на признаки миноритария заведомо недобросовестным, злоупотребляющим своим правом участником, лишаемым рычагов влияния на принятие обществом решений, лишь по причине малого числа акций. В то же время, миноритарий имеет возможность предъявить иск об оспаривании актов и сделок общества, что может мешать мажоритарии, который, как показывает богатая практика резонансных российских банкротств, нередко концентрирует капитал, преследуя исключительно свой интерес, далеко не совпадающий с общественными.

Конституционный Суд РФ однозначно встал на сторону доминирующего акционера в праве принудительного выкупа ценных бумаг, предусмотрев для миноритария лишь компенсацию. В этом

случае в качестве «эффективной гарантии соблюдения баланса интересов» при принудительном выкупе акций, когда требуется защитить права миноритариев, является судебный контроль за процедурой корректности оценки выкупаемых акций, а также наличия убытков у истца, являющихся прямым следствием неправильного определения такой цены [5]. Также Конституционный Суд указывает на возможность судебной оценки (исследования) всех обстоятельств, связанных с принудительным выкупом либо возникновением права на данный выкуп обстоятельств, указывающих на существенные нарушения требований закона либо злоупотребления правами, что могло повлиять на справедливость цены выкупаемых акций [4].

Вводя приоритет прав доминирующего акционера, законодатель, а за ним и Конституционный Суд РФ, вероятно, исходят из того, что малая часть акций миноритарных акционеров в большей степени является лишь питательной почвой для злоупотребления корпоративным правом, чем предполагает возможность реального и эффективного участия миноритариев в управлении обществом. Таковую ситуацию исключать нельзя, но в то же время нельзя забывать, что если управомоченное лицо не имеет легальной возможности реализовать свой законный интерес через реализацию субъективного права, оно стремится достичь данной цели в том числе и злоупотребляя принадлежащим ему правом.

Фактически признанная презумпция недобросовестности миноритариев в корпоративном праве не может быть оправдана. В доктринальном плане подтверждение такой позиции отсутствует, то есть нет релевантной статистики того, как «злоупотребления» миноритарных акционеров причиняли бы вред корпорации. В то же время ряд авторов указывают на некорректность позиции, согласно которой возможность злоупотребления корпоративными правами со стороны миноритариев может быть достаточным основанием для лишения их статуса акционера [7]. В то же время, на данный момент позиция законодателя, Конституционного Суда РФ, правоприменительная практика, построены на «оставлении в подозрении» миноритарного акционера как потенциально злоупотребляющего своим правом и предоставления приоритета мажоритарному акционеру как выразителю общего блага.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 29 июля 2017 г.) «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 30 октября 2003 г. № 15-П // СЗ РФ. 2003. № 44. Ст. 4358.
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 21 апреля 2003 г. № 6-П // СЗ РФ. 2003. № 17. Ст. 1657.
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 24 февраля 2004 г. № 3-П // СЗ РФ. 2004. № 9. Ст. 830.
5. *Альмурзиева Ф.М.* Правовые позиции Конституционного Суда РФ по вопросу ограничения прав акционеров // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2013. № 3 (36).
6. *Бережной А.Ю., Марченко Т.В.* Особенности понятий: крупный акционер, крупный пакет акций, миноритарный акционер, корпоративный контроль // Теоретические аспекты юриспруденции и вопросы правоприменения: сборник статей по материалам II международной научно-практической конференции. М., 2017.
7. *Ломакин Д.В.* Корпоративные правоотношения: общая теория и практика применения в хозяйственных обществах. М., 2008.
8. Государственная Дума РФ URL: http://www.duma.gov.ru/news/273/2070522/?sphrase_id=2725267 (дата обращения: 23.09.2017).
9. Нефтяные компании и «Ростех» предлагают ограничить миноритариев в доступе к информации. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3311267> (дата обращения: 23.09.2017).

С.П. Степкин

кандидат юридических наук

доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин

Российского государственного социального университета

(г. Москва)

E-mail: stepkin.sciences@gmail.com

ПРОБЛЕМАТИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННОГО АДВОКАТА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Ж.Ю. Юзефович, А.С. Бурлаченко, А.В. Морковкин

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса об определении правового положения иностранного адвоката при осуществлении адвокатской деятельности на территории РФ. Определение полномочий иностранного адвоката, осуществляющего адвокатскую деятельность на территории РФ, имеет важное значение при реализации прав граждан на правовую помощь. Анализируя данную проблему, авторы приходят к выводу, что иностранный адвокат, осуществляющий в установленном законом порядке адвокатскую деятельность на территории РФ, пользуется равными правами с российскими адвокатами и не ограничен лишь возможностью оказывать юридическую помощь на территории РФ по вопросам права иностранного государства, в котором выдан документ, подтверждающий статус адвоката.

Ключевые слова: иностранный адвокат, адвокатская деятельность, реестр адвокатов иностранных государств, право на защиту, свобода выбора защитника.

THE PROBLEMS OF DETERMINING THE LEGAL STATUS OF FOREIGN LAWYER WITH THE ADVOCACY ON THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

J.Y. Yuzefovich, A.S. Burlachenko, A.V. Morkovkin

Abstract. The article is devoted to the question of the definition of the legal status of a foreign lawyer in the exercise of advocacy in the Russian Federation. Determination of the powers of a foreign lawyer to practice law in the Russian Federation, its importance in the realization of citizens' rights to legal assistance. In analyzing this issue, the author concludes that a foreign lawyer performs in accordance with the law practice law in the Russian Federation shall enjoy equal rights with Russian lawyers and is not limited to only the opportunity to provide legal assistance in the territory of the Russian Federation on a point of law of a foreign country which issued document confirming the status of the lawyer.

Keywords: foreign lawyer , lawyer activity , Register of Advocates of foreign states , the right to protection , defenders of freedom of choice.

Российская Федерация является не региональным государством, но полноправным, а в некоторых направлениях – и ведущим

субъектом мировых правоотношений. В своем развитии РФ тесно взаимодействует с иными государствами в области права и выступает субъектом международного права.

При реализации гражданами своего конституционного права на защиту возникает необходимость в получении квалифицированной юридической помощи, оказываемой на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката, в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию.

Затронутая авторами проблема ранее уже была предметом обсуждения, что нашло свое отображение в публикациях ряда исследователей, в частности, А.И. Муранова [6]. Тем не менее, на данный момент тема не утратила своей актуальности. Авторы считают возможным рассмотреть проблему в более узком ее направлении, с учетом сложившейся на данный момент правоприменительной практики.

За основу своей правовой позиции авторы считают необходимым взять фундаментальные права и свободы гражданина, закрепленные в Конституции РФ [1], которой предусмотрено, что «Каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи» (ч. 1 ст. 48). Ч. 2 ст. 48 Конституции РФ [1] гласит: «Каждый задержанный, заключенный под стражу, обвиняемый в совершении преступления имеет право пользоваться помощью адвоката (защитника) с момента соответственно задержания, заключения под стражу или предъявления обвинения».

В свою очередь, адвокатская деятельность регулируется Федеральным законом «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [2]. В соответствии с ч. 1 ст. 1 указанного закона, «Адвокатской деятельностью является квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, физическим и юридическим лицам (далее – доверители) в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию».

В настоящей статье авторы не будут рассматривать вопросы приобретения статуса российского адвоката иностранным гражданином, так как эта тема требует отдельного рассмотрения. Авторы сконцентрируют свое внимание на вопросах, связанных с право-

вым положением иностранных граждан, уже получивших в установленном законом порядке статус адвоката в других государствах и имеющих соответствующие документы, подтверждающие такой статус, которые выданы иностранным государством. Таким образом, внимание авторов в настоящей статье будет направлено именно на изучение правового положения иностранного адвоката при осуществлении адвокатской деятельности на территории РФ.

Правовое положение иностранных адвокатов урегулировано ст. 2 указанного закона. Как усматривается из диспозиции ч. 6 ст. 2, «Адвокаты иностранных государств, осуществляющие адвокатскую деятельность на территории РФ, регистрируются федеральным органом исполнительной власти в области юстиции (далее – федеральный орган юстиции) в специальном реестре, порядок ведения которого определяется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти» [2].

Таким образом, можно прийти к выводу, что при соблюдении определенного условия, а именно: регистрации федеральным органом исполнительной власти в области юстиции (далее – федеральный орган юстиции) в специальном реестре, иностранный адвокат получает право осуществлять адвокатскую деятельность на территории РФ без какого-либо иного ограничения. Данный вывод прямо подтверждается абзацем вторым ч. 6 ст. 2 закона, из которого следует, что «Без регистрации в указанном реестре осуществление адвокатской деятельности адвокатами иностранных государств на территории Российской Федерации запрещается» [2]. Как усматривается из анализа данной нормы материального права, единственным запретом на осуществление иностранным адвокатом адвокатской деятельности в целом на территории РФ, является отсутствие регистрации в специальном реестре.

При этом необходимо также обратить внимание на положение ч. 5 ст. 2 рассматриваемого закона [2]. Данная норма содержит в себе два самостоятельных по смыслу абзаца. При этом абз. 1 содержит в себе разрешительную норму: «Адвокаты иностранного государства могут оказывать юридическую помощь на территории РФ по вопросам права данного иностранного государства», а абз. 2 запретительную: «Адвокаты иностранных государств не допускаются к оказанию юридической помощи на территории Российской

Федерации по вопросам, связанным с государственной тайной Российской Федерации».

Таким образом, суммируя запретительные нормы изложенные в абз. 2 ч. 6 ст. 2 и абз. 2 ч. 5 ст. 2 анализируемого закона [2], можно прийти к выводу, что им приведен исчерпывающий перечень оснований, которые выступают в качестве ограничений для осуществления иностранными адвокатами адвокатской деятельности на территории РФ. Данные нормы являются исчерпывающими и расширенному толкованию не подлежат.

Отдельное внимание следует уделить положению абз. 1 ч. 5 ст. 2, который, по мнению авторов, относится к разрешительной норме и в дополнение к праву на осуществление иностранным адвокатом адвокатской деятельности на территории РФ изложенному в абз. 1 ч. 6 ст. 2, наделяет такого иностранного адвоката дополнительным правом (возможностью) «оказывать юридическую помощь на территории Российской Федерации по вопросам права данного иностранного государства».

Такой вывод прямо коррелируется и с положением о ведении реестра адвокатов иностранных государств, осуществляющих адвокатскую деятельность на территории РФ, утвержденного Постановлением Правительства РФ № 584 от 19 сентября 2003 г. [4]. Так, приложением № 4 к «Положению» утверждено «Свидетельство о регистрации в реестре адвокатов иностранных государств, осуществляющих адвокатскую деятельность на территории Российской Федерации». Как усматривается из текста утвержденного свидетельства, «Настоящим свидетельством подтверждается регистрация (фамилия, имя, отчество адвоката) в реестре адвокатов иностранных государств, осуществляющих адвокатскую деятельность на территории Российской Федерации... и возможность оказывать юридическую помощь на территории Российской Федерации по вопросам права (название государства, компетентным органом которого выдан документ, подтверждающий статус адвоката)».

Таким образом, иностранный адвокат не только наделяется правом осуществлять адвокатскую деятельность на территории РФ, но и в дополнение к данному праву, наделяется возможностью оказывать юридическую помощь на территории РФ по вопросам права того государства, компетентным органом которого выдан документ, подтверждающий статус адвоката.

Однако в ряде случаев в правоприменительной практике допускается неверное применение разрешительной нормы (абз. 1 ч. 5 ст. 2 рассматриваемого закона) [2], которая вследствие ошибочного толкования превращается в запретительную норму, что, по мнению авторов, прямо противоречит сути диспозиции ст. 2 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [2] в целом, и в свою очередь, нарушает права как иностранных адвокатов на осуществление адвокатской деятельности в полном понимании, изложенном в ч. 1 ст. 1, так и граждан, которые лишаются возможности получить правовую помощь именно от иностранного адвоката.

Как усматривается из п. 5 Обзора практики судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда РФ за первое полугодие 2014 г., утвержденного Президиумом Верховного Суда РФ 2 июля 2014 г. [5], суд пришел к выводу, что «...адвокаты иностранного государства могут оказывать юридическую помощь на территории Российской Федерации только по вопросам права данного иностранного государства, если они были зарегистрированы федеральным органом исполнительной власти в области юстиции в специальном реестре». Суд приводит пример применения на практике положений ст. 2 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», в котором делается вывод, что «...согласно названного закона адвокаты иностранного государства могут оказывать юридическую помощь на территории Российской Федерации только по вопросам права данного иностранного государства, если они были зарегистрированы федеральным органом исполнительной власти в области юстиции в специальном реестре» [5]. В результате чего судебные акты нижестоящих судов были отменены, а дело направлено на новое рассмотрение. Суд посчитал такое нарушение существенным, влекущим на основании ст. 389 УПК РФ [3] безусловную отмену судебного решения (Определение от 10 февраля 2014 г. № 14-АПУ14-3).

По мнению авторов, нельзя согласиться с правовой позицией, изложенной в судебном акте в части ограничения права иностранного адвоката на осуществление адвокатской деятельности на территории РФ, так как имеет место довольно свободное толкование судом положения абз. 1 ч. 5 ст. 2 рассматриваемого закона, которое фактически «превращает» данную норму материального права из разрешитель-

тельной в запретительную. Кроме того, судом допущено искажение нормы анализируемого закона путем введения в формулировку слова «только», которое на самом деле в законе отсутствует. Более того, как усматривается непосредственно из текста «Свидетельства» – приложения № 4 утвержденного Постановлением Правительства РФ № 584 от 19 сентября 2003 г. [4], присутствует союз «и», что придает абз. 1 ч. 5 ст. 2 рассматриваемого закона смысловую нагрузку именно как разрешительной нормы, которая дополняет право иностранного адвоката на осуществление адвокатской деятельности на территории РФ, а не ограничивает данное право «только» вопросами права данного иностранного государства.

Для устранения существующей проблемы, по мнению авторов, следует изложить абз. 1 ч. 5 ст. 2 рассматриваемого закона [2] в иной, более приемлемой формулировке, которая, в свою очередь, исключит возможность ее ошибочного толкования, и как следствие – неправильного применения на практике.

В современных условиях расширения влияния РФ за рубежом, создаются серьезные предпосылки для выхода российских адвокатов на международный уровень во время осуществления своей профессиональной деятельности. При этом создание взаимных комфортных условий для осуществления адвокатами иностранных государств адвокатской деятельности на территории РФ будет являться позитивным шагом, направленным на укрепление международных взаимоотношений на уровне правозащитной деятельности между адвокатскими сообществами разных стран.

Библиографический список

1. Конституция РФ (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. 25 декабря 1993 г. № 237.
2. Федеральный закон от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 23.09.2017).
3. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г., с изм. от 25.02.2016 г.) // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/ (дата обращения: 23.09.2017).
4. Постановления Правительства РФ от 19 сентября 2003 г. № 584 «Об утверждении Положения о ведении реестра адвокатов иностранных государств, осуществляющих адвокатскую деятельность на территории

- Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 23.09.2017).
5. Обзор практики судебной коллегии по уголовным делам Верховного суда РФ за первое полугодие 2014 года, утвержденного Президиумом Верховного суда Российской Федерации 2 июля 2014 г. URL: http://www.vsrfg.ru/Show_pdf.php?Id=9339 (дата обращения 13.10.2017).
 6. Муранов А.И. Российское регулирование отношений с иностранными элементами: некоторые аспекты правового статуса и деятельности иностранных адвокатов. М., 2006.

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

*адвокат, адвокатской палаты Московской области, аспирант
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: advokat.a.b@rambler.ru*

А.В. Морковкин

*аспирант Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: smark@bk.ru*

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

УДК 004.031.42

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ТУРИЗМА

М.А. Кузнецов, М.А. Иглов

Аннотация. Статья посвящена анализу программного обеспечения для мобильных устройств, предназначенного для информационной поддержки туриста. В ней содержится описание иерархической классификации основных потребностей туриста с разделением на группы и подгруппы по функциональному признаку. Исходя из предложенной классификации, производится обзор мобильных приложений и сайтов. Дается краткое описание приложений и web-сервисов. Проводится сравнительный анализ с занесением результатов в таблицы. Выявляются основные недостатки и преимущества существующих приложений, предлагаются пути развития, расширяющие функциональность и привлекательность для туриста.

Ключевые слова: приложения для мобильных устройств, информационные системы, информационная поддержка.

DEVELOPMENT PROSPECTS OF MOBILE APPLICATIONS FOR TOURISM

М.А. Kuznetsov, М.А. Iglov

Abstract. The article is devoted to the analysis of software for mobile devices intended for informational support of a tourist. The article described the hierarchical classification of the basic needs of a tourist with a division into groups and subgroups according to a functional feature. Based on the proposed classification, the article overview of mobile applications and sites. Based on the proposed classification, an overview of mobile applications and sites. A multiple description of applications and web-services is given, their comparative analysis is carried out with the entry of results into tables. The main shortcomings and advantages of existing applications are revealed, ways of their development are proposed, which expand the functionality and attractiveness for the tourist.

Keywords: software for mobile devices, information system, information support.

В наше время информационные технологии и программные средства находят все большее применение в повседневной жизни. Не обошли они стороной и туристическую сферу. Туристам предлагается спектр услуг, построенных на основе разных возможностей мобильных устройств, начиная от коммуникационных и заканчивая навигационными. Не последнюю роль в развитии программного обеспечения для туризма играет и постоянный рост вычислительного потенциала современных миниатюрных устройств. Туризм связан с частыми перемещениями, поэтому мобильные устройства в виде смартфона, навигатора и планшета (а также прочие встраиваемые устройства, например, автомобильный компьютер) являются наиболее удобными гаджетами, позволяющими автоматизировать некоторые рутинные операции их владельца, связанного с поиском и извлечения необходимой информации. В качестве примеров можно привести мультимедийные путеводители для мобильных телефонов с поддержкой навигации, он-лайн бронирование билетов и отелей, изменяющиеся в реальном времени, подборки интересных мест и событий в конкретном городе.

Рост рынка мобильных устройств способствует массовому использованию разного программного обеспечения во всех сферах деятельности, в том числе в туристической. Низкая стоимость копирования, обширные коммуникационные возможности снижают затраты на предоставление электронных услуг вплоть до нуля. Поэтому созданы все условия для превращения туризма в бизнес, ориентированный на гаджеты. Ведь основную задачу – своевременно и качественно реагировать на изменение потребностей клиентов – мобильные технологии решают как нельзя лучше.

Международная исследовательская компания «PhoCusWright», специализирующаяся в туризме, отмечает: «Все больше интересных возможностей... будет представлено за счет специфических приложений для мобильных телефонов, открывающих доступ к новым каналам. Это возможность привлечения дополнительных доходов, недоступных ранее» [3, с. 199–203].

Например, мобильные навигационные приложения уверенно вытесняют своих конкурентов – бумажные путеводители. При этом они обладают дополнительной возможностью интегрировать в себя новые функции (реклама, информационные и локализованные услу-

ги, дистанционная оплата и т.д.). Мобильные технологии позволяют использовать для путешествия виртуального или опосредованного гида, который всегда рядом и сможет предоставить информацию про интересующие достопримечательности. Себестоимость и цена такого гида несравнимо меньше реального.

В связи с постоянным ростом числа существующих на рынке мобильных приложений для туризма, решающих совершенно разные или же частично совпадающие задачи, возникает вопрос их классификации. Такая задача важна как для потребителей услуг, так и для разработчиков. Для потребителей классификатор позволит определить необходимый продукт по заданным функциональным требованиям. В то же время детальная классификация на основе решаемых задач дает разработчикам возможность выполнить функционально-стоимостный анализ разрабатываемого продукта и оценить потенциальную успешность по существующим функциональным аналогам. Интеграция наиболее востребованных функций из уже успешных продуктов позволит создать более удобное в использовании программное обеспечение [1].

По функциональному назначению мобильные приложения, используемые в туристическом бизнесе, можно разделить на четыре группы: навигационные, информационные, организационные и переводчики.

Примером навигационного приложения может служить CoPilot – многофункциональный навигатор, прокладывающий автомобильные или пешие маршруты с помощью навигационного модуля (GPS, GLONASS, GNSS) и без использования сотовой связи. Вместе с картами местности CoPilot показывает и множество полезных объектов – заправки, кафе, магазины. В бесплатной версии можно загрузить двухмерные карты только одного региона, для большего охвата придется приобрести платную. В ней CoPilot не только предложит трехмерные карты и голосовую навигацию, но даже укажет нужные полосы при движении на развязках.

Примером информационного приложения является Yelp Monocle. В нем можно просматривать контент дополненной реальности. Дополненная реальность – это соединение реального мира и неких несуществующих реально объектов. Самые простые варианты «дополненных объектов» – это изображение, 3D-модель или текст,

которые появляются на экране смартфона при наведении его камеры на некую метку. Меткой может служить какое-то изображение, нанесенное на асфальт, здание или даже сам предмет: памятник или узнаваемое строение. Такое использование технологии дополненной реальности фактически формирует новый уровень пользовательского интерфейса. С его помощью можно получить информацию об интересующем объекте без дополнительных действий со стороны пользователя. Информационные приложения также предоставляют данные об особенностях законодательства страны, необходимых прививках при посещении определенных мест.

Организационные приложения позволяют дистанционно покупать билеты, заказывать места в отелях, бронировать столики в ресторанах, формировать заявки на экскурсии и т.д. Данные функции выполняют следующие приложения: Skyscanner – мобильное приложение для оперативного поиска и бронирования авиабилетов по оптимальным ценам, KAYAK – туристический онлайн-сервис по поиску авиабилетов, брони отелей, аренде автомобилей, поиску турпакетов и круизов.

Без общения с местными жителями, а также чтения объявлений, указателей невозможно путешествовать. Поэтому разговорники при отсутствии знаний местных диалектов окажут туристам существенную помощь. Примером мобильного приложения разговорника может послужить Travel Voice Translator. Это приложение для iOS работает совместно с лингвистический порталом Linguates, который обеспечивает уникальную возможность без проблем общаться в других странах, не чувствуя дискомфорта из-за незнания языка. Программа с помощью микрофона на мобильном устройстве воспринимает фразу вашего собеседника, переводит ее и выдает результат в качестве текста на дисплее телефона. Для некоторых языков поддерживается синтезатор речи.

Рассмотрим существующие на рынке приложения, адаптированные для туристов. В рамках сектора навигация выделяются следующие приложения (*таблица 1*).

Навигационные приложения базируются на картографии и аппаратной поддержке навигации. В этих приложениях можно выделить две глобальные функции: маршрутную (прокладывание маршрута, сопровождение) и геоинформационную (поиск объек-

Таблица 1
Характеристики приложений «Навигация»

Название	Доступность	Работа без сети	Функциональность	Поддержка языков	Поддерживаемые платформы
CoPilot GPS	Бесплатное, платный контент	Да	Планирования маршрута	53	WinMobile, WinPhone, Android, iOS
2GIS	Бесплатное	Да	Предоставляет информацию по объекту в момент его выделения в приложении	95	iOS, Android, WinPhone, Symbian, WinMobile
MAPS.ME	Бесплатное, платный контент	Да	Позволяет найти нужное место, проложить маршрут или узнать информацию по требуемым объектам	30	iOS, Android, BlackBerry OS, Fire OS
Google maps	Бесплатное	Нет	Поддерживает gps навигацию, предоставляет информацию о пробках на дорогах и информацию по требуемым объектам	29	WinPhone, WinMobile, WinCE, Android, Symbian, iOS, BlackBerry
Here WeGo	Бесплатное	Да	Карта, навигатор, информация о строениях рядом с объектом	48	Windows, Android, iOS
Navitel Navigator	Бесплатное	Нет	Автомобильный навигатор, имеет 3D карту и подсветку дорожного трафика	27	WinPhone, WinMobile, WinCE, Android, Symbian, iOS, BlackBerry
Yandex Navigator	Бесплатное	Нет	Поддерживает gps навигацию, предоставляет информацию о пробках на дорогах и информацию по требуемым объектам	24	WinPhone, WinMobile, WinCE, Android, Symbian, iOS, BlackBerry
iGo Navigation	Бесплатное	Нет	Автомобильный навигатор предоставляет несколько различных маршрутов (быстрый, экономный, простой)	32	WinMobile, WinCE, iOS, Android

тов, указание их на карте). Маршрутная функция реализуется в нескольких вариантах: автомобильная, велосипедная, пешая с учетом движения общественного транспорта. Для маршрутной навигации в крупных городах выделяется функция «учет пробок». Она фактически связана с поисковыми запросами к сервису пробок, что уже представляет вторую глобальную функцию – геоинформационную.

Огромное число объектов на местности, представляющих интерес для пользователя, разделяется по признакам: магазины, заправки, питание и т.д. Каждый признак формирует слой объектов на карте. Фактически слой выполняет роль фильтра при поиске объектов. Стационарные объекты фиксируются на карте и с ними возможна работа без подключения к каналам связи. Некоторые виды поиска требуют подключения к соответствующему сервису, например, функции «месторасположение друзей», «погода», «пробки», «аварии на дорогах» и т.д.

Информационные приложения (*таблица 2*) можно разделить на три типа: транспортные (осуществляющие поиск информации о расписании движения различного транспорта), коммуникационные (источник данных о взаимодействии с различными местными службами помощи) и прочие справочные (статистическая, историческая, локализованная информация, не связанная напрямую с картографией, бронированием и связью).

Коммуникационные приложения имеют характерную особенность – поддержку возможности связи с интересующими службами из справочника. Среди справочных информационных приложений особый подкласс составляют приложения с дополненной реальностью [2]. Данный вид программ фактически предоставляет информацию со специфичным пользовательским интерфейсом. Поиск данных осуществляется на основе локализации места (с помощью меток, характерных объектов или же устройств навигации), а вывод – в виде дополнительной информации к реальным окружающим объектам.

Приложения-разговорники (*таблица 3*) можно разделить по типу ввода и вывода. Ввод может быть текстовым, графическим (через встроенную фотокамеру) или аудио (через встроенный микрофон); вывод – в виде текста или же синтезированной речи [5].

Организационные приложения (*таблица 4*) можно разбить на бронирующие и не бронирующие органайзеры. Бронирующие

Таблица 2
Характеристики приложений «Информационные»

<i>Название</i>	<i>Доступность</i>	<i>Работа без сети</i>	<i>Функциональность</i>	<i>Поддержка языков</i>	<i>Поддерживаемые платформы</i>	<i>Количество скачиваний</i>
Flight Track	Платное (4,99 долл.)	Нет	Полная информация о рейсах более 3000 аэропортов, возможность отследить любой самолет	140	iOS, Android, BlackBerry, Windows Phone, Windows 8, Firefox OS	Более 100 тыс.
Travel Safe	Платное (0,99 долл.)	Нет	Приложение вызова экстренных служб, с обширной базой номеров разных служб	200	iOS, Android, BlackBerry, Windows Phone, Windows 8, Firefox OS	Более 500 тыс.
Evernote	Бесплатное	Нет	Электронный блокнот, с синхронизацией версий и мобильными устройствами	27	iOS, Android, BlackBerry, Windows Phone, Windows 8, Firefox OS	Более 5 млн
QR Droid Code Scanner	Бесплатное	Да	Позволяет взаимодействовать с QR-кодами и их смарт-действиями	24	Android, BlackBerry, Windows Phone, Windows 8, Firefox OS	Более 100 млн
Nomadlist	Бесплатное	Нет	Информация о странах с фильтрацией по многим параметрам	90	iOS, Android, BlackBerry, Windows Phone, Windows 8, Firefox OS	Более 50 млн

Таблица 3

Характеристики приложений «Разговорники»

<i>Название</i>	<i>Доступность</i>	<i>Работа без сети</i>	<i>Функциональность</i>	<i>Поддержка языков</i>	<i>Поддерживаемые платформы</i>	<i>Количество скачиваний</i>
Google Translate	Бесплатное	Нет	Возможность перевода набранного текста	90	iOS, Android, BlackBerry, WinPhone, Firefox OS	
Русско Туристо	Платное: для iOS – 4,99 долл., для Android – 9,99 долл.	Да, требуется загрузить фразы	Двухнаправленный перевод с возможностью записи фраз в офлайн режиме	33	iOS, Android, WinPhone, BlackBerry	500 тыс.
Slovoed	Базовый набор фраз – бесплатно, один языковой пакет – 4,99 долл., 14 пакетов – 11,99 долл.	Да, требуется загрузить фразы	Поддержка дополнительных полезных функций	35	iOS, Android, WinPhone, BlackBerry	5 тыс.

Таблица 4

Характеристики приложений «Организационные»

<i>Название</i>	<i>Доступность</i>	<i>Работа без сети</i>	<i>Функциональность</i>	<i>Поддержка языков</i>	<i>Поддерживаемые платформы</i>	<i>Количество скачиваний</i>
Packing PRO	Платное 2,99 долл.	Да	Позволяет создавать списки и перечни вещей, которые необходимо взять в путешествие	27	iOS	1–5 млн
Skyscanner	Бесплатное	Нет	Приложение для поиска недорогих отелей по всему миру. Есть возможность фильтровать результаты по цене, количеству звезд или близости к туристической достопримечательности. Также можно сравнивать номера между собой и добавлять понравившиеся варианты в избранное	30	Веб-сайт	10–50 млн
XE Currency	Бесплатное, присутствует платные контент	Да	Встроенный конвертор валют	24	iOS, Android, BlackBerry, Windows Phone, Windows 8, Firefox OS	Более 10 млн.

органайзеры позволяют осуществить поиск билетов на транспорт, поиск отелей, гостиниц, ресторанов и т.д. с возможностью предварительного заказа найденного. С этой точки зрения они похожи на информационные. Но бронирующие органайзеры выделяются поддержкой смежной функции – дистанционной оплаты брони. Возможность предварительной оплаты заказа позволяет туристу согласовать свои планы с обслуживающей инфраструктурой. Все остальные органайзеры предполагают планирование и расчет действий без согласования с кем-либо. Если оперировать только выделенными при классификации приложений функциями, можно понять: деление рынка мобильных приложений для туризма условно и зависит только от существующих на данный момент программных продуктов. Например, функцию прокладки маршрута в навигационных приложениях фактически можно считать организационной функцией, так как данное действие помогает спланировать перемещение туриста. Если же на пути следования по маршруту реализовать функцию поиска отеля для временного проживания, бронирования номера, а также поиска точек общественного питания, то гипотетическое приложение с такими возможностями сразу попадает в несколько классификационных групп. При успешной реализации этих функций в приложении пользователь получает решение нескольких смежных задач, которые ранее выполнялись пакетом приложений. При этом турист выполняет меньшее количество рутинных действий по вводу информации, а на выходе имеет органайзер с готовым планом передвижения, планом ночевки и планом питания.

Таким образом, развитие рынка программного обеспечения для туризма видится в тесной интеграции функций из различных существующих приложений с широким использованием сетевых информационных сервисов.

Библиографический список

1. Вишневецкая Е.В., Климова Т.Б., Богомазова И.В. Современные проблемы науки и образования // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=15957> (дата обращения: 04.10.2017).
2. Воробьев А.С., Кузнецов М.А. Основные принципы и средства создания мобильных приложений на основе дополненной реальности // Перспективы и технологии развития в области технических наук: сборник

- научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Нижний Новгород, 2017.
3. *Сарафанова А.Г., Сарафанов А.А.* Информационные технологии в развитии туризма РФ // Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: труды IX международной научно-практической конференции (Культурно-образовательный туристический центр «Этномир», 23–24 апреля 2014 г.). Калуга, 2014.
 4. *Стеканов В.* Мобильные business travel приложения. Ч. 2. Менеджерам на вооружение. URL: <http://buyingbusinessstravel.com.ru/articles/mobilnye-business-travel-prilozheniya-chast-2-menedzheram-na-vooruzhenie/> (дата обращения: 04.10.2017).
 5. 50 лучших онлайн сервисов для путешественников. URL: <http://niklenburg.com/50-luchshix-onlajn-servisov-dlya-puteshestvennikov/> (дата обращения: 04.10.2017).

М.А. Кузнецов

кандидат технических наук

доцент кафедры «ЭВМ и системы»

Волгоградского технического университета

E-mail: mara122@mail.ru

М.А. Иглов

студент 2 курса магистратуры

Волгоградского технического университета

E-mail: may_devil@inbox.ru

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

УДК 316.4; 330.59

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

С.А. Гусев, М.В. Ершова

Аннотация. Современные условия жизни в России характеризуются тяжким экономическим кризисом, низкими ценами на природные ресурсы, в частности, на нефть, и санкциями многих европейских стран и США. В этих условиях значительная часть населения (около 20 млн чел.) оказалась за чертой бедности, а средний класс стагнирует, не имея роста доходов при сравнительно высокой инфляции (в 2015 г. 12,9 %). Актуальность темы исследования обусловлена основной целью социального государства: постоянное повышение качества жизни населения. До сих пор Россия получала по импорту продовольствия на сумму около 40 млрд долл. В настоящее время поставки продовольствия из некоторых стран прекратились, а принимаемые меры по импортозамещению позволили несколько снизить поставки продовольствия по импорту (в 2016 г. до 29,9 млрд руб.). В процессе глобальных изменений в мировой экономике Президент и Правительство России принимают превентивные меры повышения качества жизни населения. Так в своем послании Федеральному собранию РФ В.В. Путин сказал, что главная цель реализации приоритетных национальных проектов направлена в «инвестиции в человека, в повышение качества жизни». В свою очередь, Д.А. Медведев, будучи Президентом РФ, в 2010 г. подписал доктрину по обеспечению продовольственной безопасности страны, поставив задачу обеспечения населения качественными продуктами питания отечественного производства не менее 80–90 % в ближайшие годы (до 2020 г.). А уже в 2016 г. россияне потребляли отечественного продовольствия на 77 %. Чтобы обеспечить постоянное повышение качества жизни населения, необходимо сформировать социальное государство, основной целью которого должно стать непрерывное повышение качества жизни населения параллельно с постоянно возрастающими потребностями.

Ключевые слова: обеспечение, качество жизни, продовольствие, механизм.

THE IMPROVEMENT OF THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

S.A. Gusev, M.V. Yershova

Abstract. In Modern conditions of life in Russia are characterized by a protracted economic crisis, the low prices of natural resources, particularly oil, and sanctions in many European countries and the USA. Under these conditions, a significant portion of the population (about 20 million people) were below the poverty line and the middle class is stagnating, not having income growth with relatively high inflation (in 2015 12,9 %). The relevance of the research topic due to the main purpose of the welfare state: to continuously improve the quality of life of the population (PCGN). Until now, Russia had to import food worth about 40 billion US dollars. Currently, the supply of food from some countries stopped, and measures of import substitution has led to some reduction in the supply of food imports (in 2016 to 29,9 billion rubles). In the process of global changes in the world economy the President and Government of Russia take preventive measures improve the quality of life of the population. So in his address to the Federal Assembly of the Russian Federation Vladimir Putin said that the main goal of implementation of priority national projects aimed at «...investing in people, improving the quality of life». In turn, Dmitry Medvedev, as President in 2010 signed the doctrine on food security of the country, with the objective of providing the population with quality food of domestic production at least 80–90 % in the coming years (until 2020). And in 2016, the Russians have consumed domestic food 77 %. To ensure continuous improvement of the quality of life of the population it is necessary to create a social state, whose main purpose should be to continuously improve the quality of life of the population in parallel with the ever-growing needs.

Keywords: welfare, quality of life, food, mechanism.

Категория «качество жизни» является интегральной характеристикой жизни людей, раскрывающей не только жизнедеятельность, жизнеобеспечение, но и жизнеспособность общества как целостного социального организма.

Принято считать, что впервые термин «качество жизни» появился в книге американского экономиста Дж. Гэлбрейта «Общество изобилия» в 1960 г., затем оно было применено социологом Д. Рисменом в работе «Одинокая толпа». В политический лексикон этот термин был введен президентом США Дж. Кеннеди. В «Докладе о положении нации» в 1963 г. был выдвинут тезис о том, что «качество американской жизни должно идти в ногу с количеством американских товаров».

Первое исследование качества жизни было проведено в Канаде и США с использованием 36 медико-социальных показателей за 1964–1974 гг. Активный интерес в странах Запада к проблеме качества жизни был связан с переходом к постиндустриальной стадии развития в некоторых из них и осознанием обществом глобальных проблем современности. В период конца 1950-х – начала 1960-х гг. обострились противоречия существующего типа общественного развития, проявившиеся в усилении, наряду с позитивными (резкий рост производительных сил, улучшение материального положения), негативных его последствий (социальная поляризация, рост количества стрессовых ситуаций, ухудшение состояния окружающей среды и т.д.). В связи с этим качество жизни стало основным критерием оценки развития страны, «новой гуманистической философией» [4], стремлением к «новой гармонии» [3, с. 33–37], к «новому типу общества» [2, с. 63–65], а его исследование – одним из самых динамично развивающихся направлений научного знания.

Некоторые авторы [1, с. 100–102] считают, что растущий интерес к проблематике качества жизни в России свидетельствует о том, что российское общество озабочено проблемами самосохранения, вопросами устойчивого социального развития и восстановления своей роли и своего места в мировом сообществе.

Анализ и обеспечение повышения качества жизни населения требует выявления факторов, влияющих на повышение качества жизни, использование которых позволит перманентно повышать качество жизни населения (*рисунок 1*).



Рисунок 1. Система планов предприятия

Выявлено и научно обосновано, что на повышение качества жизни населения оказывают непосредственное и/или опосредованное действие следующие факторы, включенные структурными элементами в социально-экономический процесс:

- политические, связанные с проводимой руководством страны политикой: социально-экономического развития, в частности, промышленной и бюджетной экспансии, финансовой и кредитно-денежной политики, политики цен и доходов, занятости, что способствует росту доходов населения и, в конечном счете, росту совокупного спроса и экономическому росту экономики;
- нормативно-правовые, включающие, с одной стороны, совокупность законов и нормативных актов, подлежащих обязательному соблюдению, а с другой стороны – правовые возможности: разрешенные законом способы действий, предоставленные полномочия по самообеспечению высокого качества жизни за счет предпринимательской деятельности;
- информационные, связанные с доступностью информации о конъюнктуре рынка, образовании, медицинских услугах, производстве и наличии товаров и т.д.;
- институциональные, связанные с деятельностью научно-исследовательских, финансовых, страховых, сельскохозяйственных и производственных институтов, позволяющих перманентно повышать качество жизни на научной основе;
- отраслевые, обеспечивающие выращивание, переработку и доставку товаров потребителям, обеспеченность кадрами необходимой квалификации;
- научно-технические, связанные с использованием достижений науки и техники, новейших технологий в производстве с целью улучшения условий труда, повышения эффективности производства и более полного удовлетворения потребностей населения;
- природно-климатические риски, обусловленные сельскохозяйственным производством в условиях рискованного земледелия;
- социокультурные, определяемые социальной политикой государства (социальная помощь, социальное обеспечение, социальное страхование) и развитием культурной инфраструктуры (музеи, театры, кино, разные виды культурно-образовательной деятельности, искусства);

- социально-экономические, отражающие использование совокупности инновационных, производственных, финансовых и трудовых потенциалов, а также средств, объектов и процессов, используемых людьми в трудовой деятельности для удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств обеспечения высокого качества жизни, отношения людей в процессе производства и обмена товаров в социальном обществе.

Для перманентного повышения качества жизни населения нами разработан механизм, который позволяет на основе более эффективного использования ресурсов общества обеспечивать повышение качества жизни населения (*рисунок 2*).

Организационно-экономический механизм включает в себя нормативно-правовое, научно-методическое и ресурсное обеспечение, управляющие подсистемы, включающие в себя:

1. Организационную структуру управления, обеспечивающую повышение качества жизни на федеральном, региональном и местном уровнях управления экономикой страны.
2. Кадры – в структуре управления каждого уровня должны быть кадры, непосредственно отвечающие за качество жизни населения (отделы и управления социального развития).
3. Инструменты управления качеством жизни населения – это социальные программы и социальные стандарты поддержки инвалидов Великой Отечественной войны, пожилых одиноких людей, многодетных семей и семей с одним родителем и др.
4. Методы и функции управления качеством жизни населения. К методам можно отнести социальные (занятость, уровень оплаты, уровень социальных стандартов и др.), экономические (цены на продукты первой необходимости и тарифы на услуги ЖКХ, ликвидация бедности), демографические. К функциям относятся: планирование доходов и расходов на социальные нужды, организация обеспечения качества жизни населения, контроль выполнения мероприятий, направленных на повышение качества жизни населения.
5. Информационные ресурсы – в информационном обществе информация является важнейшим ресурсом в обеспечении качества жизни населения.

Важнейшим фактором механизма в обеспечении качества жизни населения является производство, позволяющее повысить занятость населения и величину доходов, что обеспечивает доступность материальных и социокультурных благ.

Таким образом, учет факторов, влияющих на качество жизни населения, и предложенный организационно-экономический меха-

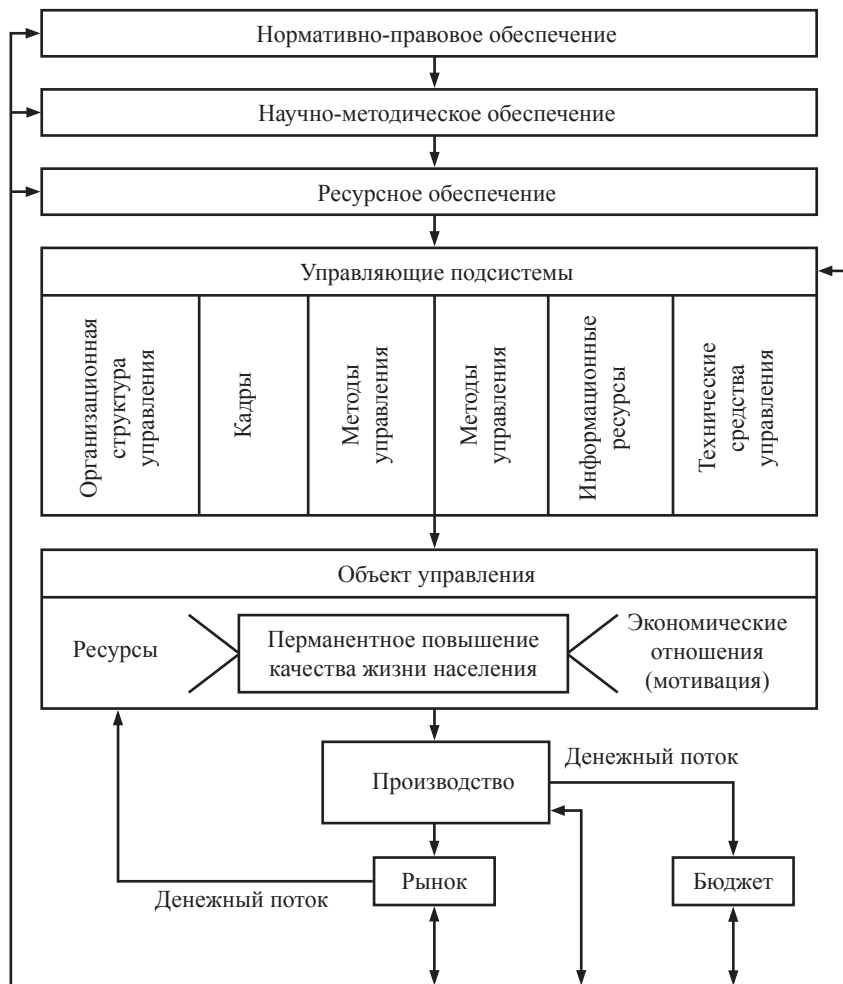


Рисунок 2. Механизм обеспечения непрерывного повышения качества населения в социальном обществе

низм позволяют обеспечивать перманентное повышение качества жизни населения.

Библиографический список

1. *Киселева Т., Полнарев С.* Качество жизни в условиях глобализации экономики // Стандарты и качество. 2001. № 11.
2. *Субетто А.И.* Управление качеством жизни и выживаемость человечества // Стандарты и качество. 1994. № 1.
3. *Тарасова Г.Н., Скворцова Т.Г.* О некоторых аспектах исследования качества жизни населения бассейна реки Колокша // Качество и жизнь. 2002. № 1.
4. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / рук. авт. коллектива Д.С. Львов, А.Г. Поршневу. М., 2002.

С.А. Гусев

*доктор экономических наук, доцент
заведующий кафедрой экономики и управления
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: Gusev.s@mfua.ru*

М.В. Ершова

*кандидат экономических наук
доцент кафедры экономики Тамбовского государственного
технического университета*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИРОДЫ ВЛИЯНИЯ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПЛОЩАДОК РЕГИОНА В ЦЕЛЯХ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА БИЗНЕС-СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Т.С. Романишина

Аннотация. В статье проводится исследование современного понимания терминологии бизнес-среды с позиции действующих региональных инвесторов и промышленных территорий различной направленности. Основной тезис исследования сводится к тому, что в период кризисных и застойных экономических циклов региональной экономики не стоит делать упор только на инвестиционную привлекательность региона. Привлечение новых инвесторов должно осуществляться наравне с работой по формированию условий комфортного развития уже действующих производственных площадок.

Ключевые слова: бизнес-среда, индустриальные парки, технопарки, устойчивое развитие, регион, территориальная социально-экономическая система, социально-экономического развитие муниципального образования, бизнес-инфраструктура.

THE STUDY OF THE NATURE OF THE IMPACT OF DEVELOPMENT PROGRAMS INDUSTRIAL THE INDUSTRIAL SITES OF THE REGION IN ORDER TO IMPROVE THE QUALITY OF THE BUSINESS ENVIRONMENT (ON THE EXAMPLE OF MOSCOW REGION)

T.S. Romanishina

Abstract. The article presents a study of the modern understanding of the terminology of the business environment from the position of acting regional investors and industry of the Provence. The main thesis of the study sorts to the fact that in the crisis period and the economic cycle of the regional economy is not worth doing then, just for the invasion alone in the region. New investors must be nerves with former comfort conditions for the development of existing production sites.

Keywords: business environment, industrial parks, technology parks, sustainable development, region, spatial socio-economic system, socio-economic development of municipal formation, business infrastructure.

Термин «бизнес-среда» включает в себя комплекс взаимосвязанных организаций, мероприятий, коммуникаций, оснащенность материально-техническими и институциональными средствами, составляющий промышленную отрасль, призванный создавать

необходимые благоприятные условия для нормального ведения хозяйственной деятельности предприятий, отраслей материального производства и объектов непромышленной сферы.

Проанализируем тенденции и проблемы развития промышленной среды в Московской области.

Региональный бизнес-климат представляет собой совокупность условий, влияющих на возникновение и развитие бизнеса в регионе, это своего рода среда, в которой рождается и растет компания. От того, насколько эта среда благоприятна, во многом зависит количество вновь создающихся компаний и успешность развития существующих компаний. В бизнес-климате выделяются такие сферы, как человеческие ресурсы, земля и недвижимость, инфраструктура, финансовые ресурсы, административное регулирование и ряд других [1, с. 9–23].

Бизнес-инфраструктура Подмосковского региона является неотъемлемой частью народного хозяйства, без которой невозможно эффективное и бесперебойное функционирование промышленных предприятий. Препятствия, ограничивающие развитие благоприятной инфраструктуры для промышленных предприятий, предполагают комплексное исследование.

Жизнеспособность и стабильное развитие инфраструктуры для предприятий промышленного назначения зависит от ряда факторов:

- факторов микросреды – непосредственно окружающей среды организации (конкуренты, инвесторы, поставщики, работники);
- факторов макросреды (экономических, правовых, научно-технических).

Эффективная стратегия развития Московской области – это стратегия, реализация которой преумножает внутренний потенциал области и укрепляет его положение на межрегиональном и международном рынке.

В *таблице 1* приведены результаты анализа, где определяются сильные и слабые стороны Московской области (внутренние факторы), а также угрозы и возможности, определяемые внешними факторами.

Опытные инвесторы обращают внимание на инвестиционный климат страны, региона, города перед тем, как вложить свой капитал. Московская область имеет благоприятный инвестиционный климат,

Таблица 1

Анализ социально-экономической инфраструктуры Московской области для развития промышленности

<i>Сильные стороны</i>	<i>Ограничения развития</i>
<ul style="list-style-type: none"> – выгодное географическое положение; – высокоразвитое промышленное производство; – близость к ключевым железнодорожному и автомобильному узлам; – высокий инвестиционный потенциал и умеренные риски; – наличие квалифицированной рабочей силы 	<ul style="list-style-type: none"> – относительная зависимость от решений, принимаемых на федеральном уровне (изменения бюджетного, налогового законодательства, отсутствие четкой региональной политики федеральной власти); – высокий уровень демографической нагрузки на трудоспособное население; – сложная демографическая ситуация
<i>Возможности развития</i>	<i>Возможные угрозы</i>
<ul style="list-style-type: none"> – высокая инвестиционная привлекательность; – наличие инновационного потенциала развития; – наличие возможностей для развития туристского бизнеса; – наличие свободных рыночных ниш для организации и ведения бизнеса (финансовый рынок (включая рынок потребительских кредитов), фондовый рынок, логистика, торговля, рынок услуг, рекреация и др.); – наличие возможностей для реализации частно-государственного партнерства 	<ul style="list-style-type: none"> – неблагоприятные структурные сдвиги в возрастном составе населения Московской области, ведущие к снижению числа рождений; – возможные отрицательные последствия решений, принимаемых на федеральном уровне (изменения доходов бюджета); – снижение мотивации к труду в экономике Московской области для жителей региона (отставание средней заработной платы в Московской области от средней заработной платы в Москве); – недостаток квалифицированных кадров рабочих профессий; – возрастание различий в социально-экономическом развитии муниципальных образований

который включает в себя стабильные показатели: экономический рост, лояльный политический режим и приемлемые ставки налогообложения, выгодные условия кредитования, развитая инфраструктура, выгодное географическое расположение, наличие поставщиков и потребителей продукции.

Не наблюдается открытых военных действий, высокого риска введения политической и экономических санкций, высокого уровня безработицы, девальвации национальной валюты, сложных законов и широкого распространения теневых схем, а также природных катаклизмов [1, с. 9–23].

Несмотря на инвестиционную привлекательность Подмосковья и налаженные инвесторские связи важно учитывать, что необходимо сохранять комфортную среду для промышленных предприятий, сочетать сильные стороны и стремиться к реализации возможных перспектив для развития бизнес-инфраструктуры не только в период экономической стабильности региона, но и в кризисные моменты.

Стоит отметить, что модернизационный сценарий развития Московской области увязан с инновационным сценарием Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. и опирается на выгодное географическое положение области, близость к ключевым железнодорожному и автомобильному узлам, наиболее полное использование конкурентного преимущества экономики региона, предусматривающее создание высокоразвитого промышленного производства и его модернизацию, научно-производственный и высокий инвестиционный потенциал, умеренные риски, устойчивое наращивание экспорта конкурентных видов продукции и модернизацию транспортной инфраструктуры [2, с. 261–270].

Рассмотрим проблемы поддержания привлекательности инвестиционного бизнес-климата и их решение. Обратимся к *таблице 2*.

При формировании бизнес-инфраструктуры необходимо учитывать экономический потенциал проекта, производственный потенциал в составе материально-технический, воспроизводственный, трудовой и кадровый потенциалы; организационно-управленческий потенциал в составе организационного, информационного и управленческих потенциалов; финансовый и конкурентный потенциалы.

Важно иметь поддерживающую базу для формирования стабильно развивающейся инфраструктуры: поддержку в виде госу-

Таблица 2
Тенденции и проблемы развития промышленной среды в Московской области

<i>Проблема</i>	<i>Решение</i>
Неэффективное взаимодействие органов государственной власти в части работы с инвестиционными проектами	Создан институт развития: Центр инновационного развития МО ГБУ «ЦИР»
Отсутствие информированности инвесторов о возможностях получения государственной поддержки в регионе	Институт развития: Городское агентство управления инвестициями Московской области
Недостаток промышленных площадок с необходимой инфраструктурой для проектов различной отраслевой направленности	Стимулирование развития частных индустриальных парков и иных объектов индустриальной инфраструктуры. Создание единого интернет-портала, на котором представлена информация об инвестиционной инфраструктуре для потенциальных резидентов
Отсутствие на законодательном уровне формализованной процедуры по присвоению статуса индустриального парка и управляющей компании индустриального парка	Определение в региональных нормативно-правовых актах статуса и мер поддержки: для индустриальных парков, бизнес-инкубаторов и прочих объектов инвестиционной инфраструктуры; для резидентов инвестиционной инфраструктуры
Небольшая скорость изменения федерального законодательства, регламентирующего процедуру регистрации прав собственности на земельные участки	Автоматизация процесса регистрации за счет использования информационной системы внутриведомственного взаимодействия ФГБУ «ФКП Росреестра» МО и Управления Росреестра по г. Москве – сотрудники Росреестра по автоматизированному запросу получают кадастровые паспорта на земельные участки
Сложность установления налоговых льгот в субъекте РФ	Приоритизированный подход к разработке системы налоговых льгот; активное распространение информации о доступных налоговых льготах; эффективный и прозрачный механизм получения льгот; эффективное взаимодействие между налоговыми органами и министерством экономического развития региона
Привлечение крупных инвестиций	Разработка бизнес-кейса по бюджетной эффективности проекта (в том числе с учетом дополнительных налогов и создания рабочих мест)

дарственных программ или на основании инвестирования частных лиц. Следует проводить постоянный мониторинг экономической ситуации в регионе и своевременно адекватно реагировать на изменения во внешней среде.

В настоящее время одной из основных проблем в Подмосковном регионе является сравнительно высокая доля предприятий тяжелой промышленности, многие из которых не реконструированы и не отвечают экологическим нормам безопасности. Но все равно на лидирующую позицию выходит легкая промышленность, особое развитие в которой получила пищевая отрасль. Из-за закрытия большинства тяжелых предприятий или их банкротства также возникает проблема простаивания цехов и оборудования.

Усовершенствования бизнес-среды Подмосковья для современной промышленности – одна из главных целей, стоящей перед Правительством. Регион обладает серьезным индустриальным потенциалом и располагает свободными земельными участками и готовой инфраструктурой для реализации новых производственных проектов. Освоение незадействованных территорий и привлечение застройщиков к уже имеющейся инфраструктуре дадут дополнительный стимул развитию промышленности, выполнению госзаказов и зарубежных спецзаказов, позволят создать рабочие места, активизировать научно-исследовательскую деятельность и обеспечить локализацию производства на территории Московской области и импортозамещение. Поэтому строительство технопарков и индустриальных площадей является одной из положительных тенденций на пути к развитию бизнес-инфраструктуры.

Осуществим анализ влияния программ технопарков и индустриальных парков на развитие промышленности в Московской области.

Подмосковье считается одним из самых интересных регионов с точки зрения ведения бизнеса. На территории Московской области планируется реализация крупных проектов по созданию промышленных округов, логистических парков, индустриальных и технопарков, кластеров различного типа в сферах транспорта и связи, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, строительства, химического производства, розничной торговли, гостиничного и туристического бизнеса.

Индустриальные промышленные парки являются привлекательной и доступной территорией для размещения крупного производства с «нуля», где уже расположены достаточно ресурсов для новых производственных мощностей и объектов инфраструктуры для и проведения опытно-конструкторских исследований.

Индустриальный парк – это специально организованная для размещения новых производств территория, обеспеченная энергоносителями, инфраструктурой, необходимыми административно-правовыми условиями, управляемая специализированной компанией.

Признаками индустриального парка выступают земля (вид разрешенного использования: промышленные земли), специализированные объекты капитального строительства, инженерная инфраструктура; наличие управляющей компании, юридические условия (наличие согласований, соблюдение установленных законодательством норм и требований).

Понятия технопарка и индустриального парка близки между собой. Технопарк – имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, а также обслуживающие объекты, включающие транспортные средства, охрану, жилую зону, охрану и подъездные пути. Основной задачей технопарка является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также конкуренции инновационного бизнеса и научных организаций [3, с. 15–17].

Чем же технопарки отличаются от индустриальных парков? Данные форматы недвижимости имеют весомое различие. Технопарки предназначены для разработки и внедрения новых технологий, ноу-хау, которые обязательно включают НИОКР. Важно строить технозоны там, где расположены научные базы и логистические центры.

А индустриальные парки предоставляют предприятиям инфраструктуру для обеспечения производственной деятельности. Это обособленная территория со складскими и офисными зданиями, на которой предприниматели ведут бизнес.

Организация технопарков – государственная задача, тогда как индустриальные парки создаются чаще частными инвесторами, иногда при поддержке региональных властей. Руководящие круги принимают активное участие в строительстве парков.

Таким образом, аренда помещений в индустриальных и технопарках позволяет резидентам экономить на создании инфраструктурного обеспечения территории.

Развитие промышленного потенциала и стимулирование инновационных производств и научно-технических исследований – одно из ключевых направлений инвестиционной политики Москвы. В 2015–2016 гг. Правительство Москвы разработало механизм оказания комплексной поддержки действующим эффективным предприятиям и технопаркам.

Предприятия и организации, которым будет присвоен статус промышленного комплекса или технопарка, смогут получить льготы по налогу на имущество, налогу на прибыль, земельному налогу, арендным платежам.

Данные меры поддержки обеспечат создание высокооплачиваемых рабочих мест, дальнейшее развитие промышленного производства на профильные территории города, а также локализацию и импортозамещение.

Присвоение статуса технопарка или индустриального парка позволяет получать региональные налоговые льготы и льготы по аренде земли. Снижение налоговой нагрузки может составить 17–25 %.

Общее количество индустриальных парков в РФ на 2014 г. – 101, на 2015 г. – 120, на 2016 г. – 146.

Подмосковье лидирует по количеству индустриальных парков среди субъектов России. По приказу губернатора Московской области ведется программа по созданию 64 промышленных площадок, 28 из которых уже работают, а 15 будут достроены до конца 2016 г., остальные не будут сданы в эксплуатацию к концу 2018 г.

Индустриальные парки бывают двух типов:

- Greenfield (предполагает покупку и (или) аренду резидентами ИП незастроенного земельного участка с целью строительства производственных, складских и административных зданий в соответствии со специализацией парка),
- Brownfield (предполагает покупку и (или) аренду резидентами ИП существующих производственных, складских и административных зданий).

Соотношение типов парков представлено на *рисунке 1*.

Выделяют два вида промышленных площадок: государственные и частные. В России большая часть относится к первым, хотя в чистом виде государственных проектов мало. Наиболее часто встречается вариант, когда на первом этапе при организации промышленного парка средства в инфраструктуру вкладывает государство, а непосредственным развитием занимается частная управляющая компания.

Автопроизводители – главный локомотив в развитии промышленных парков. Доля резидентов для промышленных парков по их отраслевой принадлежности распределяется следующим образом:

- машиностроение – 27 %;
- автомобильная отрасль – 20 %;
- пищевая промышленность – 13 %;
- пластмассы – 11 %;
- услуги – 9 %;
- металлообработка – 9 %;
- стройматериалы – 7 %;
- другие – 5 %.

В Московской области численно преобладают частные промышленные парки. Все больше возрастает потребительский интерес к промышленной недвижимости. В условиях современной малоустойчивой финансовой ситуации инвесторы пытаются вкладывать денежные средства в наиболее перспективные проекты, в том числе в промышленные парки, которые перечислены далее: Шерризон,

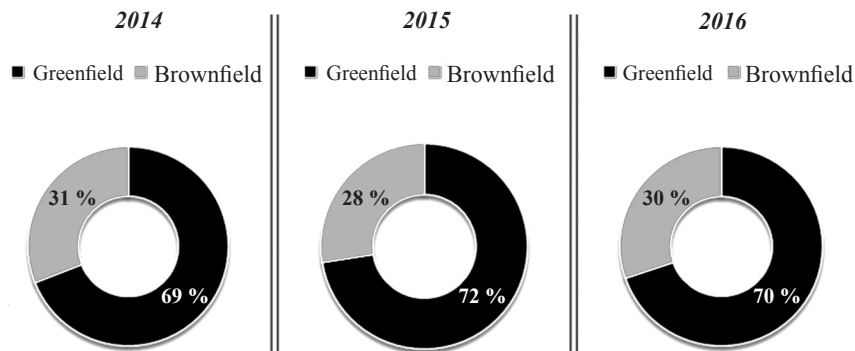


Рисунок 1. Соотношение типов промышленных парков в Московской области: Greenfield и Brownfield

Дега Кластер Ногинск, Южные врата, Северное Домодедово, Шереметьево, МЛП-Люберцы, Подосинки, БЛМЗ, Щелковский, Восточный, Котово, Озеры, Орудьево, Ступино-1, GDP Quadrat (Ступино-2), Колегино, Петровское, Восточный, Амерево и др.

Все вышеперечисленные индустриальные парки Подмосковья предоставляют офисные корпуса, производственно-складские цеха и земли под застройку, услуги проектирования, различные коммуникации, консультирование относительно специфики размещения рабочих площадей и обслуживание объектов, что является элементами бизнес-инфраструктуры для промышленных предприятий.

В чистом виде государственных проектов мало. Наиболее часто встречается вариант, когда на первом этапе при организации индустриального парка средства в инфраструктуру вкладывает государство, а непосредственным развитием занимается частная управляющая компания. Как правило, государственные индустриальные парки привлекают крупных иностранных резидентов, а частные работают с российскими мелкими и средними компаниями. К числу таких парков относят: Есипово, ИП им. Саввы Морозова, Дубна, Шерризон, Бронницы, Оболенский.

За последние 3 года прослеживается положительная тенденция привлечения частных инвестиций в индустриальные парки Подмосковья, ориентированные на промышленные высокотехнологичные предприятия. Удалось привлечь 1,5 трлн руб. Наиболее стабильная система помощи инвесторов отлажена в Ступинском, Дмитровском, Солнечногорском районах, в Подольске и Домодедово.

Прерогатива для застройщиков и резидентов техно- и индустриальных парков выражается в сниженных арендных ставках, наличие производственных площадей, готовых для размещения оборудования промышленного назначения, наличие коммуникационной и инженерной инфраструктуры. Нередко власти региона выделяют гранты и дотации на инновационную деятельность в сфере техники и науки. К слову, в 2015 г. было выделено до 10,5 млн руб.

Технопарки Московской области – это сочетание науки и бизнеса, образование и проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в областях информационных и инновационных технологий. В настоящее время в области работает четыре технопарка: Нахабино, ХимРар, Пушкино и Проминвест. В перспективе открытие еще пять площадок.

Целями данных технопарков являются:

- сдача в долгосрочную аренду, продажа имеющихся объектов для организации производственных предприятий, офисных помещений, складов;
- развитие взаимовыгодных партнерских отношений с промышленными предприятиями, торговыми, финансовыми и культурными организациями;
- налаживание производственных и научных связей между крупными промышленными предприятиями и малым наукоемким бизнесом;
- развитие крупного и среднего бизнеса инновационной направленности, обеспечение лучших, по сравнению со средними по региону, условий ведения хозяйственной деятельности для малых предприятий-производителей;
- создание новых рабочих мест.

В наши дни Правительство Московской области проводит большую работу по обеспечению комфортных условий для добросовестных инвесторов-застройщиков, формированию понятных и прозрачных правил, созданию современной бизнес-инфраструктуры и обеспечению максимально льготного режима для приоритетных направлений коммерческой деятельности: высокотехнологичных производств, малых и средних предприятий, социально ориентированных компаний.

Для этих целей в Подмосковье создаются индустриальные и технопарки, обеспечивающие необходимые условия для развития проектов и помогающие сформировать привлекательный инвестиционный климат и высокую предпринимательскую культуру.

Бизнес по созданию в областях и регионах России наилучших условий для инвесторов является наиболее значимой задачей в наши дни. Основной целью компетентных организаций служит профессиональное управление индустриальными парками и технологическими площадками, а также соблюдение стандартов развития промышленной инфраструктуры для предприятий высокотехнологичных отраслей.

Анализ индустриальных парков как элемента промышленной бизнес-инфраструктуры и инструмента расширения производственных территорий, свидетельствует о положительной динамике их раз-

вития, несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру последних лет.

Регион обладает серьезным индустриальным потенциалом, располагает свободными земельными участками и готовой инфраструктурой для реализации новых производственных проектов. Усовершенствование бизнес-инфраструктуры Подмосковья для современной промышленности – одна из главных целей, стоящей перед Правительством Московской области.

Библиографический список

1. *Панамарева О.Н.* Исследование приоритетных направлений развития экономики России и их реализуемости в современных условиях // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2017. № 3.
2. *Романишина Т.С.* Типы социально-экономических систем в муниципальных образованиях и их особенности. // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2017. № 2.
3. *Романишина Т.С.* Оценка основных подходов к пониманию сущности и определению понятия «инвестиционная привлекательность социально-экономической системы промышленно-ориентированного региона» // Транспортное дело России. 2017. № 3.

Т.С. Романишина

*кандидат экономических наук, доцент,
Московский Авиационный Институт (г. Серпухов)
E-mail: romanishina-t@rambler.ru*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Т.Б. Журавлева, В.Г. Светашов

Аннотация. В статье определена необходимость применения системного подхода к анализу состояния и управления процессом функционирования объектов недвижимости. Сформулированы специфические особенности системы объектов недвижимости, свойства процесса управления недвижимостью, а также факторы, которые необходимо учитывать при формировании управляющих воздействий. Анализируются подходы к оценке значений воздействующих факторов на процесс управления объектами недвижимости.

Ключевые слова: системный подход, объекты недвижимости, процесс управления недвижимостью, мониторинг качества управления.

SYSTEM APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE PROCESS OF MANAGING THE FUNCTIONING OF REAL ESTATE

T.B. Zhuravleva, V.G. Svetashov

Abstract. This article points to the necessity of the usage of the systemic approach to the status analysis and management of the functioning of real estate. Specific features of the system of real estate objects were formulated, properties of the real estate management system, and also factors that needed to be taken into account when forming control actions. The approaches to the evaluation of the values of the factors affecting the management of real estate objects are analyzed.

Keywords: system approach, real estate objects, real estate management process, management quality monitoring.

В современных условиях возрастает значимость вопросов обеспечения качества процесса управления объектами недвижимости, находящихся как в государственной, муниципальной, так и в частной собственности.

Совокупность объектов недвижимости представляет собой сложную систему, на которую в процессе ее функционирования оказывают влияние различные факторы. Управление такой системой необходимо осуществлять на основе системного подхода к анализу состояния системы объектов недвижимости и управлению процессом ее функционирования. Системный подход предполагает определение состава и иерархии элементов системы объектов недвижимости, состава основных подсистем; взаимосвязей между ними; состава

технических и экономических экспертиз объектов недвижимости; параметров процесса реализации управленческих решений, направленных на получение максимального эффекта от функционирования объектов недвижимости.

При системном подходе к анализу процесса управления объектами недвижимости должны быть учтены такие специфические особенности системы объектов недвижимости, как эмерджентность, сложность системы объектов недвижимости, ее открытость.

Реализация системного подхода к управлению недвижимостью основана на согласованном функционировании подсистем, объединенных в систему управления недвижимостью. Под системой управления недвижимостью понимается совокупность объектов управления (объектов недвижимости), субъекта управления, подсистемы формирования управляющих воздействий; подсистемы реализации управляющих воздействий; подсистемы сбора информации о состоянии объектов недвижимости; подсистемы сбор информации о затратах на управление; подсистемы анализа качества управления и подсистем формирования цели и стратегии управления.

Субъект управления недвижимостью на основе текущих целей и стратегий управления, а также периодически обновляемой информации, получаемой из подсистемы сбора информации о состоянии объектов недвижимости, с помощью подсистемы формирования управленческих воздействий формирует решение о составе и параметрах управляющих воздействий на объект недвижимости. Решения передаются в подсистему реализации управленческих воздействий для выполнения. Если в результате анализа информации о состоянии объекта управления и произведенных затратах на управление подсистемой анализа качества управления принимается решение о снижении качества управления ниже требуемого, то происходит корректировка целей и стратегий управления.

Процесс управления объектами недвижимости можно представить как последовательный процесс из следующих обязательных функциональных элементов:

- формирование целей, стратегий и программ управления объектами недвижимости;
- формирование управляющих воздействий на объекты недвижимости на основе сформулированных целей, принятых стратегий и разработанных программ управления;

- организация деятельности по подготовке к реализации и собственно реализации управляющих воздействий; сбор информации о состоянии объектов недвижимости до и после реализации управляющих воздействий;
- сбор информации о затратах ресурсов на подготовку и реализацию управляющих воздействий, анализ эффективности управления недвижимостью;
- корректировка при необходимости целей, стратегий и программ управления.

Для процесса управления объектами недвижимости характерны следующие свойства:

1. Векторность целей. Наличие нескольких целей управления недвижимостью обусловлено многосубъектностью реализуемого способа управления. Эта особенность требует использования механизма согласования целей управления путем создания, закрепления и контроля степени достижения согласованной по уровням подчинения иерархии целей управления недвижимостью. В качестве составной может быть использован механизм мониторинга качества управления объектами недвижимости.
2. Иерархичность структуры процесса управления. Процесс управления можно представить в виде многократно повторяемого типового цикла управления объектами недвижимости с периодической коррекцией параметров типового цикла. При этом процесс управления объектами недвижимости включает: процесс управления состоянием и функционированием объектов недвижимости при реализации типового цикла управления и процесс корректировки способа формирования значений управляющих параметров типового цикла. В совокупности данные процессы отражают траекторию функционирования иерархической двухуровневой адаптивной системы управления. В качестве основы механизма адаптации цели, стратегии и программы управления недвижимостью целесообразно использовать мониторинг качества управления недвижимостью как индикатор достижения цели адаптации.
3. Диалектическое сочетание непрерывности и дискретности процесса управления объектами недвижимости. Общий процесс управления объектами недвижимости применительно к реализа-

ции типового цикла управления является непрерывным, что обусловлено непрерывностью целевого функционирования объектов недвижимости. В то же время применительно к коррекции способа формирования значений управляющих параметров типового цикла управления общий процесс управления объектами недвижимости можно считать дискретным, так как корректирование осуществляется только в случае необходимости. Дискретность процесса корректирования цели, стратегии и программы управления недвижимостью обуславливает необходимость мониторинга качества управления объектами недвижимости при реализации типового цикла управления.

4. Инерционность откликов на управляющие воздействия. Принятие решений по управлению недвижимостью должно сопровождаться заблаговременным влиянием принимаемых решений на качество управления недвижимостью, то есть мониторингом качества управления объектами недвижимостью. При этом учет инерционности откликов на управляющие воздействия при мониторинге обуславливает необходимость включения в его состав процедуры прогнозирования изменения качества управления недвижимостью.
5. Ресурсоемкость процессов управления. Формирование и реализация управляющих воздействий на объекты недвижимости требует использования управленческих и физических ресурсов. Управленческие ресурсы связаны с затратами на привлечение коллектива менеджеров и исполнителей, организующих и реализующих управление недвижимостью. Физические ресурсы включают материальные, трудовые и финансовые затраты на реализацию физических управляющих воздействий. Для определения оптимального распределения ресурсов между этими группами необходим сравнительный анализ эффективности управленческой и физической составляющих процесса управления недвижимостью, основой которого могут являться результаты мониторинга качества управления недвижимостью.
6. Неопределенность процессов управления недвижимостью, которая определяется нестационарностью параметров внешней среды, нестабильностью характеристик объектов недвижимости, неопределенностью оценок параметров объекта недвижимости и внешней среды.

Система управления объектами недвижимости находится под воздействием внешних факторов, которые необходимо учитывать при формировании управляющих воздействий. К таким факторам относятся параметры текущего и прогнозируемого состояния рынка недвижимости, состояние спроса на услуги и предложения услуг по объектам недвижимости, уровень платежеспособности населения, ценовая ситуация на рынке недвижимости и ряд других внешних факторов. Характеристики объектов недвижимости также изменяются во времени в связи с оказанием влияния на их состояние природно-климатических, технологических, демографических факторов. Особое влияние оказывают факторы своевременности и качества проводимых работ по техническому обслуживанию и ремонту. В этой связи важное значение при принятии решений по управлению объектами недвижимостью имеют оценка и прогноз изменений во времени значений внешних факторов и характеристик состояния объектов недвижимости. При этом следует учитывать неопределенность процесса управления недвижимостью, который порождает и неопределенность оценок значений факторов внешней среды и параметров объекта недвижимости.

В теории систем и оптимального управления выделяют три основных подхода, различающихся возможностью и способами количественного описания оценок значений воздействующих факторов в условиях неопределенности: детерминированный, вероятностный (статистический) и нечетко-возможностный подходы.

Применить в практических условиях при управлении недвижимостью детерминированный подход затруднительно по причине нестационарности параметров внешней среды и нестабильность характеристик объектов недвижимости. Вероятностный подход в основном можно использовать, когда объекты недвижимости являются массовыми, параметры внешней среды для каждого объекта недвижимости изменяются по одним и тем же законам и налажен контроль за изменениями параметров внешней среды и состояния объектов недвижимости. Если учитывать тот факт, что в настоящее время прослеживается создание уникальных объектов недвижимости (стадионы, аэропорты, торговые комплексы), то целесообразно применение моделей с комбинированной нечетко-вероятностной структурой.

Библиографический список

1. Военный системотехник и системный анализ // Модели и методы подготовки и принятия решений в сложных организационно-технических комплексах в условиях неопределенности и многокритериальности / под ред. Б.В. Соколова. СПб., 1999.
2. *Окрепилов В.В.* Экономика качества. СПб., 2011.
3. *Светашов В.Г.* Системный анализ современных тенденций управления недвижимостью. М., 2014.
4. *Туманов К.М.* Стратегическое управление качеством: теоретические и методологические подходы. СПб., 2012.

Т.Б. Журавлева

*доктор экономических наук, профессор
ученый секретарь Научно-исследовательского
центра информатики при Министерстве иностранных дел
Российской Федерации (г. Москва)*

В.Г. Светашов

*аспирант Научно-исследовательского центра информатики
при Министерстве иностранных дел Российской Федерации
(г. Москва)*

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР
ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРОГРАММАМИ
КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА
МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ С УЧЕТОМ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ**

С.К. Шрейбер

Аннотация. В статье изложены предложения по учету финансовых рисков при проектировании организационных структур для управления региональными программами капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов. Приведена классификация рисков, а также форм и методов управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: капитальный ремонт, общее имущество многоквартирных домов, риски, научно-обоснованные рекомендации, эффективность, организационные схемы.

**DESIGNING ORGANIZATIONAL STRUCTURES
FOR MANAGING REGIONAL PROGRAMS OF CAPITAL REPAIRS
OF COMMON PROPERTY IN APARTMENT BUILDINGS SUBJECT
TO FINANCIAL RISKS**

S.K. Schreiber

Abstract. The article presents suggestions on financial risks in the design of organizational structures for managing regional programs of capital repairs of common property in apartment buildings. Classification of risks, as well as forms and methods of financial risk management.

Keywords: capital repair, the common property of apartment buildings, risks, science-based recommendations, efficiency, organizational scheme.

Начиная с 2014 г. в нашей стране реализуется масштабная программа капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов. После принятия на федеральном уровне концепции этой программы, законодательных и подготовленных в их развитие нормативно-правовых актов и ведомственных нормативно-методических документов во всех без исключения субъектах Российской Федерации приняты законы, регламентирующие различные аспекты организации и проведения капитального ремонта жилищного фонда, разработаны долгосрочные региональные программы капитального

ремонта общего имущества многоквартирных домов, на основании которых, в свою очередь, разработаны, утверждены и реализовываются краткосрочные планы капитального ремонта. По данным, представленным субъектами РФ, в региональные программы капитального ремонта включены 744,3 тыс. многоквартирных домов общей площадью 2,24 млрд кв м, в которых проживают 80 055 тыс. чел.

Способ накопления взносов на капитальный ремонт на счетах региональных операторов используется в 641,3 тыс. многоквартирных домов, что составляет 86,2 % от общего числа домов, включенных в региональные программы. В 72,9 тыс. многоквартирных домов (что составляет 9,8 % от общего количества домов, включенных в региональные программы) формируют фонды капитального ремонта на специальных счетах в соответствии с решениями, принятыми на общих собраниях собственников помещений. В 30,1 тыс. многоквартирных домов (4 % от общего количества домов, включенных в региональные программы) способ формирования фонда капитального ремонта не определен [2]. Это означает, что абсолютное большинство региональных программ капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов управляется региональными операторами, учрежденными органами исполнительной власти субъектов РФ в соответствии с ведомственным нормативно-методическим актом Минстроя России [1]. В силу этих обстоятельств достижение целевых показателей региональных программ в значительной степени предопределяется качеством управления, которое, в свою очередь, зависит от качества проектирования организационной структуры организации – регионального оператора. Под качеством проектирования следует понимать такую модель, которая учитывала бы все возможные аспекты управления конкретной программой. В общем виде такая модель представлена на *рисунке 1* [5].

В условиях нестабильности, характеризующей сегодняшнюю финансово-экономическую ситуацию в нашей стране, необходимо при проектировании организационных структур учитывать финансовые риски, предусматривая комплекс мероприятий, направленных на снижение их воздействия. Это чрезвычайно важно, когда речь идет о риске утраты целевых взносов физических лиц (в данном случае – взносов собственников помещений в многоквартирных домах на капитальный ремонт общего имущества) и бюджетных

средствах, направляемых на поддержку льготных категорий граждан и софинансирование региональных программ капитального ремонта.

Согласно информации, размещенной на портале «Реформа ЖКХ», по итогам 2014–2015 гг. в фонды капитального ремонта с собственников собрано более 78,9 млрд руб., а в 2016 г. – 142,3 млрд руб.

Целевые значения расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, связанные с финансированием (софинансированием) региональных фондов капитального ремонта, в 2016 г. составили 27 446,2 млн руб.

Кроме того, в 2016 г. было запланировано к получению субсидий, предоставляемых из средств федерального бюджета, в размере 263,98 млн руб., из которых фактически получено 263,96 млн руб. Из

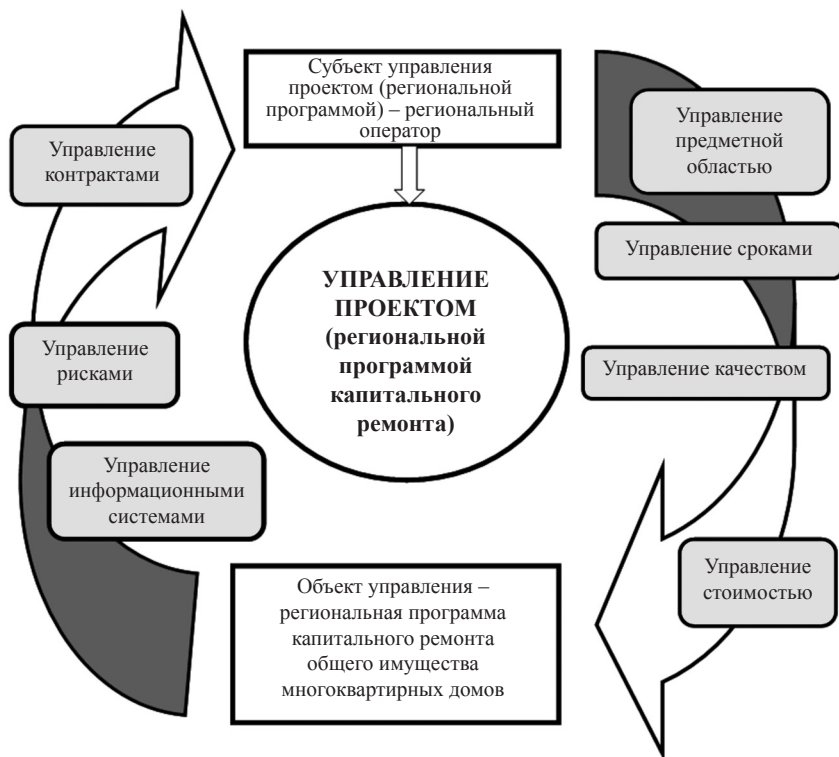


Рисунок 1. Системная кибернетическая модель управления проектом

приведенных данных видно, какие огромные финансовые ресурсы направляются на реализацию региональных программ капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов, и насколько важной задачей является всемерная минимизация рисков утраты этих ресурсов.

На сегодняшний день не отмечено попыток региональных операторов капитализации тем или иным способом средств фондов капитального ремонта (взносов собственников, бюджетных средств). В перспективе увеличение объемов финансовых ресурсов любыми законными методами (приобретение ценных бумаг, инвестирование свободных остатков в краткосрочные проекты с высокой рентабельностью и др.) следует всячески поощрять и поддерживать, хотя при этом существенно возрастают финансовые риски. Поскольку полностью исключить риски практически невозможно, следует осуществлять управление рисками.

Наиболее простым методом управления финансовыми рисками является разработка комплекса мер, которые позволили бы минимизировать конкретный вид финансового риска. К числу таких мероприятий относится, в частности, отказ от продолжения хозяйственных отношений с партнерами, систематически нарушающими контрактные обязательства.

Эта мера является обязательной в деятельности региональных операторов. В этой связи можно рекомендовать производить отбор подрядчиков исключительно на конкурсной основе, руководствуясь положениями Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» даже в тех случаях, когда работы выполняются без привлечения бюджетных средств, выбирая форму конкурсного отбора (открытый конкурс, закрытый конкурс, котировки и др.). Это позволит, во-первых, в течение нескольких лет создать базу данных надежных и квалифицированных подрядчиков, а во-вторых – сформировать «черный» список организаций, работа с которыми содержит в себе элементы финансовых рисков. Следует отметить, что такие решения приняты и закреплены на законодательном уровне во многих субъектах РФ.

Одним из эффективных способов минимизации финансовых рисков при реализации региональных программ капитального ремон-

та является их передача (частично или полностью) своим партнерам и контрагентам [4].

В современной практике получило широкое распространение распределение рисков между участниками проекта (программы). В процессе такого распределения региональный оператор может осуществить возложение на подрядчиков финансовых рисков, связанных с невыполнением календарного план работ, низким качеством этих работ, хищением переданных им строительных материалов и некоторых других. На практике это означает юридически закрепленные механизмы передачи финансовых рисков, заключающиеся в передаче работ за счет подрядчика, выплаты подрядчиком (частично или полностью) сумм неустоек и штрафов, а также в других формах возмещения подрядчиком или контрагентом потерь, понесенных региональным оператором.

Осуществляя деятельность, направленную на снижение вероятности финансовых рисков, утраты средств фондов капитального ремонта, региональные операторы должны иметь в виду, что большинство мероприятий может свободно проводиться только в части, касающейся взносов собственников на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов и собственных средств. Вовлечение бюджетных средств в проведение различных мероприятий риск-менеджмента должно строго корреспондироваться с требованиями законодательства в части целевого и эффективного использования финансовых ресурсов, получаемых из бюджетов всех уровней.

Среди прочих методов нейтрализации финансовых рисков, используемых региональным оператором, могут быть:

1. Получение от контрагентов определенных гарантий. Такие гарантии, связанные с нейтрализацией негативных финансовых последствий при наступлении рискового события, могут быть предоставлены в форме поручительства, гарантийных писем третьих лиц (например, саморегулируемой организации, в которой состоит подрядная организация), страховых полисов в пользу регионального оператора со стороны его контрагентов.
2. Сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с контрагентами. В современной отечественной хозяйственной практике этот перечень необоснованно расширяется (против общепринятых международных коммерческих и финансовых

правил), что позволяет подрядчикам избегать в ряде случаев финансовой ответственности за невыполнение своих контрактных обязательств.

3. Обеспечение компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет предусматриваемой в контрактах системы штрафных санкций. Это направление нейтрализации финансовых рисков предусматривает расчет и включение в условия контрактов с подрядчиками необходимых размеров штрафов, пеней, неустоек и других форм финансовых санкций в случае нарушения ими своих обязательств. Уровень штрафных санкций должен в полной мере компенсировать финансовые потери региональных операторов в связи с неполучением расчетного дохода, инфляцией, снижением стоимости работ (услуг) во времени, применении штрафных санкций к самому региональному оператору и др. [3].

Данные в настоящем исследовании практические рекомендации рассчитаны на различные варианты финансово-хозяйственной деятельности региональных операторов – при работе на финансовых рынках и на рынках ценных бумаг с целью капитализации фондов капитального ремонта и без ведения инвестиционно-финансовой деятельности, а выполнения только основных функций (реализация региональных программ капитального ремонта). Однако, во всех случаях при проектировании организационных структур для управления региональными программами капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов необходимо учитывать финансовые риски как при определении рациональной структуры субъекта управления, так и при разработке механизмов управления.

В структуре региональных операторов при их проектировании надлежит предусматривать подразделения, осуществляющие на системной основе мониторинг финансового состояния как самого регионального оператора, так и всех его контрагентов, анализировать и прогнозировать виды финансовых рисков и вероятность их возникновения и своевременно вносить обоснованные предложения по предупреждению, избежанию рискованных ситуаций или минимизации их последствий.

Библиографический список

1. Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 28 января 2014 г. № 41/пр. «Об утверждении методических

- рекомендаций по созданию специализированных некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах и обеспечению их деятельности» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71224410/> (дата обращения: 29.09.2017).
2. Доклад о результатах анализа состояния системы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах. URL: <http://narexpert.ru/wp-content/uploads/2015/12/Doklad-o-Rezyltatath-analiza-sistemy-kapitalnogo-remonta-obshhego-imyshestva-v-mnogokvartirnih-domah.pdf> (дата обращения: 29.09.2017).
 3. *Кабанов А.В.* Основные способы минимизации финансовых рисков. URL: www.aasp.ru/info (дата обращения: 23.09.2017).
 4. *Москвин В.А.* Механизмы нейтрализации финансовых рисков. URL: www.elitarium.ru (дата обращения: 23.09.2017).
 5. *Рыхтикова Н.А.* Анализ и управление рисками организации: учебное пособие. М., 2007.

С.К. Шрейбер

заместитель руководителя Центра информационных технологий Публичного акционерного общества «Московская объединенная энергетическая компания» (ПАО «МОЭК»)
E-mail: shrabsk@yandex.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Т.В. Клочкова

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме конкурентоспособности высшего учебного заведения в условиях перехода к цифровой экономике. С развитием информационного общества повышается экономическая и социальная значимость образования. Оно оказывает влияние на развитие и состояние предприятий всех отраслей. В работе сделана попытка выделить факторы повышения конкурентоспособности образовательных учреждений в условиях современных тенденций. Рассмотрена концепция модели цифрового университета. Автором выдвигается предположение, что внедрение инновационных технологий в образовательный процесс позволит не только существенно улучшить качество предоставляемых услуг, но и со временем приведет к лидерству России в сфере подготовки научных и производственных кадров на базе получения высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, ключевые компетенции, образовательные услуги, факторы конкурентоспособности, цифровое обучение, цифровые технологии.

COMPETITIVENESS OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION IN THE DIGITAL ECONOMY

T.V. Klochkova

Abstract. This article is devoted to the problem of the competitiveness of a higher educational institution in the context of transition to a digital economy. With the development of the information society, the economic and social importance of education increases. It affects the development and condition of enterprises in all sectors. The paper makes an attempt to identify the factors of increasing the competitiveness of educational institutions in the conditions of modern trends. The concept of the digital university model is considered. The author proposes that the introduction of innovative technologies in the educational process will not only significantly improve the quality of services provided, but eventually lead to Russia's leadership in the training of scientific and industrial personnel on the basis of higher education.

Keywords: higher education, core competencies, educational services, competitive factors, digital training, digital technologies.

Развитие цифровых технологий способствует изменению всех сфер жизни общества. Сектор предоставления образовательных услуг

не является исключением. От скорости реагирования на постоянно меняющиеся тенденции в экономике зависит конкурентоспособность государственных и коммерческих вузов. Способность эффективно внедрить программу цифровой экономики, следить за изменениями на кадровом рынке, обеспечит в конечном итоге высокий рейтинг учебного заведения и его дальнейшие перспективы развития.

Сфера образования получила возможность обширной глобализации. Сейчас каждый студент или преподаватель может изучать информацию, ранее доступную для узких специалистов или ученых. В ходе развития информационных технологий многие высшие учебные заведения успешно занимают свою нишу на рынке образовательных услуг. При этом сохраняются все преимущества конкуренции, уникальные разработки и особенные качества.

Главной задачей, стоящей перед руководителями университетов, является правильный выбор стратегии перехода к цифровому образованию. Для создания конкурентоспособной системы образования необходимы конкретные программы внедрения цифровой трансформации, создание модели цифрового университета, техническая подготовка кадрового состава. Кроме того, в постоянно изменяющихся экономических условиях необходимо непрерывно отслеживать состояние рынка образовательных услуг [2].

Проанализируем глобализацию высшего образования в России. Условия конкуренции во всех сферах жизни общества усложнились после так называемой «четвертой промышленной революции». Возникла острая необходимость внедрения цифровых технологий в производство и сферу предоставления услуг. В связи с этим была разработана Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Ее утверждение Правительством РФ состоялось в июле 2017 г. [1].

Цель программы – создание «общества знаний» на основе внедрения цифровой информации, улучшение качества жизни вследствие доступности услуг и товаров, повышение информационной грамотности населения. Прогноз на период 2018–2019 гг. предусматривает распространение информационных инноваций в сфере высшего управления, бизнеса, а также социальной и экономической областях. Причинами, которые могут существенно тормозить реализацию данного плана, являются нехватка кадрового состава, низкий

уровень знаний в сфере новейших технологий, недостаточность информации по обзору зарубежного опыта [1].

В связи с этим видоизменяется не только повседневная жизнь человека, производство, экономика, но и образовательная среда. Повышение конкурентоспособности услуг, предоставляемых вузами, является одним из показателей экономической стабильности и безопасности страны.

Для поставщиков услуг в сфере образования станут доступны новые стратегические ресурсы, а именно:

- организационные знания высшего руководства;
- интеллектуальный потенциал кадрового состава;
- умения и навыки в сфере IT-технологий;
- цифровые инновации на всех стадиях процесса предоставления услуг.

Лидирующие позиции цифрового обучения обусловлены очевидными преимуществами. К ним относятся:

- снижение материальных затрат на обучение групп с большим количеством студентов;
- увеличение скорости проведения образовательных программ;
- сокращение затрат на печатные носители информации, на проезд к месту работы и учебы.

Мотивацией для наращивания объемов учебных программ он-лайн являются еще четыре вида преимуществ:

1. Стандартизация. Виртуальное обучение позволит обеспечить единый стандарт для всего персонала и участников в рамках учебного заведения. Цифровые программы необходимо обеспечить дополнительными ресурсами, которыми смогут пользоваться обучающиеся и после завершения процесса получения знаний.
2. Коммуникация. Посредством цифровой передачи данных кадровый состав всегда будет в курсе изменений в учебном процессе.
3. Отсутствие страха перед аудиторией. Опросы показали, что обучение через Интернет многим дается легче в психологическом плане. Производительность процесса обучения увеличивается по причине высокой эффективности электронных программ. Они позволяют получить результаты итоговых работ в короткие сроки.

4. Участие в процессе получения знаний всех членов группы. E-learning обучение базируется на условии обязательного участия в обсуждении различных вопросов.

Реализация вышеперечисленных преимуществ возможна лишь в том случае, если используемая цифровая программа является высококачественным продуктом, и состоит из различных элементов (тесты, игры, видео). Кроме того, обязательным условием является наличие заинтересованности в обучении лица, получающего образование.

Конкурентоспособность образовательного учреждения является понятием многогранным и отражает не только различные аспекты деятельности вуза, но и качество оказываемой им образовательной услуги.

Одни авторы определяют конкурентоспособность образовательного учреждения как способность учебного заведения конкурировать на рынке образовательных услуг посредством обеспечения более высокого качества, доступности (бесплатности) образования [4].

Другие считают, что конкурентоспособность образовательного учреждения – это способность противостоять на рынке другим образовательным учреждениям как по степени удовлетворения своими образовательными услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности научно-образовательной деятельности [6].

Это обобщающий показатель жизнестойкости образовательного учреждения, его умения эффективно использовать свой кадровый, научно-методический, финансовый, материально-технический, информационный потенциалы [5].

Анализируя ряд определений, можно сделать вывод, что на рынке услуг образовательного характера «выживают» организации, способные к конкуренции, ее повышению в любой момент. В этом смысле вузы ведут борьбу за лучших абитуриентов по балльной системе ЕГЭ. Признаками превосходства над конкурентами можно считать потребительскую ценность, уникальные услуги, наличие инноваций.

Конкурентоспособность вуза определяется его внешними и внутренними конкурентными преимуществами. На внешние факторы образовательное учреждение повлиять не в состоянии, но внутренние факторы почти полностью являются контролируруемыми руководством организации. Достижение внутренних конкурентных

преимуществ организации осуществляется персоналом, при этом особая роль отводится руководителю.

Факторами преимущества следует считать:

- устойчивую конкурентоспособность, включающую параметры внутренней структуры учебного заведения, с возможностью доступного контроля;
- временную конкурентоспособность, к которой относятся параметры внешней среды, которые сложно контролировать.

Факторы, обладающие устойчивым характером, получили название ключевых компетенций. В *таблице 1* отражены основные признаки данных факторов с точки зрения объекта управления.

Таблица 1

Признаки устойчивых факторов способности к конкуренции

<i>Признаки</i>	<i>Компетенции управленческого объекта</i>
Носители устойчивой конкурентоспособности	Кадровый состав, имеющий определенные знания, навыки и потенциал
Инфраструктура развития	Взаимосвязь человеческого потенциала и организационных ресурсов
Условия развития	Удовлетворение спроса на рынке образовательных услуг, инвестиционная стабильность вуза

Система ключевых компетенций – это совокупность факторов для достижения постоянной конкурентоспособности учреждения образовательной сферы [3].

Таким образом, в условиях цифровой экономики понимание и исследование ключевых компетенций является определяющим критерием для развития потенциала преподавательского состава, расширения сегмента рынка образовательных услуг, научного поиска, развития технической базы университетов и институтов, возникновения системы цифрового получения знаний, основанной на создании «модели вуза будущего». Она состоит из поддерживающей платформы и пяти уровней [7]:

Первый уровень – это стейкхолдеры учебного заведения. К ним относятся научно-педагогический состав, абитуриенты, студенты, выпускники, различные партнеры.

Второй уровень – база информационных сервисов (видеоэкраны, беспроводная связь, виртуальные хранилища данных). Эти инструменты призваны создать оптимальные условия для внедрения и развития цифрового пространства внутри организации.

Третий уровень – вспомогательные сервисы. К ним можно отнести цифровые библиотеки, систематизацию данных наукометрической информации. Причем последний инструмент не только определяет перспективы научно-исследовательской деятельности, но и служит показателем публикационной активности и имиджа учреждения.

Четвертый уровень – наиболее ресурсоемкий. К нему относятся цифровой маркетинг, управление различными исследованиями и проектами.

Пятый уровень – цифровые технологии недалекого будущего. Например, использование беспилотных летательных аппаратов во внутренней и внешней структуре вуза. Стремление сохранять конкурентоспособность станет побудительным мотивом для внедрения технических инноваций в образовательную среду.

При переходе к цифровой системе образования существенную роль играют поддерживающие мероприятия. К ним следует отнести:

- расширение программ обучения цифровой грамотности посредством создания факультативов;
- поддержка педагогов, которые занимаются внедрением новейших методик обучения;
- поощрение студентов, использующих инновационные платформы для научно-исследовательской деятельности;
- помощь той части кадрового состава, которая менее всего обладает знаниями и умениями в сфере цифровых методик преподавания.

Для быстрого и эффективного внедрения современных технологий, образовательному учреждению необходим четкий план действий.

На данный момент не существует четко сформулированной стратегии для трансформации учебного заведения в цифровой вуз. Однако за основу можно принять опыт зарубежных университетов, мнение отечественных специалистов по данному вопросу.

Сотрудничество с внешними и внутренними стейкхолдерами является началом долгого процесса цифровизации обучения. Инициатором внедрения инноваций должно стать высшее руководство университета. Остальным структурным звеньям (деканы, заведующие кафедрами, профессорско-преподавательский состав), предоставлена возможность реализовать исполнение утвержденной программы развития исходя из общей стратегии вуза.

Большую роль играет и совершенствование основных служб внутренней структуры университета. Так, служба информационных технологий должна обеспечивать решение следующих задач:

- следить за появлением новинок в цифровых технологиях, занимаясь консультацией по вопросам их эффективного использования;
- стимулировать применение инноваций кадровым составом, студентами и руководящими органами;
- обеспечить свободный доступ к информации общего и специфического назначения с использованием инструментов новейших технологий.

Служба управления персоналом призвана обеспечить подготовку кадров к цифровой трансформации. В этой связи необходимы:

- модификация трудовых договоров, курсов повышения квалификации с целью непрерывного совершенствования кадров в области цифровой грамотности;
- придание процессам научной деятельности и обучения высокой значимости в связи с использованием инновационных ресурсов.

Таким образом, трансформация возможна только при условии создания осознанной стратегии цифрового обучения. При этом необходимо обязательно учитывать специфику и особенности деятельности образовательной организации [4; 7].

Конкурентоспособные факторы в сфере предоставления услуг образования напрямую связаны с поиском новейших технологий, как управленческих, так и образовательных. Эта связь базируется на привлечении персонала, обладающего умениями и знаниями уникального характера.

Цифровая трансформация в большей степени заключается в изменении культурных и организационных процессов внутри университета. Это позволит создать учебное заведение, которое более адаптировано для работы с целевой аудиторией.

Представленные в данной работе теоретические и методические основы внедрения цифровых технологий в систему образовательного процесса, позволят сохранить и повысить конкурентные преимущества образовательного учреждения. Такая модель станет первой ступенью на пути к завоеванию лидерства в области предоставления образовательных услуг как отдельно взятой единицы, так и России в целом.

Библиографический список

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 23.09.2017).
2. Бюллетень о сфере образования. 2017. № 12. URL: <http://ac.gov.ru/ffles/publication/a/13584.pdf> (дата обращения: 23.09.2017).
3. *Безуглова И.Г.* Ключевые компетенции, как основа устойчивого конкурентного преимущества образовательной организации. 2016. URL: <https://nsportal.ru/shkola/administrirovanie-shkoly/library/2016/02/05/klyuchevye-kompetentsii-kak-osnova-ustoychivogo#> (дата обращения: 23.09.2017).
4. *Жданкина И.Ю., Шамин Е.А.* Сущность и понятие конкурентоспособности образовательных организаций // Вестник НГИЭИ. 2014. №9 (40). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/> (дата обращения: 23.09.2017).
5. Международный маркетинг: учебное пособие / под ред. Н.И. Перцовского. М., 2001.
6. *Сагинова О.В.* Показатели конкурентоспособности вузов. // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pokazateli-konkurentosposobnosti-vuzov> (дата обращения: 23.09.2017).
7. *Сидоров Г.* Цифровой университет: применение цифровых технологий в современных образовательных учреждениях. 2017. URL: <https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=192831> (дата обращения: 23.09.2017).

Т.В. Клочкова

*кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры стратегического планирования, управления
и прогнозирования Московского финансово-юридического
университета МФЮА; доцент кафедры менеджмента
и экономики Международного института менеджмента ЛИНК
E-mail: fedorcova@yandex.ru*

ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ И ТРУДОУСТРОЙСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Г.В. Марцваладзе

Аннотация. Переход к инновационной экономике и ее дальнейшее развитие являются основой для повышения качества оказываемых услуг. Усложняющиеся технологии требуют от специалистов не только прочных теоретических знаний в фундаментальных дисциплинах, но и обладания целым рядом компетенций, полученных в вузе. Усложняется и подбор специалистов: трудовые коллективы должны быть психологически и производственно совместимы, а также устойчивы. В этом должны быть заинтересованы как выпускники вузов, так и работодатели, создающие условия для творческого и карьерного роста молодых специалистов.

Ключевые слова: устойчивый производственный коллектив, инновационная экономика, молодой специалист, компетенции, карьерный и творческий рост, работодатели.

TRAINING AND EMPLOYMENT IN THE INNOVATION ECONOMY

G. V. Martsvladze

Abstract. The transition and further development of innovative economy is the basis for improving the quality and services. Complicate the technology and the product requires not only solid theoretical knowledge in the fundamental disciplines, but a range of competencies acquired in higher education institution. Complicated and professionals. Similarly in space the ships crews should be psychologically compatible and productive. For the successful functioning of enterprises necessary to create sustainable production teams. This should be of interest equally to graduates and employers, creating conditions for creative and career growth of young specialists.

Keywords: sustainable production collective, innovative economy, a young professional, competence, career and creative growth, employers.

Обеспечение кадрами было и остается одной из составляющих социального и научно-технического развития каждого региона и страны в целом.

Можно установить новейшее и высокопроизводительное оборудование, организовать самое современное производство по выпуску продукции, востребованной на внутреннем и мировом

рынках, но оно не даст должного эффекта без квалифицированных и, что особо важно, без заинтересованных кадров. При этом создание должных условий труда, обеспечение работников необходимой социальной поддержкой создаст такой микроклимат в коллективе, что кадровая устойчивость приобретет постоянный характер. При этом, естественно, необходимо учитывать и достойное вознаграждение за труд.

Поиск работы выпускником вуза оптимально должен быть встречным: выпускник ищет устраивающее его рабочее место, а организация, предприятие ищет его. При этом основной задачей является не точечный подбор специалистов для наиболее успешных фирм, а обеспечение всех отраслей экономики, науки, техники, культуры и управления квалифицированными кадрами и создание ими необходимых производственных и социальных условий труда, карьерного и творческого роста. Только такой подход к подготовке и использованию кадров позволит обеспечить социально-экономическое, научно-техническое и культурное развитие страны.

Условием устойчивого экономического роста является переход экономики на инновационный путь развития, что требует совершенствования подхода к подготовке квалифицированных специалистов по всей номенклатуре специальностей, в первую очередь – по приоритетным направлениям мирового прогресса. При этом важнейшим аспектом в подготовке специалистов с высшим образованием является формирование у них профессиональных и личностных компетенций.

Система высшего образования является важной составляющей социально-экономического комплекса страны, выполняющей сложные задачи. С одной стороны она должна сохранить сильные стороны российской образовательной истории, а с другой – эта система должна быть гибкой и адаптивной, чтобы в новых условиях отвечать как потребностям и интересам личности, так и потребностям развивающейся экономики и техники. Технический прогресс демонстрирует такие быстрые развития, и для того, чтобы находиться на высоком уровне, многие университеты стремятся получить статус научно-исследовательских.

В Москве функционируют свыше 200 вузов, примерно поровну государственных и негосударственных. Все вузы строго придержи-

ваются государственных образовательных стандартов, что позволяет им выдавать выпускникам дипломы государственного образца.

При выборе специальности не всегда имеется возможность оценить перспективы трудоустройства по ней через пять лет, то есть после окончания вуза. Это связано как с прогрессом во всех сферах, так и с нестабильностью социально-экономической обстановки в стране и мире. Данное обстоятельство определяет неравномерность приема студентов на различные специальности, в результате чего через пять лет после приема может возникнуть (или, напротив, исчезнуть) дефицит некоторых специальностей. Такая ситуация сложилась, например, с кадрами управленцев, которые, наряду с основной специальностью, должны быть компетентны в бухгалтерии, юриспруденции, основах бизнеса, рекламе и т.п.

Основные закономерности в трудоустройстве выпускников вузов характеризуются следующим.

Состав специальностей и количество студентов по каждой из них сложились стихийно, и постоянно возникают сложности с трудоустройством. В настоящее время остро не хватает управленцев в сфере малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на то, что примерно 25–30 % выпускников не трудоустроены на момент окончания вуза и в течение нескольких месяцев заняты поиском работы, большое количество вакансий остается незаполненным (свидетельство этого – многие газеты, специализированные и общие, полные объявлений о приеме на работу специалистов с высшим образованием).

Значительное количество вакансий не соответствует притязаниям выпускников, прежде всего – по уровню оплаты и условиям труда.

Глобально задача может быть сформирована следующим образом: вузами должны быть подготовлены специалисты в требуемой профессионально-квалифицированной структуре в том количестве, которое необходимо для всех предприятий, организаций и учреждений города (региона) вне зависимости от их формы собственности. При этом следует обеспечить следующие условия:

- первоочередная подготовка специалистов должна быть ориентирована на бюджетообразующие предприятия и организации, а также на организации, обеспечивающие жизнедеятельность

- региона, такие как здравоохранение, образование, социальная сфера, охрана правопорядка, обороноспособность страны и др.;
- в подготовке специалистов должны принимать участие, наряду с учебными заведениями всех уровней подготовки, комитеты и департаменты правительства региона, руководство отраслей, предприятий и организаций;
 - следует задействовать все городские ресурсы (социальные, культурные, спортивные, охраны здоровья и т.п.) для обеспечения высокого качества подготовки специалистов;
 - необходима разработка системы нормативно-правовой и организационно-распорядительной документации по формированию программ подготовки специалистов, по созданию экономически целесообразных рабочих мест, по проведению практик и стажировок студентов, по созданию условий трудоустройства выпускников и закреплению их на рабочих местах;
 - требуется создание системы формирования компетенций по каждой из специальностей, по каждому конкретному рабочему месту, что позволит осуществлять точечную подготовку специалистов;
 - нужно сформировать систему перспективного творческого и карьерного роста;
 - следует уделить внимание уровню оплаты труда выпускников с тем, чтобы некоторым образом нивелировать условия трудоустройства в престижные фирмы с остальными предприятиями и организациями, обеспечивающими жизнедеятельность региона;
 - необходимо создать практику взаимного обоюдонаправленного поиска: выпускник ищет и подбирает место работы, демонстрируя свои знания и компетенции, – а работодатель ищет работника, привлекая его своими возможностями.

Такой подбор кадров является основой создания устойчивых производственных коллективов.

Устойчивый производственный коллектив везде (на производстве, в сельском хозяйстве, на транспорте и т.п.) является основой высочайшего качества выполнения работ и услуг. «Текучка» кадров ведет не только к понижению качества работы, но и к более негативным последствиям.

Формирование устойчивых производственных коллективов – задача, решаемая как учебными заведениями, готовящими специ-

алистов, так и работодателями, подбирающими кадры и формирующими коллективы.

Представим модель такого взаимодействия при формировании коллектива.

Работодатели

T_p – требования к кадрам

B_p – возможности

T_k – общая сумма требований (это совокупность взаимных требований работодателей и выпускников)

Молодые специалисты

B_z – уровень знаний

B_c – компетенции

Требования к конкретному выпускнику вуза

$T_p = \{t_{p1} + t_{p2} + \dots + t_{pn}\}; n \in N; T_p \in T_k$

T_{pi} – требование знаний по конкретной технологии, техническим требованиям и т.п. Гарантией этих знаний должен явиться диплом государственного образца, гарантирующий знания по государственному стандарту специальности.

N – количество требований работодателя по знаниям и компетенциям для конкретного производства.

Количество компетенций у конкретного выпускника:

$B'_c \in B_c$

где B_c – общее количество компетенций по данной специальности.

$B'_c = \{b_{c1} + b_{c2} + \dots + b_{cm}\} m \in M$

Общие требования выпускников к работодателю можно выразить

$T_b = \{t_{b1} + t_{b2} + \dots + t_{bi}\}; i \in L$

Представим возможности работодателя (B_p).

$B_p = \{b_{p1} + b_{p2} + \dots + b_{pi}\} + b_{pg} g \in G$, где L и G – соответственно, состав требований специалистов и возможности работодателей, а идеальный вариант: $T_c \Leftrightarrow B_p$

Дополнительные возможности выпускника: $+b_{cm}$ – это задел для творческого роста, $a + b_{po}$ – стимул для карьерного роста вновь принятого на работу специалиста.

Подбор специалистов и закрепление их на рабочих местах имеет экономическую составляющую, которую можно представить следующим образом:

$$\Sigma SB_c = \{b_{c1}S_1^{t1} + b_{c2}S_2^{t2} + \dots + b_{cm}S_m^{tm}\}, m \in M$$

ΣSB_c – суммарный вклад молодого специалиста в бюджет предприятия за месяц, где

$b_{cm}S_m^{tm}$ – составляющая вклада от какой-либо компетенции.

M – количество используемых компетенций при конкретной работе.

С другой стороны, возможно оценить стоимость различных условий, представляемых молодому специалисту работодателем.

При этом сопоставление вклада молодого специалиста в деятельность предприятия и цены условий, представляемых работодателем

$$\Sigma SB_c \approx K \Sigma B_p S_p$$

Примерное равенство свидетельствует о том, что молодой специалист закрепится на новом месте. Это одно из условий успешного развития инновационной экономики.

Библиографический список

1. Резник Г.А., Чувакова С.Г. Подготовка инновационно ориентированного специалиста как предпосылка модернизации отечественной экономики. URL: <http://lib.usue.ru/resource/free/12/s207.pdf> (дата обращения: 12.11.2017).
2. Моисеев В.Б., Бурлюкина Е.В. Инновационная модель подготовки востребованных специалистов. URL: http://aeer.ru/files/io/m4/art_3.pdf (дата обращения: 12.11.2017).

Г.В. Марцваладзе

старший преподаватель Академии труда и социальных отношений (г. Москва)

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

БК РФ – Бюджетный кодекс Российской Федерации

ВВП – валовой внутренний продукт

ВНП – валовой национальный продукт

ВТО – Всемирная торговая организация

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации

НК РФ – Налоговый кодекс Российской Федерации

РГИА – Российский государственный исторический архив

СЗ РФ – Собрание законодательства Российской Федерации

ТК ТС – Таможенный кодекс Таможенного союза

УК РФ – Уголовный кодекс Российской Федерации

УПК РФ – Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации

ЦИАМ – Центральный исторический архив г. Москвы

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 экономических и юридических наук, а также по актуальным вопросам информатики, вычислительной техники и управления в социально-экономических системах.

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;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Необходимым элементом статьи является библиографический список. Рекомендуется использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную научную литературу. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Количество авторов в статье не должно превышать трех человек.

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Присланные в редакцию статьи, удовлетворяющие правилам оформления, проходят проверку на степень самостоятельности (используется Интернет-сервис «Антиплагиат») и подвергаются рецензированию. Срок рецензирования статей – 1 месяц.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала.

График выхода журнала «Вестник МФЮА»

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
№ 1	До 01 февраля	Март
№ 2	До 15 апреля	Июнь
№ 3	До 15 июля	Сентябрь
№ 4	До 01 ноября	Декабрь

Требования к структуре рукописи

<i>Элементы структуры рукописи</i>	<i>Примечание</i>
УДК	Для присвоения УДК (Универсальная десятичная классификация) используются on-line ресурсы, http://teacode.com/online/udc/
Название статьи	На русском и английском языках
Инициалы и фамилия автора (авторов)	На русском и английском языках
Аннотация	На русском и английском языках. Должна содержать краткую информацию о статье и обязательно иметь четкую структуру: цели, методы исследования, актуальность, основные результаты. Объем – 100–250 слов
Ключевые слова	На русском и английском языках. 4–7 наиболее часто встречающихся в статье слов, отражающих ее содержание
Текст статьи	10–15 страниц, оформленных в соответствии с приведенными ниже правилами
Библиографический список	В соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008
Подробные сведения об авторе (авторах)	Все сведения указываются полностью, без сокращений: – фамилия, имя, отчество – ученая степень, ученое звание (если они есть) – должность и место работы – адрес электронной почты
Прочее	Не более одного абзаца: благодарственные слова; отметки о грантах, в рамках которых выполняется исследование и т.д.

Правила оформления текста научной статьи

Форма представления материалов	Электронная, Microsoft Word, *.doc или *.docx
Название пересылаемых файлов	Отдельными файлами высылаются электронные версии текста научной статьи и авторской анкеты. Названия файлов должны содержать фамилию первого автора и пометку о типе документа (<i>пример</i> : Иванов_Статья.doc, Иванов_Анкета.doc)
Формат страницы	A4
Поля	Все – 2 см.
Выравнивание текста	По ширине
Шрифт	Times New Roman
Размер шрифта	14
Межстрочный интервал	1,5
Абзацный отступ	1 см
Формулы и уравнения	<p>Формулы и уравнения желательно набирать в редакторе Word обычными буквами и символами. Использование встроенного в Microsoft Word редактора формул допускается лишь при наборе наиболее сложных формул. Не следует использовать встроенный в Microsoft Word редактор уравнений. Не допускаются формулы и уравнения в виде изображений и сканов. Рекомендуется использовать только стандартные размеры кегля в меню «Размер» при наборе формул и уравнений.</p>
Графический материал (рисунки, схемы, графики, диаграммы)	<p>Представляется в черно-белом варианте. Все рисунки, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример</i>: Рисунок 1. Динамика индекса потребительских цен), которое помещается после самого рисунка, выделяется жирным шрифтом и выравнивается по центру. Вся экспликация (подписи) в поле рисунка должны быть выполнены Times New Roman, размер шрифта – 12 или 14. В тексте статьи обязательны ссылки на рисунки</p>
Таблицы	<p>Все таблицы, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример</i>: Таблица 1. Матрица БКГ), которое располагается перед таблицей и делится на две строки: в первой строке пишется курсивом слово «Таблица» с указанием ее номера (выравнивание – по правому краю), во второй строке – название таблицы жирным шрифтом (выравнивание по центру). Текст шрифта в графах таблицы – 12 или 14. В тексте статьи обязательны ссылки на таблицы</p>
Фотографии	<p>В случае наличия фотографий в статье они должны быть продублированы отдельным файлом в форматах *.tiff или *.jpg с разрешением не менее 300 dpi</p>

Количество рисунков и таблиц	Не более пяти
Ссылки на источники и литературу	Ссылки в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из библиографического списка – [5] или [5, с. 67]. Если ссылка включает в себя несколько изданий, то они перечисляются, разделяясь точкой с запятой: [5, с. 67; 8; 10, с. 204–208]
Библиографический список	Библиографические описания изданий – как русских, так и иностранных – приводятся в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008. Библиографическое описание дается на том языке, на котором издание вышло в свет. Если среди источников есть нормативные правовые акты, они указываются в начале списка перед прочими изданиями. Издания на иностранных языках указываются в конце списка. В библиографическом списке недопустимы учебники, учебные и учебно-методические пособия. Доля самоцитирования – не более 5 %.
Объем статьи	10–15 страниц

Внимание! При несоблюдении требований к правилам оформления научных статей редакция имеет право отклонить присланный материал.

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

**ВЕСТНИК
Московского финансово-юридического университета
(МФЮА)**

№ 4 / 2017

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редакторы

Н.В. Бессарабова, Д.А. Семёнова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 20.12.2017. Формат 60x90^{1/16}.

Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл.-печ. л. 15,75. Уч.-изд. л. 15,75.

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