

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА**

2017

№ 2

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

№ 2 / 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
образования РФ, председатель Совета Российской
ассоциации аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных
средних специальных учебных заведений

Ответственные редакторы:

кандидат исторических наук, доцент Н.В. Бессарабова

Тел. (499) 979-00-99, доб. 3635

E-mail: Bessarabova.N@mfua.ru

Д.А. Семёнова

Тел. (499) 979-00-99, доб. 3679

E-mail: Semenova.D@mfua.ru

Редакционный совет:

доктор экономических наук, профессор А.В. Бузгалин

доктор экономических наук, профессор А.И. Колганов

доктор юридических наук, доцент Н.Н. Куняев

доктор технических наук, профессор Г.А. Минаев

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, доцент Р.А. Камаев

доктор юридических наук, доцент В.В. Субочев

кандидат экономических наук, доцент И.В. Евсеева

кандидат физико-математических наук,
доцент А.Ю. Байков

кандидат юридических наук, доцент Л.В. Зарапина

кандидат технических наук, доцент А.П. Титов

© Московский финансово-юридический
университет МФЮА, 2017

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>А.Д. Бурыкин, А.В. Юрченко</i> Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия	9
<i>В.В. Котов</i> О совершенствовании методики определения признаков фиктивного и преднамеренного банкротства	21
<i>Ю.А. Кропин</i> Дискуссионные вопросы регулирующей деятельности Центрального банка в сфере обращения ценных бумаг	32
<i>Т.А. Витульева, А.А. Кравцова</i> Тенденции развития банковской системы Монголии в современных условиях.....	43
<i>И.Б. Теблоева</i> Современное состояние потребительского кредитования в России	55
<i>В.В. Жариков, С.А. Гусев</i> Бизнес-инкубаторы в высших учебных заведениях как элемент формирования малого и среднего инновационного бизнеса на рынке рециклинговых технологий в России.....	67
<i>И.В. Линева</i> Аутстаффинг в строительстве	79
<i>Д.А. Журенков</i> Анализ и систематизация факторов экономического и инновационного развития оборонно-промышленного комплекса.....	89
<i>Д.А. Прокудин</i> Применение методов внутрифирменного планирования на предприятиях автомобильного бизнеса.....	103
<i>С.В. Омельченко</i> Информационные системы на предприятиях автомобильного бизнеса	108

<i>А.Ф. Мухтасаров</i> Классификация и продвижение различных типов информационного продукта методами интернет-маркетинга в малом и среднем бизнесе.....	112
---	-----

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>А.М. Кустов</i> К вопросу о формировании механизма массовых беспорядков.....	128
<i>С.А. Липски</i> О некоторых вопросах соотношения земельного и гражданского законодательства.....	136
<i>А.М. Волков</i> Об административно-правовой природе публично-правовых компаний.....	146
<i>М.И. Мороз</i> Основания возникновения траста.....	152
<i>С.Т. Меликсетян</i> Аутсорсинг как один из способов исполнения договора возмездного оказания образовательных услуг: миф или реальность?.....	162
<i>И.М. Пунга</i> Реализация конституционного права обвиняемого на рассмотрение дел судом с участием присяжных.....	166
<i>П.В. Бессонов</i> Злоупотребление правом со стороны суда в арбитражном процессе.....	173

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>В.В. Арутюнов</i> Современные проблемы и задачи обеспечения информационной безопасности (обзор конференции СИБ-2017).....	182
---	-----

<i>С.Б. Вепрев, С.А. Нестерович</i> Определение трудозатрат, необходимых для обеспечения работ по информационной безопасности в организации.....	193
<i>В.В. Арутюнов, Н.В. Гришина</i> Использование альфа-фактора для повышения кадрового потенциала объекта информатизации.....	202
<i>П.Ю. Филяк, Э.Э.О. Байларли, В.В. Растворов, В.И. Старченко</i> Инструментальные средства для использования Big Data и Data Mining в целях обеспечения информационной безопасности – подходы, опыт применения.....	210
<i>С.Н. Шевцов, А.П. Титов, А.Ю. Греков</i> Исследование структуры адаптивного управления безопасностью информационно-управляющих систем.....	221
<i>В.А. Коршунов</i> Новые авторские компьютерные модели для исследования однородной и дифференцированной дуополии.....	230

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

<i>Е.И. Смир</i> Опыт стран Европейского Союза в организации государственного финансово-экономического контроля.....	242
<i>Н.А. Эльдяева, Е.С. Кованова</i> Причины и современные особенности внутренней трудовой миграции населения регионов России.....	252
<i>Т.С. Романишина</i> Типы социально-экономических систем в муниципальных образованиях и их особенности.....	261
<i>Е.В. Рыбакова</i> Основные тенденции в страховании имущества юридических лиц.....	271
<i>А.Г. Иванова, И.В. Линев</i> Развитие человеческого капитала в строительстве и архитектуре.....	280
<i>Приглашение к публикации.....</i>	286

Contents

ECONOMIC SCIENCE

<i>A.D. Burykin, A.V. Yurchenko</i> Optimization of the mechanism of financing of the company	9
<i>V.V. Kotov</i> On improvement of a technique of definition of signs of fictitious and deliberate bankruptcy	21
<i>Yu.A. Cropin</i> Controversial issues of regulating activities of the Central Bank in the sphere of circulation of securities.....	32
<i>T.A. Vitylieva, A.A. Kravtsova</i> Development trends of the banking system of Mongolia in modern conditions.....	43
<i>I.B. Tebloeva</i> The modern state of consumer crediting in Russia	55
<i>V.V. Zharikov, S.A. Gusev</i> Business incubators in higher educational institutions as an element of formation of small and medium innovative business in the market recycling technologies in Russia.....	67
<i>I.V. Linev</i> Outstaffing in construction	79
<i>D.A. Zhurenkov</i> Analysis and systematization of factors of economic and innovative development of the military-industrial complex	89
<i>D.A. Prokudin</i> Application of corporate planning methods in the enterprises of automobile business	103
<i>S.V. Omelchenko</i> Information systems at the enterprises of automobile business.....	108
<i>A.F. Mukhtasarov</i> Classification and promotion of different types of information product methods online marketing in small and medium business	112

LEGAL SCIENCE

<i>A.M. Kustov</i> To the question about the formation mechanism of the riots.....	128
<i>S.A. Lipski</i> About some questions of the ratio of the land law and the civil law	136
<i>A.M. Volkov</i> On the administrative-legal nature of public-law companies	146
<i>M.I. Moroz</i> Basis for the trust.....	152
<i>S.T. Meliksetyan</i> Outsourcing as one of the ways of execution of the agreement of paid rendering of educational services: myth or reality?	162
<i>I.M. Punga</i> Realization of constitutional right of the accused person on consideration of the case by the jury court.....	166
<i>P.V. Bessonov</i> Abuse of the law courts in the arbitration process.....	173

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

<i>V.V. Arutyunov</i> Contemporary problems and tasks of ensuring information security.....	182
<i>S.B. Veprev, S.A. Nesterovich</i> Definition of the labor procedures necessary to provide the work on information safety.....	193
<i>V.V. Arutyunov, N.V. Grishina</i> Use of an alpha-factor for the purpose of increase in personnel potential of an object of informatization	202
<i>P.Yu. Filyak, E.E.O. Bailyar, V.V. Rastvorov, V.I. Starchenko</i> Tools for use by Big Data and Data Mining in order to ensure information security – approaches, experiences	210

S.N. Shevtsov, A.P. Titov, A. Yu. Grekov
Research of structure of adaptive management of safety
of management information systems..... 221

V.A. Korshunov
More new computer models for studies
of homogeneous and differentiated duopoly 230

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

E.I. Smyr
The experience of the countries of the European Union
in the organization of the state financial and economic control 242

N.A. Eldaeva, E.S. Kovanova
Causes and contemporary features of internal labour migration
of population of regions of Russia 252

T.S. Romanishina
Types of socio-economic systems
in the municipalities and their features 261

E.V. Rybakova
The main trends in property insurance organizations..... 271

A.G. Ivanova, I.V. Linev
Human capital development in building and architecture 280

The invitation to the publication 286

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ECONOMIC SCIENCE

УДК 336.648

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Д. Бурькин, А.В. Юрченко

Аннотация. В статье обосновываются пути оптимизации механизма финансирования деятельности предприятий; рассматриваются принципы планирования процесса формирования источников финансирования, которые реализуются через механизм планирования финансовых ресурсов. Кроме того, авторами предложена система методов планирования общей потребности в капитале и методика расчета критической массы финансовых средств, которая обеспечивает расширенное воспроизводство. Особое место уделено обоснованию основных этапов процесса формирования собственных финансовых ресурсов, в результате которого авторы пришли к выводу, что планирование собственных финансовых ресурсов невозможно без эффективной управленческой системы, базирующейся на принципах индикативного управления, при которых каждое управленческое решение принимается на основании анализа определенных показателей о состоянии и развитии предприятия.

Ключевые слова: источники финансирования, финансовый механизм, механизм планирования финансовых ресурсов, методика расчета критической массы финансовых средств, методов планирования потребности в капитале, принципы индикативного управления.

OPTIMIZATION OF THE MECHANISM OF FINANCING OF THE COMPANY

A.D. Burykin, A.V. Yurchenko

Abstract. In the article the authors justified the ways of optimization of the mechanism of financing the activity of enterprises, principles of planning of process of formation of sources of financing, which are implemented through the mechanism of planning of financial resources. In addition, the authors have proposed methods of planning total capital requirements and the method of calculating the critical mass of funding, which ensures the extended reproduction. A special place is given to the authors justification of main stages of process of formation of own financial resources, which the authors concluded that the planning of financial resources is impossible without an effective management

system based on the principles of indicative management, with each management decision is made based on the analysis of certain indicators on the status and development of the company.

Keywords: sources of funding, the financial mechanism, the mechanism of planning of financial resources, calculation methods a critical mass of funds, methods of planning capital requirements, principles of indicative management.

Современная система финансирования предприятия складывается из органического единства источников финансирования и методов финансирования. В подобном случае уместно говорить об этом процессе как о механизме. Сегодня среди ученых и специалистов нет однозначного подхода к пониманию и толкованию данного понятия. Попробуем найти некоторый консенсус в их отношении.

Механизм – это одновременно организованная и организующая система событий, явлений и процессов, подчиняющихся законам, имеющая определенную структуру (подмеханизмы), с помощью которой достигается цель системы. Данное определение относится к любым механизмам, в том числе и в области экономики [1, с. 124].

Ю.М. Осипов, исследуя механизм в философском аспекте, назвал его основные признаки [1, с. 122]: организованная система; система организации системы (организующая система); наличие цели. Достижение цели – реализация механизма; сложность механизма, то есть существование совокупности подмеханизмов, реализующих свои цели; описание механизма – описание организации; механизм – события, явления, процессы, определяемые законами.

Поэтому механизм финансирования предприятий можно представить как организованную и организующую систему видов, форм и методов обеспечения и использования финансовых ресурсов (капитала) этих предприятий, их целенаправленного структурирования и формирования, в котором осуществляется это обеспечение и использование.

Действие данного механизма связано с воспроизводственной, распределительной и контрольной функциями финансов [5, с. 340].

Процесс формирования источников финансирования образует подмеханизм сложного механизма финансирования и неразрывно с ним связан. Основной задачей механизма формирования источников финансирования предприятий является достижение целей деятельности путем обеспечения его текущих и инвестиционных потребностей финансовыми ресурсами [2, с. 114].

Для достижения целей указанного подмеханизма на предприятиях организуется работа отделов, служб и должностных лиц, создающих и обеспечивающих его работу, – то есть создается группа субъектов, управляющих этим механизмом. Кроме того, за пределами предприятий существует другая группа субъектов, оказывающих влияние на организацию финансирования этих предприятий, а следовательно, и на организацию механизма формирования источников финансирования. К ним относятся контрагенты, государственные органы, кредитные учреждения и финансовые институты.

Объектом механизма формирования источников финансирования являются финансовые отношения между субъектами в процессе формирования затрат; получения, распределения и использования прибыли; формирования, движения и использования основных фондов, оборотных и нематериальных активов; осуществления капитальных и финансовых инвестиций; уплаты налогов и обязательных платежей, взносов и пр.

Механизм формирования источников финансирования является частью финансового менеджмента и финансовой политики предприятия. По определению профессора В.Л. Попова, «финансовый механизм – это совокупность финансовых методов и рычагов воздействия на финансовую систему, а также правовое, нормативное и информационное обеспечение процесса управления капиталом и финансовыми ресурсами предприятия» [6, с. 176].

Опираясь на определения финансового механизма ряда отечественных исследователей, дадим авторское определение: механизм формирования источников финансирования предприятий – это структурный элемент финансового механизма предприятия, представляющий собой совокупность форм, способов и методов анализа и управления структурой капитала предприятия, формируемой в целях обеспечения финансовыми ресурсами производственной деятельности по реализации функций, возложенных на предприятие.

Финансово-хозяйственная деятельность на предприятиях начинается с процесса планирования, задача которого состоит в финансовом выражении тех целевых установок и количественных показателей, которые заданы другими планами развития предприятия в соответствии с его стратегией. В основу планирования процесса формирования источников финансирования предприятий положен ряд принципов, без соблюдения которых данный подмеханизм будет функционировать неэффективно [8, с. 75–76].

К таким принципам относятся: соотношение сроков получения и использования источников финансирования; обеспечение соответствия потребностям платежеспособного спроса со стороны государственных заказчиков; обеспечение рентабельности источников финансирования всех видов деятельности; сбалансированность рисков (поддержание платежеспособности); интеграция и координация планирования финансовых ресурсов с другими планами предприятия (производственным, инвестиционным и др.); непрерывность, гибкость и точность финансового планирования [7, с. 276].

Указанные принципы реализуются через механизм планирования финансовых ресурсов на предприятиях, который представлен на рис. 1.

При планировании финансовых ресурсов особое место занимает определение их объема на планируемый период для организации не-

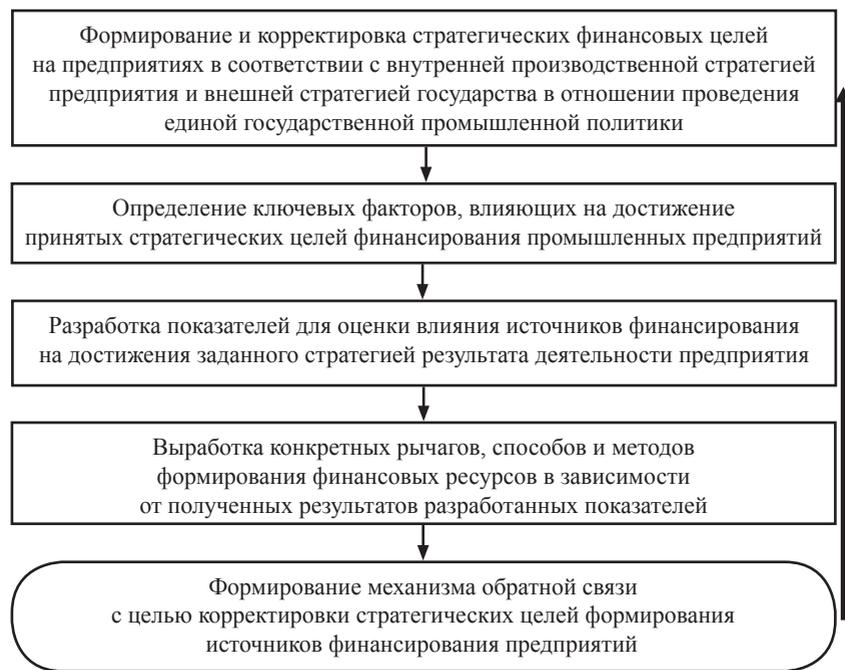


Рисунок 1. Процесс планирования финансовых ресурсов на предприятиях ИУС

прерывного воспроизводственного процесса, для чего используют три метода: балансовый метод, метод аналогий, метод удельной капиталоемкости, механизм реализации которых приведен на рис. 2 [3, с. 72].

Планирование объема финансовых ресурсов предприятий осуществляется в разрезе отдельных элементов его потребностей в финансировании: доходов государства от использования государственного имущества; инвестиций предприятия; выплат работникам; материальных расходов; участия в программе торгов и т.д.



Рисунок 2. Система методов планирования общей потребности в капитале

Если принять потребность в финансовых ресурсах для каждого i -го направления их расходования за x , то сумма потребностей в финансовых ресурсах (V_{ϕ}) составит:

$$V_{\phi} = \sum_{i=1}^n x_i \quad (1)$$

где n – количество потребностей финансовых ресурсов.

В производственной деятельности предприятий существует критическая масса финансовых средств, которая обеспечивает расширенное воспроизводство. Если сумма формируемых финансовых средств менее определенной критической массы, то она не обеспечивает расширенного воспроизводства, или деньги не обеспечивают всевозрастающего производства вновь созданной стоимости. Рассчитываем этот показатель при следующих допущениях:

1. Объем незавершенного производства примем равным нулю, допуская, что он на начало и конец планового периода одинаков.
2. Объем отгруженных товаров и отгруженных и оплаченных, а также сумма денег, поступивших по прежним долгам, равны между собой.
3. Весь объем произведенных и отгруженных товаров за исследуемый период полностью оплачивается потребителями (отсутствует разрыв между поставкой и оплатой).
4. Вся сумма налогов и бюджетных платежей должна быть выплачена полностью, кроме налога на прибыль.

В результате минимально необходимый объем финансовых средств можно представить следующей формулой:

$$X_i = Q - (P - T \times P), \quad (2)$$

где:

X_i – объем финансовых средств по i -му виду производимой продукции;

Q – объем конечного продукта, предназначенного для реализации;

T – размер налога на прибыль;

P – планируемая прибыль в результате реализации каждого вида продукции.

Если поставить прибыль в зависимость от объема расходов финансовых ресурсов, то расчет формулы (2) имеет следующий вид:

$$X_i = Q - (Q \times R - T \times Q \times R), \text{ или } X_i = Q \times (1 - (R - T \times R)), \quad (3)$$

где R – рентабельность производства каждого вида производимой продукции, рассчитанная как отношение планируемой прибыли от реализации каждого вида производимой продукции к соответствующему объему затрат.

Таким образом, при заданных уровнях налогообложения и рентабельности производства минимально необходимый объем финансовых средств, или критическая масса финансов, необходимая для организации непрерывного производства и ремонта, должна быть на определенном уровне от объема выпускаемой продукции.

Учитывая то, что по правилам бухгалтерского (финансового) учета все затраты включаются в себестоимость хозяйственной деятельности, следует вывод о том, что минимально необходимый объем финансовых ресурсов для оплаты этих затрат по всем направлениям расходования денежных средств можно определить путем суммирования минимально необходимого объема получаемых финансовых средств от выполнения всех видов товаров, работ и услуг, производимых на предприятии:

$$V_{\phi} = \sum_{i=1}^n Q_i \times (1 - (R_i - T \times R_i)) \quad (4)$$

Если предположить уровень налогообложения прибыли в размере 20 % и размер рентабельности предприятий на уровне 8 %, то минимальный объем необходимых финансовых ресурсов от планируемого объема производства составит:

$$V_{\phi} = Q \times (1 - (0,08 - 0,2 \times 0,08)) = 0,936 \times Q \quad (5)$$

Однако допущения при расчете данного показателя в практической деятельности предприятий не встречаются. Зачастую оплата выполненных работ и услуг или производства продукции производится с задержкой и не в полном объеме, в связи с требованиями законодательства. В свою очередь, сами предприятия вынуждены иметь кредиторскую задолженность по поставкам продукции, работ и услуг, а также сталкиваться с нехваткой собственных финансовых средств для организации текущей операционной деятельности.

Невозможно количественно учесть все факторы, оказывающие воздействие на формирование финансовых ресурсов конкретного предприятия, в практической деятельности. Это связано с тем, что возникает необходимость выработки методики, которая бы нашла практическое применение при определении общей потребности в финансовых ресурсах, в зависимости от производственной загрузки мощностей этих предприятий.

Построить зависимость планируемого объема финансовых ресурсов от объема производства можно при помощи корреляционно-регрессионного анализа [4, с. 175].

При этом задача расчета необходимого объема финансовых ресурсов для организации операционной деятельности сводится к поиску коэффициента мультипликатора финансирования (КМФ), выражающего зависимость между объемом производства продукции (Q) и объемом финансовых ресурсов (V_ϕ):

$$KM\Phi = \frac{V_\phi}{Q} \quad (6)$$

Поскольку искомые значения данного показателя берутся за определенные интервалы времени, то оценить тенденцию изменения коэффициента-мультипликатора финансирования можно при помощи уравнений трендов. Детерминированная основа статистической совокупности оценивается уравнением тренда, адекватность выбранного уравнения оценивается коэффициентом детерминации. Учитывая взаимосвязь различных планов деятельности предприятий, следует увязать план финансирования с планами производства и реализации продукции, так как все средства на воспроизводство основных и оборотных фондов и расширенное производство предприятие получает именно от реализации собственной произведенной продукции.

При расчете потребности в финансовых ресурсах для организации производства в определенном плановом периоде необходимо знать объем производства, запланированный на этот период, и объем реализации произведенной за этот же период продукции. Учитывая направленность предприятий на выпуск продукции и особенности реализации этой продукции в своих расчетах, мы разделили выполнение работ по государственным и муниципальным заказам и реализацию продукции для остальных секторов экономики. Это связано с тем, что план финансирования продукции по государственным заказам закреплен на законодательном уровне, в то же время отношения между предприятиями и частным сектором регулируются свободным рынком, и возможности возникновения дебиторской и кредиторской задолженности предусмотрены при проведении корреляционно-регрессионного анализа общего объема КМФ для производства продукции. В результате учета этих условий получим следующую

модель для расчета объема финансовых ресурсов на определенный плановый период:

$$V_{\phi i} = V_\phi \frac{ВП_{iГОЗ}}{ВП_{ГОЗ}} \times K_{фин} + V_\phi \times \frac{ВП_{iчаст}}{ВП_{част}}, \quad (7)$$

или

$$V_{\phi i} = V_\phi \times \left(\frac{ВП_{iГОЗ}}{ВП_{ГОЗ}} \times K_{фин} \frac{ВП_{iчаст}}{ВП_{част}} \right),$$

где:

$V_{\phi i}$ – объем КМФ, требуемый для организации производственной деятельности на предприятии в течение i -го периода;

$ВП_{iГЗ}$ – планируемый объем выпуска продукции в течение i -го периода времени по госзаказу;

$ВП_{ГЗ}$ – общий объем производства, планируемый по госзаказу;

$K_{фин}$ – коэффициент финансирования, рассчитываемый как отношение объема реализации произведенной продукции к объему реализации, оплачиваемой финансирующим органом в соответствии с планом финансирования на i -й период;

$ВП_{iчаст}$ – объем продукции, произведенной предприятием и подлежащий к реализации частным заказчиком в i -ом периоде;

$ВП_{част}$ – общий объем производимой предприятием продукции, подлежащий реализации частным покупателям и заказчиком.

После получения конкретных значений КМФ для предприятия возникает необходимость оценки обеспечения капитала предприятия за счет различных источников финансирования, прежде всего за счет собственных финансовых средств. Формирование собственных финансовых ресурсов предприятий осуществляется в результате реализации последовательных действий и решений, представленных на рис. 3.

Задачей анализа формирования собственных финансовых ресурсов предприятий в предшествующем периоде является определение планируемого удельного веса собственного капитала в общей его сумме. Данную задачу можно решить на основании методов экономико-статистического анализа. Основными параметрами, которые будут влиять на обеспеченность предприятия собственными финансовыми ресурсами, являются: наличие собственного капитала на начало планового периода; размеры авансов под выпуск продукции или производство работ и услуг, выплачиваемых контрагентами предприятиям; продолжительность (производственный цикл) при производстве продукции (работ, услуг); своевременность оплаты выполненных работ.



Рисунок 3. Основные этапы процесса формирования собственных финансовых ресурсов

Расчет общей потребности в собственных финансовых ресурсах можно осуществить по следующей формуле:

$$P_{сфр} = \frac{V_{\phi} \times K_{ск}}{100} \times SK_n + P_{потр}, \quad (8)$$

где:

$P_{сфр}$ – общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятий;
 V_{ϕ} – общая потребность в финансовых ресурсах в планируемом периоде, рассчитанная в соответствии с объемом планируемых работ;
 $K_{ск}$ – удельный вес собственного капитала в планируемой его сумме;
 SK_n – сумма собственного капитала на начало планируемого периода;
 $P_{потр}$ – сумма прибыли, направляемой на потребление в плановом периоде.

Удовлетворение потребности предприятий за счет собственных финансовых ресурсов реализуется как за счет внутренних, так

и за счет внешних источников финансирования, при этом первоочередной задачей предприятий является максимизация собственных финансовых средств, формируемых за счет внутренних источников, таких, как чистая прибыль, амортизационные отчисления, доходы от реализации прочих активов и доходы от внеоперационных операций. Та часть собственных финансовых ресурсов, которая не может быть получена из внутренних источников, формируется за счет внешних, а ее расчет производится следующим образом:

$$\Delta CCFR_{внеш} = P_{сфр} - \Delta CCFR_{внут}, \quad (9)$$

где:

$\Delta CCFR_{внеш}$ – потребность в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников;

$\Delta CCFR_{внут}$ – сумма собственных финансовых ресурсов, планируемых к привлечению за счет внутренних источников.

Эффективность разработанной политики формирования собственных финансовых ресурсов оценивается с помощью коэффициента самофинансирования развития предприятия в планируемом периоде:

$$K_{сф} = \frac{CFR}{\Delta A + P_{сфр}}, \quad (10)$$

где:

$K_{сф}$ – коэффициент самофинансирования предстоящего развития предприятия;

CFR – объем сформированных собственных финансовых ресурсов;

ΔA – прирост активов предприятия.

В заключение отметим, что планирование собственных финансовых ресурсов невозможно без эффективной управленческой системы, базирующейся на принципах индикативного управления, при которых каждое управленческое решение принимается на основании анализа определенных показателей о состоянии и перспективах развития предприятия.

Библиографический список

1. Анисимов С.Н., Омельченко И.Н., Федорова Е.Н. Организация и управление деятельностью структур инновационного типа / под ред. И.Н. Омельченко. М., 2008.

2. *Бурыкин А.Д.* Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения, 2014. № 2.
3. *Бурыкин А.Д., Юрченко А.В.* Кластерный подход как основа инновационного развития региональной экономики // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 2.
4. *Бурыкин А.Д., Юрченко А.В.* Инвестиционная политика государства с развитой рыночной экономикой. Ярославль, 2008.
5. *Колесов Р.В.* Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения предприятий региона // Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 163.
6. *Попов В.Л., Кремлев М.Д., Ковшов В.С. и др.* Управление инновационными проектами / под ред. В.Л. Попова. М., 2000.
7. *Степанова А.Е., Клячко Л.М., Бурыкин А.Д., Тюрин С.Б.* Промышленная политика в современных условиях: инновации, инвестиции, интеграция (отечественный и зарубежный опыт). М., 2006.
8. *Тюрин С.Б., Колесов Р.В., Юрченко А.В., Бурыкин А.Д.* Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития. Ярославль, 2015.

А.Д. Бурыкин

доктор экономических наук, профессор
профессор кафедры менеджмента и рекламы
Ярославского филиала
Московского финансово-юридического университета МФЮА

А.В. Юрченко

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

УДК 343.148.5

**О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ПРИЗНАКОВ ФИКТИВНОГО
И ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА****В.В. Котов**

Аннотация. В статье анализируются методологические, правовые и финансово-экономические аспекты выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. Для оценки эффективности действующих правил проведения арбитражными управляющими проверок наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства использованы методы ситуационного моделирования. Сформулированы конкретные рекомендации по совершенствованию методики выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.

Ключевые слова: фиктивное и преднамеренное банкротство, заведомо невыгодные условия сделки, финансовый анализ, платежеспособность должника, восстановление платежеспособности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.

**ON IMPROVEMENT OF A TECHNIQUE OF DEFINITION
OF SIGNS OF FICTITIOUS AND DELIBERATE BANKRUPTCY****V.V. Kotov**

Abstract. The article analyzes the methodological, legal and financial aspects of the signs of fictitious and premeditated bankruptcy. The methods of situational simulations are used to evaluate the effectiveness of existing rules of arbitration managers checking for signs of fictitious and premeditated bankruptcy. Specific recommendations are formulated for improving the methodology to identify signs of fictitious and premeditated bankruptcy.

Keywords: fictitious and deliberate bankruptcy, obviously unfavorable conditions of the transaction, financial analysis, the solvency of the debtor's solvency restoration, the cash ratio, the current ratio.

Временная неспособность должника полностью удовлетворить требования кредиторов является обычным явлением в современной хозяйственной практике и, как правило, не влечет за собой существенных финансовых последствий. Объективные риски, связанные с ведением финансово-хозяйственной деятельности в рыночных условиях, часто способствуют возникновению указанной ситуации, независимо от «оппортунистического поведения» хозяйствующих

субъектов. Например, при существенных изменениях экономической конъюнктуры или налогового законодательства неизбежно наступает адаптационный период, в течение которого графики погашения кредиторской задолженности корректируются независимо от договорных обязательств.

Вместе с тем, если динамика платежеспособности становится отрицательной, это может вызвать серьезные финансовые последствия не только для самого должника, но и для его контрагентов.

В соответствии с п. 2 ст. 3 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – закон «О банкротстве») юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [2].

Несмотря на то, что наибольшее значение при определении признаков банкротства имеет временной фактор, причины длительного неисполнения обязательств могут быть различными.

При существенных изменениях экономической конъюнктуры или налогового законодательства задержки с платежами становятся практически неизбежными, независимо от интересов или управленческих навыков руководства хозяйствующих субъектов. Тем не менее, невозможность погасить задолженность может быть фиктивной, а длительное неисполнение обязательств может возникнуть в результате преднамеренных действий руководства. Поэтому необходимо четко разграничивать обстоятельства возникновения «реального», фиктивного и преднамеренного банкротства.

С юридических позиций, под фиктивным банкротством понимается заведомо ложное публичное объявление руководителем или учредителем (участником) юридического лица о несостоятельности данного юридического лица, либо индивидуальным предпринимателем или гражданином о своей несостоятельности.

Под преднамеренным банкротством понимается совершение руководителем или учредителем (участником) юридического лица либо индивидуальным предпринимателем или гражданином дей-

ствий (бездействия), заведомо влекущих неспособность юридического лица либо индивидуального предпринимателя или гражданина в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (ст. 14.12 КоАП РФ) [1].

С финансово-экономических позиций, реальное и преднамеренное банкротство подразумевают фактическую неплатежеспособность должника, а фиктивное банкротство – фактическую платежеспособность. Категория платежеспособности рассматривается в теории финансового анализа комплексно, как элемент общей оценки финансового состояния предприятия. Поэтому вывод о неплатежеспособности должника на основании анализа динамики отдельных показателей, характеризующих платежеспособность, едва ли может считаться обоснованным.

В соответствии с п. 6–8 «Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства», выявление признаков преднамеренного банкротства осуществляется в два этапа [3].

На первом этапе проводится анализ значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период.

В случае установления на первом этапе существенного ухудшения значений двух и более коэффициентов, проводится второй этап выявления признаков преднамеренного банкротства должника, который заключается в анализе сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть причиной такого ухудшения.

Под существенным ухудшением значений коэффициентов здесь понимается такое снижение их значений за какой-либо кварталный период, при котором темп их снижения превышает средний темп снижения значений данных показателей в исследуемый период.

Согласно п. 2 Приложения № 1 к Правилам проведения арбитражным управляющим финансового анализа, к числу коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, относятся: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами и степень платежеспособности [4].

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника.

Показатель обеспеченности обязательств должника его активами определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника.

Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки.

Необходимо отметить, что «Временные правила» не устанавливают количественных признаков существенного ухудшения значений коэффициентов платежеспособности, в то время как превышение «среднего темпа снижения» не может рассматриваться как обоснованный качественный признак. Более того, есть основания утверждать, что при любой динамике изменения платежеспособности темп изменения отдельных показателей будет превышать «средний темп», – в противном случае определение «среднего темпа» вообще не имело бы содержательного смысла.

Наличие указанных методологических противоречий приводит к принятию судебных решений, которые основаны на произвольном толковании признаков неплатежеспособности. Например, в Постановлении Арбитражного суда Центрального округа от 25 марта 2015 г. № Ф10-2448/2013 по делу № А64-316/2013 констатируется, что неплатежеспособность должника на момент совершения оспариваемой сделки подтверждается расчетом коэффициента абсолютной ликвидности, рассчитанным в соответствии с «Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа». Согласно анализу финансового состояния должника, значение коэффициента абсолютной ликвидности составляет 0,17 – при нормативном значении, равном 0,2, – причем данный показатель в период с 01 июля 2011 г. по 01 января 2013 г. имеет тенденцию снижения, что свидетельствует о невозможности немедленного погашения своих текущих обязательств за счет собственных денежных средств [5].

Вместе с тем, «Правила проведения финансового анализа» и «Временные правила» не содержат нормативных значений показателей платежеспособности. При этом сравнение темпов снижения

отдельных показателей со средним темпом снижения значений данных показателей, как следует из анализа судебного решения, арбитражным управляющим вообще не производилось. Соответственно, обоснованность данного судебного решения представляется весьма спорной.

Е.В. Басалаева справедливо указывает на то, что объективный финансовый анализ невозможен без применения корректно рассчитанных нормативных значений показателей. При этом «приемлемые» значения показателей ликвидности для условий «кризиса платежеспособности» должны существенно отличаться от таковых для условий «кредитного бума» или для условий «хронической убыточности» [7].

На наш взгляд, ежегодное нормирование среднеотраслевых финансовых показателей могло бы создать объективную основу для определения существенных отклонений показателей платежеспособности для конкретных организаций, при этом степень отклонения также должна оцениваться количественно.

Особого внимания заслуживает механизм обеспечения достоверности данных, используемых для финансового анализа «потенциальных» банкротов.

Согласно п. 4 «Правил проведения финансового анализа», финансовый анализ проводится на основании статистической отчетности, бухгалтерской и налоговой отчетности, регистров бухгалтерского и налогового учета, а также (при наличии) материалов аудиторской проверки и отчетов оценщиков.

Помимо этого, при проведении финансового анализа арбитражный управляющий, выступая как временный управляющий, обязан использовать результаты ежегодной инвентаризации, проводимой должником, как внешний (конкурсный) управляющий – результаты инвентаризации, которую он проводит при принятии в управление (ведение) имущества должника, как административный управляющий – результаты инвентаризации, проводимой должником в ходе процедуры финансового оздоровления, независимо от того, принимал ли он в ней участие (п. 3 «Правил проведения финансового анализа»).

Следует подчеркнуть, что достоверность данных финансовой отчетности является ключевым условием обоснованности резуль-

татов финансового анализа, включая анализ платежеспособности должника.

Рассмотрим ситуацию, при которой данные финансового анализа отчетности должника однозначно говорят о резком ухудшении всех финансовых показателей в течение двух лет, несмотря на общий подъем в конкретной хозяйственной отрасли.

При этом допустим, что достоверность отчетности должника не подтверждена. Можно ли в подобной ситуации полагаться на данные анализа, проведенного арбитражным управляющим, при принятии судебного решения? На наш взгляд, ответ очевиден.

Кроме того, в настоящее время существует несколько методологических подходов к определению достоверности, которая может пониматься как:

- отсутствие ошибок и (или) намеренных искажений;
- степень точности данных, позволяющая принимать на их основе обоснованные решения;
- отражение бухгалтерской отчетностью достоверно (во всех существенных отношениях) финансового положения аудируемого лица по состоянию на отчетную дату, результатов его финансово-хозяйственной деятельности и движения денежных средств за отчетный период в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности (п. 9 Федерального стандарта аудиторской деятельности «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности» [6]).

В зависимости от понимания достоверности, используются различные методы ее измерения и обеспечения.

Например, целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности, однако выражение мнения не означает подтверждения достоверности. Современный аудит проводится на выборочной основе и в принципе не может гарантировать достоверность отчетности. При этом для многих субъектов хозяйственной деятельности, включая общества с ограниченной ответственностью, даже такой вид финансового контроля не является обязательным.

На наш взгляд, аудиторские проверки должны быть обязательными при принятии в управление (ведение) имущества должника, а также в начале процедуры финансового оздоровления, причем со-

держание таких проверок должно быть модифицировано с учетом необходимости обеспечения достоверности финансовой отчетности. Для повышения результативности аудита целесообразно использовать методы «сплошного контроля», а также применять специальные процедуры, направленные на выявление признаков умышленного искажения данных учета и отчетности.

Инвентаризация также является традиционным средством обеспечения достоверности отчетности. При этом необходимой предпосылкой результативности инвентаризации является строгое соответствие правилам ее проведения. Если арбитражный управляющий принимает непосредственное участие в контрольных процедурах, то проблема «корректного» проведения инвентаризации решается достаточно просто. Вместе с тем, внешнее управление вводится после ухудшения финансового состояния должника, то есть достоверность результатов инвентаризации за два года, предшествующие дате принятия судебного решения о начале процедуры банкротства, нельзя считать подтвержденной, поскольку в указанный период арбитражный управляющий не участвовал в инвентаризациях. Очевидно, что если есть основания сомневаться в достоверности данных отчетности (особенно при наличии признаков фиктивного банкротства), то нельзя полагаться и на достоверность данных инвентаризации.

На наш взгляд, инвентаризация с участием арбитражного управляющего играет важную роль в обеспечении достоверности отчетности при принятии в управление (ведение) имущества должника, а также в начале процедуры финансового оздоровления. Тем не менее, для использования результатов инвентаризации за «предшествующие периоды» необходимо учитывать наличие дополнительных мер, направленных на обеспечение соблюдения правил проведения инвентаризаций (делегирование независимых контролеров, участие ревизора общества и внешних аудиторов, применение средств технического контроля и т.д.).

Еще одним важным аспектом рассматриваемой проблемы является методика анализа сделок должника и действий органов управления должника, которые могли стать причиной ухудшения показателей платежеспособности.

Согласно п. 8 «Временных правил», в ходе анализа сделок должника устанавливается соответствие сделок и действий (бездействия) органов управления должника законодательству Рос-

сийской Федерации, а также выявляются сделки, заключенные или исполненные на условиях, не соответствующих рыночным условиям, послужившие причиной возникновения или увеличения неплатежеспособности и причинившие реальный ущерб должнику в денежной форме.

При этом к сделкам, заключенным на условиях, не соответствующих рыночным условиям, относятся:

- сделки по отчуждению имущества должника, не являющиеся сделками купли-продажи, направленные на замещение имущества должника менее ликвидным;
- сделки купли-продажи, осуществляемые с имуществом должника, заключенные на заведомо невыгодных для должника условиях, а также осуществляемые с имуществом, без которого невозможна основная деятельность должника;
- сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества;
- сделки по замене одних обязательств другими, заключенные на заведомо невыгодных условиях.

Таким образом, при наличии негативной динамики значений показателей платежеспособности и фактов проведения сделок купли-продажи имущества должника по цене ниже рыночной, управляющий должен сделать вывод о наличии признаков преднамеренного банкротства.

Как показывает практика, недостаточная определенность методики выявления признаков преднамеренного банкротства часто становится причиной логических и фактических ошибок, допускаемых арбитражными управляющими.

Например, управляющий отмечает, что в соответствии с ответом МО ГИБДД ТНРЭР № 2 ГУ МВД России по г. Москве от 01 декабря 2015 г. за период с 01 января 2012 г. по 27 ноября 2015 г. были зарегистрированы, а затем сняты с учета три автомобиля должника:

- «Шевроле Круз KL 1G» 2013 года выпуска, снят с учета 16 июня 2015 г. в связи с вывозом за пределы РФ;
- «Мерседес-Бенц ML63 AMG» 2012 года выпуска, снят с учета 11 сентября 2014 г. в связи с изменением собственника;
- «Ленд Ровер Рейнж Ровер» 2013 года выпуска, снят с учета 13 февраля 2015 г. в связи с изменением собственника.

Оплаты за указанные автомобили в 2014–2015 гг. по банковским выпискам не проходили.

По мнению управляющего, в результате проведенного анализа сделок ООО «С» были выявлены сделки, заключенные или исполненные на условиях, не соответствующих рыночным условиям, что послужило причиной возникновения или увеличения неплатежеспособности ООО «С» и причинило ООО «С» реальный ущерб в денежной форме (данный вывод является предварительным, так как у временного управляющего отсутствуют первичные документы должника).

Необходимо отметить, что в данном случае управляющим не обоснована взаимосвязь фактов снятия с учета автотранспорта, несоответствия сделок рыночным условиям, увеличения неплатежеспособности ООО «С» и причинением ООО «С» реального ущерба в денежной форме.

В частности, управляющим не исследованы гражданско-правовые и трудовые договоры, заключенные ООО «С», а также документы первичного учета и регистры бухгалтерского учета ООО «С».

В указанных обстоятельствах выводы управляющего о наличии признаков умышленного банкротства имеют гипотетический характер, что не предусмотрено «Временными правилами».

Рассмотрим также гипотетическую ситуацию, в которой руководство должника принимает решение об использовании схемы возвратного лизинга автотранспорта с целью пополнения оборотных средств. Допустим, что условиями договоров с поставщиками материалов для производства продукции предусмотрены значительные штрафные санкции за просрочку платежей, а свободных средств для погашения задолженности у должника не имеется.

В подобных (весьма реалистичных) условиях реализация автотранспорта лизингодателю по ценам ниже рыночных вполне может быть обоснованной с финансовой точки зрения, но согласно «Временным правилам», действия руководства будут квалифицированы как ставшие причиной неплатежеспособности, что не соответствует действительности.

На наш взгляд, вывод арбитражного управляющего о наличии признаков преднамеренного банкротства должен делаться только при установлении причинно-следственной связи между действиями руководства и увеличением неплатежеспособности должника.

Вышеизложенный материал дает нам основания для формулирования следующих предложений, направленных на совершенствование методики определения признаков фиктивного и преднамеренного банкротства:

- целесообразно ввести ежегодное нормирование среднеотраслевых финансовых показателей для определения существенных отклонений показателей платежеспособности конкретных организаций, при этом степень отклонений также должна характеризоваться количественно;
- при использовании результатов инвентаризации имущества и обязательств должника за периоды, «предшествующие банкротству», необходимо учитывать наличие дополнительных мер, направленных на обеспечение соблюдения правил проведения инвентаризаций (участие ревизора общества, независимых контролеров и внешних аудиторов, применение средств технического контроля и т.д.);
- вывод арбитражного управляющего о наличии признаков преднамеренного банкротства должен делаться только при установлении причинно-следственной связи между действиями руководства и увеличением неплатежеспособности должника.

Библиографический список

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Справочно-правовая система «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.02.2017).
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.02.2017).
3. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2004 г. № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.02.2017).
4. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.02.2017).
5. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 25 марта 2015 г. № Ф10-2448/2013 по делу № А64-316/2013 «О признании недействительным договора купли-продажи недвижимого имущества,

- применении последствий недействительности сделки в виде возврата в конкурсную массу спорных объектов недвижимости» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.02.2017).
6. Приказ Минфина РФ от 20 мая 2010 г. № 46н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности» (вместе с «Федеральным стандартом аудиторской деятельности» (ФСАД 1/2010), «Аудиторским заключением о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формированием мнения о ее достоверности», «Федеральным стандартом аудиторской деятельности (ФСАД 2/2010)», «Модифицированным мнением в аудиторском заключении», «Федеральным стандартом аудиторской деятельности (ФСАД 3/2010)»). Зарегистрировано в Минюсте РФ 7 июля 2010 г. № 17736 // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 12.02.2017).
 7. *Басалаева Е.В.* Инновации в экономическом анализе, бухгалтерском и управленческом учете как формирование нового подхода к финансовому менеджменту // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 24.

В.В. Котов

*доктор юридических наук, кандидат экономических наук, доцент
профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: vk5@mail.ru*

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ю.А. Кропин

Аннотация. В условиях мирового финансового кризиса, случившегося как вследствие объективных причин, так и вследствие очевидного пренебрежения исследованием глубинных аспектов функционирования рыночных отношений, возникла насущная потребность анализа тех инструментов регулирующей деятельности монетарных органов, которые считаются неолиберальной теорией практически аксиомой. Среди этих инструментов особое место занимают операции Центрального банка с ценными бумагами на «открытом рынке». Анализ данных операций посвящена настоящая статья. Цель статьи – показать действительную суть рынка как капиталистического организма и необоснованность операций, проводимых Центральным банком в сфере обращения ценных бумаг. Задача статьи – раскрыть некоторые положения отечественной школы экономической мысли в отношении операций Центрального банка, проводимых в названной сфере. При исследовании указанной проблемы и изложении материала статьи были использованы методы органической последовательности, анализа и синтеза, дедукции и индукции и некоторые другие. В результате проведенного исследования, сопровожденного анализом положений неолиберальной теории в соответствующей части, был сделан вывод, что рынок есть не столько пульсирующий, сколько постоянно возрастающий организм, которому требуется не столько антициклическое регулирование, сколько регулирование, направленное на обеспечение его относительно устойчивого равновесного развития. Общий вывод: операции Центрального банка в сфере обращения ценных бумаг необходимо привести в соответствие с сутью рынка и характером современной денежной системы.

Ключевые слова: Центральный банк, сфера обращения ценных бумаг («открытый рынок»), эмиссия ценных бумаг, облигации Центрального банка, государственные долговые обязательства, неолиберальная теория, отечественная школа экономической мысли.

CONTROVERSIAL ISSUES OF REGULATING ACTIVITIES OF THE CENTRAL BANK IN THE SPHERE OF CIRCULATION OF SECURITIES

Yu.A. Cropin

Abstract. In the context of the global financial crisis that happened due to objective reasons and due to the obvious neglect of the study of the deep aspects of the functioning of market relations, there was an urgent need for research

instruments regulating the activities of monetary authorities that are considered to be neo-liberal theory is almost axiomatic. Among these tools occupy a special place operations of Bank with securities on the «open market». Data analysis operations addressed in this article. The article aims to show the true essence of the capitalist market as the body and the invalidity of operations of the Central Bank in the sphere of circulation of securities. The aim of this article is to reveal some of the provisions of the national school of economic thought with respect to the operations of the Central Bank, carried out in the field. When researching the problems and presenting the material were used methods of organic sequence, analysis and synthesis, deduction and induction, and some others. As a result of the studies, accompanied by analyses of the provisions of neoliberal theory in relevant part, concluded that the market is not so much a pulsing, much to the growing organism that requires not so much a counter-cyclical regulation, how much regulation is aimed at ensuring a relatively stable equilibrium development. General conclusion: the operations of the Central Bank in the sphere of circulation of securities must be brought in line with the essence of the market and the nature of modern monetary systems.

Key words: Central Bank, the sphere of circulation of securities («open market»), the issue of securities, bonds of the Central Bank, government debt, neo-liberal theory, the national school of economic thought.

Особенности понятия «открытый рынок» и сферы обращения ценных бумаг

Одна из характерных особенностей современной экономической науки состоит в использовании целого ряда понятий, которые на самом деле не входят в состав строго научного аппарата, а являются лишь служебным сленгом, используемым для простоты изложения материала. К числу таковых относится понятие «открытый рынок», рассматриваемое преимущественно в связи с проведением Центральным банком (далее – ЦБ) операций с ценными бумагами. По внешней логике вещей понятие «открытый рынок» предполагает существование его антипода – «закрытого рынка». Однако о таком рынке современная экономическая наука, в частности, неолиберальная теория, ничего не говорит. Поэтому можно лишь предположить, что поскольку понятие «открытый рынок» используется преимущественно в связи с названными операциями, под «закрытым рынком» можно понимать операции ЦБ, осуществляемые, так сказать, в закрытом режиме с коммерческими банками. Главным образом это операции по обязательному резервированию средств коммерческих

банков и по рефинансированию их деятельности. К операциям же с ценными бумагами допускаются уже не только банки, но и другие участники рыночных отношений. Возможно, по этой причине та сфера рынка, в которой происходят названные операции, получила такое сленговое название, как «открытый рынок». В действительности же, то есть с точки зрения строго научного аппарата, под ним следует понимать сферу обращения ценных бумаг, в которой происходят процессы, имеющие существенное значение для функционирования рынка (страны) в целом. Данная сфера представлена преимущественно фондовыми биржами, на которых постоянно работают профессиональные спекулянты, играющие на понижение или же на повышение (так называемые «медведи» и «быки»); а также эпизодически появляются и действуют лица, имеющие, так сказать, разовый интерес по купле-продаже каких-либо ценных бумаг.

Одна из характерных особенностей названной сферы заключается в том, что уровень котировок ценных бумаг, определяемый в ходе торгов, выступает своеобразным индикатором состояния дел как у соответствующих эмитентов, так и в национальной экономике в целом, как в текущем плане, так и в плане перспективного развития. И если дела в какой-либо компании (или же компаниях каких-либо отраслей национальной экономики), на взгляд участников торгов на фондовых биржах, идут или могут идти в перспективе не лучшим образом, то цена акций таких компаний станет снижаться или же, во всяком случае, не будет расти, и наоборот. Отсутствие роста цен в национальной экономике считается одним из признаков ее относительно устойчивого равновесия, в то время как отсутствие роста цен на акции компаний на фондовых биржах принято считать признаком их неустойчивого равновесия, их предкризисного или даже кризисного состояния, и наоборот.

Другая особенность сферы обращения ценных бумаг состоит в том, что в ней не создается национальный валовой доход (далее – НВД), он здесь лишь распределяется и перераспределяется. Образуя, говоря в данной сфере «делится шкура неубитого медведя». И поскольку такая «дележка» вызывает известный азарт у участников торгов, постольку они тратят не только немало интеллектуальных усилий, но и душевных переживаний, что внешне выражается в их особой экзальтированности. При этом реализация спекулятивных устремлений практически приводит к неумеренному объему опера-

ций с ценными бумагами, соответственно, к неумеренному объему денежных средств, обращающихся в данной сфере. Результатом этого является то, что она не только утрачивает статус адекватного индикатора состояния дел в национальной экономике, но и грозит ей переполнением денежных средств, то есть собственно инфляцией. Для предотвращения этой угрозы, для регулирования данной сферы рыночной деятельности ЦБ проводит в ней свои операции.

Особенности операций ЦБ на «открытом рынке»

Поскольку ЦБ выступает на рынке монополистическим органом, постольку он в принципе не может оперировать ценными бумагами частных компаний отраслей национальной экономики, он не может выступать их совладельцем даже на временной основе. ЦБ ограничен и в проведении операций с акциями коммерческих банков, которые он имеет в виде залога при предоставлении кредитов (репо). Поэтому его операции в рассматриваемой сфере ограничиваются преимущественно собственными ценными бумагами, а также государственными долговыми обязательствами.

Ценными бумагами ЦБ являются его облигации [5, с. 387]. Эмитируя таковые и оперируя ими, он тем самым сокращает или же, напротив, увеличивает размер денежных средств, обращающихся на «открытом рынке». Размер проведения этих операций имеет циклический характер, противопоставляемый циклическому развитию национальной экономики и рынка (страны) в целом; или другими словами, размер проведения этих операций по отношению к рынку как целостному национальному образованию имеет антициклический характер. Так, в период депрессии и кризиса ЦБ сокращает удельный вес своих облигаций посредством приобретения их по цене, выгодной для продавцов. Тем самым денежных средств в данной сфере становится относительно больше, что может, по мнению ЦБ, увеличить размер прямых инвестиций в национальную экономику, в частности, через приобретение облигаций, эмитируемых отраслевыми компаниями, или же способствовать росту цен на акции этих компаний, что внешне должно как бы свидетельствовать о намечающихся положительных тенденциях в национальной экономике. В период же оживления и подъема рыночной конъюнктуры ЦБ делает прямо противоположное, то есть увеличивает удельный вес

своих облигаций в данной сфере, продавая их по цене, выгодной для покупателей. Тем самым он сокращает размер денежных средств в данной сфере, что должно привести, по его мнению, к предотвращению перегрева рыночной конъюнктуры. Такова логика ЦБ и неолиберальной теории. Однако отечественная школа экономической мысли не разделяет таковой логики, преподносимой во многих учебных изданиях почти как аксиома [1, с. 462; 4, с. 64–65; 3, с. 14].

Взгляд отечественной школы экономической мысли на циклическое развитие рынка и на его антициклическое регулирование

Данная школа также исходит из того, что рынок развивается циклически, ибо он является существом органического порядка. Как всякий организм, он «подвержен циклическому колебанию» [3, с. 304]. Стадии сжатия и расширения последовательно сменяют друг друга, что внешне отражается в виде волнообразной траектории развития рынка. В экономической науке данную траекторию обычно дифференцируют на стадии депрессии, кризиса, оживления и подъема. Неолиберальная теория считает, что для обеспечения равновесного развития рынка необходимо сглаживать амплитуду циклического колебания рынка, то есть противодействовать развитию депрессии – и в то же время сдерживать рост.

Однако следует заметить, что в естественной среде антициклического регулирования не происходит. Циклическое развитие естественных организмов обуславливается их собственной природой и циклическим развитием окружающей среды. И если бы кто-либо предпринял попытку антициклического регулирования развития естественных организмов окружающей среды, то она определенно была бы безуспешной, поскольку имела бы противоестественный характер. Между тем, антициклическое регулирование в развитии такого организма, как рынок, неолиберальная теория считает вполне естественным делом, непреложной истиной.

Хорошо известно, что конструкторы для обеспечения бóльшего совершенства своих изделий нередко используют принцип их подобию природным аналогам. Они смотрят, как в естественной среде устроен аналог того, что они конструируют, и уподобляют ему свое

изделие. Применяя этот принцип в отношении регулирования рынка, рыночных процессов, также можно заключить, что антициклическое регулирование рынка противно его существу. В действительности регулирование должно быть направлено не на подавление «естества» рынка, а на обеспечение его относительно устойчивого равновесного развития. На это должно быть нацелено, в том числе, регулирование операций в сфере обращения ценных бумаг.

К этому следует добавить, что отечественная школа экономической мысли исходит из того, что рынок есть не только организм, обладающий свойствами естественного порядка, но он есть капиталистический организм, который как таковой существенно отличается от естественных организмов, что также необходимо учитывать в регулировании рыночных процессов, рыночной конъюнктуры. Исследователи рыночных циклов (Н.Д. Кондратьев, К. Жугляр, Дж. Китчин) расходятся во взглядах на их продолжительность, но при этом они сходятся в их внешнем изображении, которое выглядит некоторой синусоидой, идущей параллельно оси абсцисс [2, с. 269]. Однако такое графическое изображение рыночных циклов, свидетельствующее об определенном понимании их сути, является также необоснованным. Отечественная школа полагает, что траектория развития рынка принципиально отличается от траектории развития естественных организмов. Последние рождаются, достигают пика в своем развитии и затем постепенно увядают вплоть до полной ассимиляции с окружающей средой, тем самым круг замыкается. Между тем, рынку как капиталистическому организму присущ закон абсолютного возрастания. Реализация этого закона происходит вследствие создания национального валового дохода. Объем же создания данного дохода в разные годы бывает разным, что внешне выглядит в виде циклического колебания рынка, рыночной конъюнктуры. Однако за этой внешней видимостью скрывается прямо противоположная природа рынка. По сути рынок есть не циклически развивающийся, а постоянно возрастающий организм. Это означает, что в общей траектории его развития в принципе отсутствует та точка (пик развития), достигнув которой, он направляется к своему увяданию, то есть перестает возрастать, перестает создавать национальный валовой доход. Внешне траектория развития рынка выглядит не в виде волнообразного замкнутого круга, а в виде постоянно раскручивающейся волнообразной спирали, в которой один

виток удален от другого на расстояние, соответствующее величине созданного НВД. Из этого факта должен исходить ЦБ в своей регулирующей деятельности, в том числе в сфере обращения ценных бумаг.

Однако практически Центральный банк, руководствующийся положениями неолиберальной теории, исходит из того, что рынок есть не постоянно возрастающий, а лишь циклически развивающийся организм. Исходя из этого, он, как было отмечено, периодически меняет удельный вес ценных бумаг, эмитируемых как им самим, так и государством в лице Минфина, с целью изменения величины денежных средств, обращающихся в рассматриваемой сфере. Ценная бумага представляет какой-либо объект (или же часть объекта), интегрированный в рыночный процесс с целью получения прибыли, и потому ценная бумага представляет еще определенную часть предполагаемой (будущей) прибыли. Получение прибыли есть цель деятельности участников экономических отношений, конкурирующих между собой по различным направлениям. Другими словами, получение прибыли составляет имманентную цель конкурирующих между собой субъектов, но не монополистической организации. Следует заметить, что у ЦБ в любой стране мира нет конкурентов, ЦБ есть именно монополистическая организация, у которой в отношениях даже с коммерческими банками присутствует субординация. Коммерческие банки являются, по сути, продолжением ЦБ, они находятся под его контролем и выполняют его различные предписания. Из статуса ЦБ как монополистической организации следует очевидное положение: ЦБ в принципе не может иметь целью своей деятельности получение прибыли – источника выплаты процентов по своим облигациям, из чего вытекает, что у ЦБ в принципе не может быть такого инструмента регулирующей деятельности, как проведение операций на «открытом рынке» со своими облигациями, тем более, с целью сглаживания амплитуды циклического развития рынка.

Генезис операций ЦБ на «открытом рынке»

Практически же у ЦБ имеется такой инструмент, и он им сравнительно активно пользуется. Данный инструмент появился у ЦБ с самого начала его функционирования. Как рыночный институт ЦБ возник и начал функционировать в период существования

золотостандартной денежной системы. В рамках данной системы ЦБ имел в своем распоряжении стандартные (и мерные) слитки золота и в соответствии с принятым масштабом национальной денежной единицы и требованием закона денежного обращения выпускал в оборот определенное число денежных единиц, обозначая его на дензнаках. Соответственно, каждая дополнительная эмиссия числа денежных единиц должна была предваряться пополнением запасов монетарного золота. Пополнение таковых запасов требовало от ЦБ известных затрат, а сама эта деятельность, по логике вещей, должна была приносить ему определенную прибыль. Получение таковой давала ему возможность эмитировать еще облигации и оперировать ими по своему усмотрению в сфере обращения ценных бумаг.

Однако золотостандартная денежная система в 1976 г. канула в лету. Ямайская международная валютно-денежная конференция постановила, что число денежных единиц, обозначенное на дензнаках, больше не будет представлять монетарное золото, и соответственно, конвертироваться на него. ЦБ был освобожден от своих обязательств перед держателями его банкнот; соответственно, он был освобожден, так сказать, от хозяйственной деятельности, направленной на пополнение запасов золота. Из этого следовало, что он, по сути, утрачивал обоснованный источник прибыли, под который можно было бы эмитировать свои облигации. Однако ЦБ как бы не заметил этого обстоятельства и продолжал считать обоснованным эмиссию своих ценных бумаг и манипулирование ими на «открытом рынке» с целью антициклического регулирования как данной части рынка, так и рынка в целом. Соответственно, данный инструмент регулирующей деятельности ЦБ стал противным не только существу рынка, развивающемуся, повторим, не по замкнутому кругу, а спиралеобразно, но и существу новой денежной системы, имеющей рыночный характер. В рамках новой денежной системы ЦБ в принципе не имеет (не должен иметь) источника выплаты процентов по своим облигациям, и потому он в принципе не должен эмитировать их и оперировать ими.

«Обоснованность» государственных долговых обязательств

Другим видом ценных бумаг, которым оперирует ЦБ, являются государственные долговые обязательства. Неолиберальная теория

считает аксиомой не только необходимость антициклического регулирования рыночной конъюнктуры и оперирования ЦБ своими облигациями, но и возможность эмиссии государством долговых обязательств на покрытие дефицита своего бюджета. И это положение также не разделяется отечественной школой экономической мысли, которая исходит из того, что все должны жить по средствам, то есть все участники рыночных отношений, в том числе государство, должны иметь сбалансированный бюджет. Таково, собственно, требование одного из объективных законов рыночных отношений. Практически же в абсолютном большинстве стран мирового хозяйства государство игнорирует это требование, составляя и исполняя бюджет с дефицитом, для покрытия которого оно эмитирует облигации.

Такая практика вызывает целый ряд вопросов. Прежде всего, вопрос возникает относительно залога или же поручителя по погашению кредиторской задолженности государства. Спрашивается, что оно (государство) при привлечении заемных средств может заложить кредитору: часть государственной границы, часть объектов здравоохранения, культуры, образования, спорта и т.п., входящих в состав объектов инфраструктуры и необходимых государству для выполнения своих функций? Очевидно, что из всего перечисленного ничего не может быть заложено для привлечения заемных средств на покрытие дефицита госбюджета. При этом государство при привлечении заемных средств в принципе не может заручиться поддержкой какого-либо поручителя за погашение своей задолженности. В противном случае лицо, которое выступило бы таким поручителем, должно было обрести статус, как бы равный статусу самого государства. Очевидно, что такая практика вошла бы в противоречие с основами современного политического устройства, имеющего демократический характер.

Далее, всякий участник экономических отношений, привлекая заемные средства, стремится пустить их в оборот с целью преумножения, получения прибыли, из которой производится погашение кредиторской задолженности. Между тем, государство направляет свои средства бюджетополучателям на принципах не возмездности и платности, а безвозмездности и бесплатности. Государство не имеет своей целью получение прибыли, оно не имеет прибыли – источника погашения кредиторской задолженности. Не располагая

таким источником, оно в принципе не может иметь кредиторской задолженности, то есть оно в принципе не может эмитировать облигации, а ЦБ, соответственно, не может оперировать таковыми на «открытом рынке». Как монополистическая организация государства, как и ЦБ, не может выступать участником конкурентных экономических отношений, разновидностью которых являются кредитно-заемные отношения.

В случае утраты заемщиком (юридическим лицом) платежеспособности, в случае наступления банкротства его имущество, как известно, распродается в счет погашения оставшейся задолженности, а само это лицо расформировывается. Между тем, государство не может быть признано банкротом и подлежать расформированию вследствие утраты способности погасить свою кредиторскую задолженность. Это обстоятельство также свидетельствует в пользу того, что государство не может иметь дефицит своего бюджета и эмитировать долговые обязательства, а ЦБ, соответственно, не может оперировать таковыми в сфере обращения ценных бумаг.

Итак, отечественная школа экономической мысли считает:

1. Поскольку рынок по сути есть не циклически развивающийся, а постоянно возрастающий капиталистический организм, постольку регулирование рыночной конъюнктуры должно быть направлено не столько на сглаживание амплитуды циклического колебания, сколько на обеспечение относительно устойчивого равновесного развития рынка.
2. Так как в рамках современной (рыночной) денежной системы ЦБ не имеет (не должен иметь) прибыли – источника выплаты процентов по своим облигациям, то он не должен эмитировать их и оперировать таковыми.
3. ЦБ не может оперировать и долговыми обязательствами государства, которое в силу ряда причин не может являться участником кредитно-заемных отношений; государство должно «жить по средствам», то есть оно должно иметь сбалансированный бюджет.

Подведем итоги. Операции ЦБ в сфере обращения ценных бумаг необходимо коренным образом реформировать, приведя все в соответствие с действительной сутью рынка и характером современной (рыночной) денежной системы.

Библиографический список

1. Банковское дело: учебник для бакалавров / под ред. Н.Н. Наточеевой. М., 2016.
2. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.А. Кропин. М., 2016.
3. *Ершов М.В.* Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов // Вестник Финансового университета. 2016. № 1 (91).
4. *Меньшиков С.М., Клименко Л.А.* Длинные волны в экономике. М., 1989.
5. Экономическая теория: учебное пособие / под ред. А.Г. Грязновой и В.М. Соколинского. М., 2005.

Ю.А. Кропин

*доктор экономических наук, профессор
профессор Департамента финансовых рынков и банков
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва)
E-mail: kropin.yury@yandex.ru*

УДК 336.71

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
МОНГОЛИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****Т.А. Витульева, А.А. Кравцова**

Аннотация. В статье анализируется состояние банковской системы Монголии на современном этапе. Рассматриваются проблемы и основные тенденции в рамках устойчивого развития экономики в целом. Авторами проведен анализ динамики основных показателей банковского сектора, выявлен ряд проблем, сдерживающих развитие, а также предложены пути решения и устранения проблемных вопросов.

Ключевые слова: банковский сектор, тенденции развития банковской системы, устойчивое развитие, зеленое финансирование, регион.

**DEVELOPMENT TRENDS OF THE BANKING SYSTEM
OF MONGOLIA IN MODERN CONDITIONS****Т.А. Vitylieva, A.A. Kravtsova**

Abstract. The article provides an overview of the state of the banking system of Mongolia at the present time. The challenges and main trends are discussed in the framework of sustainable economic development. The authors analyze the dynamics of the main indicators of the banking sector, identified a number of problems hampering the development, as well as proposed solutions in order to resolve problematic issues.

Keywords: banking sector, tendencies of development of banking system, sustainable development, green finance, region.

Экономика Монголии в последние двадцать лет развивается быстрыми темпами. Основными факторами, стимулирующими ее рост, являются активное развитие горнодобывающей промышленности и значительное увеличение объема финансирования, мобилизуемого за счет иностранных инвестиций. Среднегодовые темпы роста иностранных инвестиций составляли около 20 % в период 1999–2005 гг., а в период 2006–2012 гг. увеличились до 54,1 %. Тем не менее, с 2013 г. наблюдается отток внешней поддержки из-за понижения мировых цен на сырьевые товары, что повлекло за собой ухудшение основных макроэкономических показателей страны. По итогам 2015 г., иностранные инвестиции выросли на 4 % по сравнению с 2014 г., когда рост составлял 16 % по сравнению с предыдущим периодом.

С 2008 г. Монголия перешла из группы стран с низким уровнем дохода в группу стран с уровнем дохода ниже среднего. По оценкам Всемирного банка, уровень валового национального дохода на душу населения достиг в 2013 г. 3770 долл. США.

С 2000 по 2015 гг. ВВП Монголии увеличился с 1,1 до 12,0 млрд долл. США, то есть в 12 раз. В кризисный 2009 г. экономический рост страны снизился на 1,1 %, а уже через два года вырос на 17,5 %. В последние годы темпы роста начали замедляться. Так, в 2014 г. экономический рост составил 7,9 %, в 2015 г. – 2,3 %. Для сравнения, по оценкам экспертов МВФ, рост мировой экономики в 2015 г. составил 3,1 %, а в 2016 г. прогнозировался на уровне 3,4 % (рис. 1).

Среди наиболее важных факторов, влияющих на экономику Монголии в настоящее время, – внешняя политика и внешнеэкономические связи, инвестиционный климат и внутренняя политическая обстановка в стране. Тем не менее, несмотря на значительный прогресс, достигнутый Монголией, в настоящее время страна находится в непростом положении. Некоторые важные вопросы, такие как учет глобальных программ развития в национальной политике, оптимальное планирование и распределение экономических ресурсов в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе, доминирующая доля горнодобывающей промышленности в экспорте страны – 81,3 %, а следовательно, большая зависимость от колебаний цен и уровня спроса на мировых рынках меди и каменноугольного кокса, остаются нерешенными.

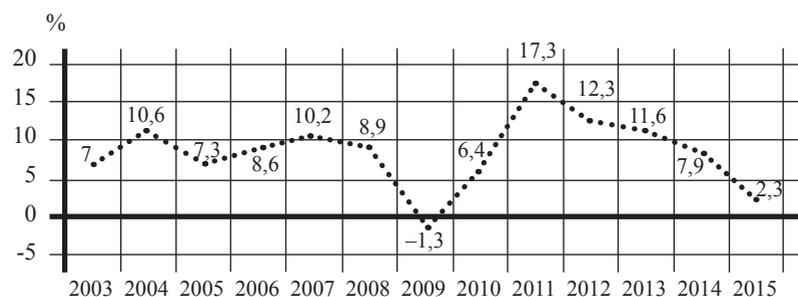


Рисунок 1. Динамика роста ВВП Монголии с 2003 по 2015 гг., % [10]

Создание эффективной, стабильной и надежной банковской системы является одним из основных направлений развития экономики Монголии. Роль банковского сектора на финансовом рынке, который также включает небанковские финансовые институты, страховой и фондовый рынки, сберегательные и кредитные союзы, является значительной. Он сосредоточил в себе 95,7 % всех активов финансового рынка, 79,9 % общей прибыли, 80,1 % совокупного размера собственного капитала.

Современная двухуровневая банковская система Монголии была сформирована в 90-х гг. XX в. В 1996 г. были приняты законы «О Центральном банке», «О банках и банковской деятельности», заложившие основу цивилизованных рыночных отношений в банковском секторе [1].

В настоящее время на территории Монголии ведут деятельность 14 коммерческих банков с 1482 офисами и отделениями. Таким образом, на каждые 100 тыс. взрослого населения страны приходится 72 точки банковского обслуживания. Это очень высокий показатель, так как даже в высокоразвитых странах он составляет 32,1, а в странах с низким уровнем развития – 3,7. Десять лет назад на каждые 100 тыс. жителей приходилось всего 10 АТМ банков, сейчас их число выросло в шесть раз, и это в два раза превышает уровень обеспеченности АТМ в странах с низким и средним уровнем развития [7].

По итогам 2015 г., по сравнению с 2014 г., общее количество вкладов составляет 2,8 млн (+120,2 тыс.), займов – 846 тыс. (+43,0 тыс.) [9].

Совокупные активы коммерческих банков составляют 21,5 трлн тугриков (10,7 млрд долл. США), или 90,8 % ВВП страны. Из них 52,8 % приходятся на займы и кредиты, 17 % на наличные денежные средства, 9,8 % на краткосрочные инвестиции, 11,7 % на долгосрочные инвестиции, 8,8 % на другие активы [9].

Снижение активов на 4,7 % в 2015 г., по сравнению с предыдущим периодом, произошло в основном за счет уменьшения объемов ссудной задолженности на 807 млрд тугриков, или на 6,5 %, которое было вызвано медленным темпом роста средств на банковских депозитах и текущих счетах, оттоком внешних инвестиций и ухудшением качества кредитного портфеля. По оценкам экспертов, в 2016 г. ситуация стабилизируется, и показатели превысят уровень 2014 г.

Общий объем ссудной задолженности коммерческих банков страны на конец 2015 г. составил 11 633 млрд тугриков, доля просроченной задолженности растет и составляет на сегодняшний день около 8,9 %, при этом 5,5 % – невозвратные кредиты. Уровень просроченной задолженности по кредитам в иностранной валюте более чем в два раза превышает задолженность в национальной валюте (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика основных показателей банковского сектора,
МНТ трлн [8]**

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	сент. 2016 г.
Активы	11,99	20,88	22,58	21,52	24,65
Капитал	0,98	1,38	2,13	2,42	2,77
Средства на текущих счетах	2,04	2,48	2,75	2,20	2,77
Вклады и депозиты	4,38	6,35	7,33	7,33	8,06
Ссудная задолженность, всего	6,52	10,71	12,44	11,63	12,40
Просроченные ссуды	0,29	0,56	0,62	0,86	1,11
Доля просроченных ссуд, %	4,4	5,2	4,9	7,4	8,9

Общее ухудшение экономической ситуации практически во всех отраслях экономики Монголии в последние два года, снижение уровня платежеспособности и увеличение расходов, связанных с созданием банками резервов, привели к снижению показателей рентабельности активов и рентабельности собственного капитала банковского сектора: 1,2 % (–0,3 %) и 8,7 % (–2,6 %) соответственно.

Структура портфеля займов на конец октября 2016 г. сложилась следующим образом: 27,5 % – потребительское кредитование, 14,8 % – жилищное кредитование, 13,3 % – оптовая и розничная торговля, 11,3 % – строительство, 10,2 % – перерабатывающая промышленность, горнорудная отрасль – 7,9 %, сельское хозяйство – 2,4 %, 12,6 % – другие сектора экономики [8].

Кредиты, выданные предприятиям и организациям горнодобывающей и перерабатывающей промышленности, а также строительной отрасли наиболее подвержены кредитному риску по сравнению

Таблица 2

Вклады физических лиц в регионах и столице Монголии [6, с. 254]

Регионы и столица	Величина в млн тугриков					Доля в структуре, %					
	2012 г.		2013 г.		2014 г.	2012 г.		2013 г.		2014 г.	2015 г.
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.		
Всего	3 815 239	4 625 800	5 226 761	5 359 834	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Западный регион	174 814	217 528,5	246 116,3	250 528,7	4,58	4,70	4,71	4,71	4,67	4,67	4,67
Регион Хангай	266 748,3	320 105,4	370 682,1	399 281,7	6,99	6,92	7,09	7,09	7,45	7,45	7,45
Центральный регион	232 731,7	273 148,3	320 077,5	367 121,7	6,10	5,90	6,12	6,12	6,85	6,85	6,85
Восточный регион	88 095,6	109 834,2	115 873,5	112 625,6	2,31	2,37	2,22	2,22	2,10	2,10	2,10
г. Улан-Батор	3 052 849	3 705 184	4 174 011	4 230 276	80,02	80,10	79,86	79,86	78,93	78,93	78,93

Таблица 3

Величина выданных кредитов [6, с. 255]

Регионы и столица	Величина в млн тугриков					Доля в структуре, %					
	2012 г.		2013 г.		2014 г.	2012 г.		2013 г.		2014 г.	2015 г.
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.		
Западный регион	309 547,7	465 386,4	575 635,4	554 763,6	4,43	4,32	4,60	4,60	4,74	4,74	4,74
Регион Хангай	468 541,2	700 222,8	849 047,6	784 049,8	6,70	6,51	6,79	6,79	6,70	6,70	6,70
Центральный регион	567 106,5	844 329	987 741,5	878 923	8,12	7,84	7,90	7,90	7,51	7,51	7,51
Восточный регион	195 704,1	291 781	353 250,1	352 188,5	2,80	2,71	2,83	2,83	3,01	3,01	3,01
г. Улан-Батор	5 447 466	8 462 451,1	9 736 851	9 125 838,7	77,95	78,62	77,88	77,88	78,03	78,03	78,03
Всего	6 988 365	10 764 170	12 502 526	11 695 764	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

с другими сферами. Наименьший уровень просроченной задолженности по кредитам на приобретение недвижимости составляет 0,6 %.

По данным ежегодного статистического сборника Монголии, величина вкладов физических лиц в регионах страны и ее столице за период 2012–2015 гг. неуклонно растет. Наибольшая доля в общей структуре вкладов физических лиц в размере 78,93 % в 2015 г. приходится на столицу страны – г. Улан-Батор. Такая диспропорция, безусловно, связана с концентрацией основной части населения в столице, а также с диспропорциями экономического развития регионов, неравномерным размещением филиальной сети банковской системы, чрезмерной ее централизацией. Стоит отметить, что структура вкладов с разбивкой по регионам страны из года в год остается прежней и лишь незначительно меняется в последние годы: так, наблюдается рост доли регионов Хангай и Центрального по вкладам физических лиц.

Общий прирост вкладов физических лиц за период 2012–2015 гг. составляет 40,48 %, наибольший прирост наблюдается в Центральном регионе, а наименьший в Восточном регионе Монголии.

Общая сумма выданных банковских займов в 2015 г. составила 11 695 763,6 млн тугриков, что на 6,45 % меньше, чем в прошлом году. В структуре анализируемого показателя наибольшая доля приходится на столицу страны, ее среднее значение составляет 78,12 %.

В отчетном году собственный капитал банковского сектора составил 2,4 трлн тугриков, увеличившись на 14,3 %, или 292 млрд тугриков, по сравнению с прошлым годом. Коэффициент достаточности капитала (CAR), учитывающий взвешенные риском активы, в 2015 г. был на уровне 13 %, что соответствует пруденциальным нормам Монголбанка, установленным для нижней границы показателя в размере 12 %.

Общие объемы ликвидных активов в банковском секторе за последний отчетный период снизилась на 646,7 млрд тугриков и достигли 7,1 трлн тугриков, однако в целом коэффициент ликвидности банковской системы имеет хороший показатель 39,7 %, что превышает минимальное требование, установленное Центральным банком Монголии в 14,7 %.

Несмотря на то, что банковский сектор страны имеет определенные трудности и проблемы на современном этапе своего развития,

он по-прежнему остается доминирующим звеном финансовой системы Монголии. Основная причина этого связана с тем, что в развитых странах финансовая система менее зависима от банковского сектора и сконцентрирована на работе фондового рынка. В Монголии же фондовый рынок находится на начальной стадии своего развития.

Последнее десятилетие Монголия активно придерживается принципов мировой экономики, которые были изложены в Программе устойчивого развития, утвержденной на конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Программа включала 59 целей, в том числе 17 целей в области социального развития, 13 целей в области охраны окружающей среды, 15 экономических целей и 14 целей в области осуществления. В соответствии с этой программой Монголия включила эти цели в свою национальную политику.

В сентябре 2000 г. на саммите ООН была принята Декларация тысячелетия, представившая цели в области развития, к которым Монголия во внутренней политике добавила также собственную, девятую цель – «Укрепление прав человека и упрочение демократической формы правления».

В связи с этим Правительством Монголии в 2011 г. был создан Банк развития Монголии для финансирования крупных долгосрочных инвестиционных проектов из внутренних и внешних источников. По линии программ внешней помощи на 2006–2012 гг. Монголией было осуществлено 429 проектов в области образования, здравоохранения, социального обеспечения, сокращения масштабов нищеты, обеспечения равенства мужчин и женщин, развития инфраструктуры, государственного управления и окружающей среды. На один лишь проект «Оюу-Толгой» были привлечены прямые иностранные инвестиции на общую сумму 6,4 млрд долл. США.

В 2015 г. на саммите ООН лидеры 193 стран приняли итоговый документ «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», где были обозначены 17 целей устойчивого развития, для достижения которых необходимо комплексное изучение и учет экономических, социальных и экологических факторов.

Эксперты Организации ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП) рассматривают зеленую экономику как хозяйственную деятельность, «которая повышает благосостояние людей и обеспечивает

социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы» [2].

В рамках развития зеленой экономики Монгольская банковская ассоциация в 2013 г. выступила с инициативой подписания банками совместной декларации программы «Устойчивое финансирование (ТоС)», над которой работали представители коммерческих банков, Центрального банка страны (Монголбанка) и Природоохранного ведомства. Через два года, в 2015 г., коммерческие банки Монголии приняли меморандум «Восемь принципов устойчивого финансирования (ТоС)», включающие защиту природы и окружающей среды, прав человека, исторического и культурного наследия, содействие зеленой экономике, финансовой интеграции в нее субъектов малого и среднего бизнеса, содействие прозрачности финансовой отчетности, этическое финансирование проектов с низкими экологическими рисками.

Зеленое финансирование – это комплексные принципы при осуществлении инвестиций, предоставлении кредитов, которые учитывают вероятность негативных воздействий на экологию, социальную и бизнес-деятельность клиентов-заемщиков для принятия мер по сведению к минимуму отрицательных последствий для природы, вплоть до отказа в финансировании в случае возможных серьезных угроз.

Принципы политики ТоС относятся не только к инвестиционным проектам банков, к их кредитной политике, но и к деятельности самих кредитных учреждений, которые в первую очередь должны стать образцами субъектов зеленой экономики, примерами для своих клиентов, начиная от принятия политики зеленого финансирования и заканчивая применением энергосберегающих технологий в офисах, заменой автопарка на современные экологичные автомобили, обучением сотрудников, проведением акций по озеленению городов и т.д.

Знаковым событием 2016 г. стало внедрение в банковскую сферу Монголии международной системы «Комплаенс». Данная система призвана обеспечить соответствие требованиям законодательства и своевременное выполнение законных требований государственных органов и саморегулируемых организаций, противодействие легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма, выполнение требований международных соглашений, снижение различного рода рисков (экономических, налоговых, правовых, репутационных) и иных угроз в деятельности предприятия.

Комплаенс политика в широком понимании включает в себя также соблюдение в деятельности предприятия норм профессиональной этики и социальной справедливости, внедрение передовых практик при разрешении конфликтов столкновения интересов при построении отношений между банком и клиентами в первую очередь, а также между банком и его сотрудниками, защиту персональных данных.

Стремление Монголии интегрироваться в мировое сообщество отражается и в законодательных инициативах. Так, в 2015 г. были внесены изменения в закон о залоге движимого и недвижимого имущества, приблизившие его к нормам мировой практики. Это стало особенно актуальным для рынка ипотечного кредитования, когда коммерческие банки были вынуждены временно приостановить выдачу кредитов, особенно по программам с государственной поддержкой в виде субсидирования ставки под 5 % и 8 % годовых по причине юридических рисков при оформлении залога недвижимости. Новая версия закона устранила имевшиеся недостатки и двусмысленное толкование, обеспечив защиту интересов собственников и кредитных учреждений.

Среди тенденций развития банковского сектора нельзя не упомянуть и активное сотрудничество банковского и страхового бизнеса. Для России такое объединение уже давно стало практикой, в Монголии же обучение и тренинги по страхованию и продажам страховых продуктов для сотрудников банков начали проводиться всего несколько лет назад. Данный опыт уже положительно сказался для всех субъектов – банков, страховых компаний и клиентов.

Среди технологических инноваций, которые коммерческие банки планируют внедрить в ближайшее время, – новая система оповещения клиентов об услугах и продуктах с использованием beacon технологий через смартфоны. Данная система позволит донести до определенных групп и целевых аудиторий клиентов актуальную для них информацию в то время, когда они находятся в офисе банка или неподалеку от него, таким образом, стимулируя интерес клиентов получить больше информации о банковских продуктах, скидках, акциях здесь и сейчас, мотивируя их спрос.

В настоящее время иностранные банки проявляют интерес к монгольскому рынку. Открыли свои представительства в стране

такие иностранные банки, как Tokyo Mitsubishi UFJ и SMBC (Япония), Bank of China (Китай), ING (Нидерланды), Standard Chartered (Великобритания) [5]. В ближайшее время планируется открытие представительства китайского банка ICBC. Эти процессы являются отражением новой политики Монголбанка. Предоставление доступа иностранным банкам на рынок Монголии, с одной стороны, обеспечит доступ к новым технологиям, финансовым продуктам и услугам, снизит их стоимость, а с другой стороны, уровень конкуренции возрастет, к чему пока не готовы местные банки. Реально взаимодействие с иностранными банками сегодня ограничивается открытием представительств, которые имеют право вести деятельность в пределах своих компетенций (исключая прямую банковскую деятельность), распространять информацию, проводить исследования. На рассмотрении находятся законопроекты, допускающие возможность для иностранных банков открывать свои филиалы, расширять свою деятельность, не ограничиваясь только представительствами [4].

Банковский сектор Монголии активно развивается в последние пять лет, оперативно перенимая зарубежный опыт, но при этом существует ряд проблем, которые требуют разрешения. Наиболее важными, на взгляд авторов, выступают следующие проблемы:

- недостаточно высокий уровень капитализации кредитных организаций, сдерживающий эффективное обслуживание хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств;
- краткосрочность ресурсной базы кредитных организаций, ограничивающая реализацию долгосрочных программ и проектов в финансовом и нефинансовом секторе экономики [3];
- ограниченный портфель банковских услуг, препятствующий развитию реального сектора и экономики страны в целом;
- диспропорция в распределении коммерческих банков на территории страны, приводящая к неравномерной обеспеченности банковскими услугами физических и юридических лиц в регионах.

Банковский сектор Монголии является безусловным лидером финансовой системы страны и в своем развитии опережает другие секторы экономики, при этом находясь в процессе совершенствования.

Для укрепления стабильности финансовой системы и экономики в целом необходимо принятие следующих мер:

- совершенствование нормативно-правовой базы;
- повышение устойчивости национальной валюты и сохранение низкого уровня инфляции;
- снижение политических рисков и их влияния на инвестиционный рейтинг страны;
- наряду с привлечением внешних инвестиций усилить инвестиционную деятельность внутри государства;
- рост капитализации банковской системы за счет привлечения стратегических инвесторов, государственного капитала, открытие доступа на международный финансовый рынок;
- развитие и совершенствование страхового и фондового рынков;
- создание условий для роста малого и среднего бизнеса.

В заключение стоит отметить, что современное состояние банковского сектора Монголии требует совершенствования мер, принимаемых со стороны государства, усиления банковского сектора страны, повышения технологичности и спектра предоставляемых услуг, доступности услуг для различных категорий населения и коммерческих структур. Необходимо в дальнейшем перенимать передовой международный опыт, стандарты, нормативы, вывести финансовую систему Монголии на качественно новый уровень, способствовать интеграции экономики Монголии с ведущими экономически развитыми странами.

Библиографический список

1. *Базархуу А., Дэлгэрбаяр Б.* Банковская система Монголии и ее особенности // Финансы и кредит. 2010. № 48 (432). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/bankovskaya-sistema-mongolii-i-ee-osobennosti> (дата обращения: 25.01.2017).
2. Зеленая экономика: здравоохранение // United Nations Environmental Programme: Green Economy. URL: http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/research_products/briefingpapers/Ru_GE_HEALTH.Pdf (дата обращения: 25.01.2017).
3. *Суходолов А.П., Баяртсайхан Н., Оношко О.Ю.* Банковская система Монголии: трансформация в условиях глобализации // Судалгааны ажил «Товхимол-11» Монголбанк. Улаанбаатар. 2016.
4. У Монголии появится компания по управлению активами // Новости Монголии. 2017. № 2. 19 января.
5. Ж. Нямсүрэн Гадаадын төрийн банкыг оруулах нь Монголд эрсдэлтэй. URL: www.news.mn/t/314291 (дата обращения: 25.01.2017).

6. Mongolian Statistical Yearbook. 2015.
7. Информационный сайт «Монголия сейчас». URL: <http://news.mongolnow.com/> (дата обращения: 25.01.2017).
8. Официальный сайт Центрального Банка Монголии. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 25.01.2017).
9. Annual report Bank of Mongolia, 2015. URL: <https://www.mongolbank.mn/documents/annualreport/2015e.pdf> (дата обращения: 25.01.2017).
10. World Economic outlook 2016. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/> (дата обращения: 25.01.2017).

Т.А. Витулёва

преподаватель Улан-Баторского филиала

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
аспирант Бурятского государственного университета

(г. Улан-Удэ)

E-mail: t-vituleva@mail.ru

А.А. Кравцова

старший преподаватель Улан-Баторского филиала

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

E-mail: alena_kravtsova@mail.ru

УДК 336.77

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

И.Б. Тёблоева

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние банковского потребительского кредитования и основные проблемы его развития. Потребительское кредитование представляет собой одно из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, это обусловливается, прежде всего, тем, что банки нуждаются в прибыльных кредитных продуктах. В связи с этим банковское потребительское кредитование выступает в роли катализатора сектора розничной торговли.

Ключевые слова: потребительское кредитование, рынок потребительского кредитования, потребительский кредит, Центральный банк, процентная ставка.

**THE MODERN STATE OF CONSUMER CREDITING
IN RUSSIA**

I.B. Tebloeva

Abstract. The article discusses the current state of the banking consumer finance and major issues of development. Trends in lending by banks of the population is currently characterized by both positive and negative factors. Consumer lending is one of the most dynamic areas of the banking sector is caused primarily by the fact that the banks are in need of profitable loan products. In this regard, consumer credit bank acts as the Retail catalyst.

Key words: customer credit, the market of consumer crediting, consumer credit, central bank, interest rate.

Потребительское кредитование – важнейший сегмент ссудного рынка любой развитой страны. Он является финансовым инструментом, который позволяет увеличивать на время платежеспособный спрос ссудополучателя, направленный на удовлетворение его текущих потребностей: таких, как потребность в жилье, автотранспорте и т.д. Целью потребительского кредита может также быть демонстрация, то есть желание подчеркнуть особый статус.

На сегодняшний день развитие потребительского кредитования как в России, так и в мировой банковской практике имеет важное значение. Для развития и улучшения благосостояния населения государство должно уделять внимание банковскому сектору, а именно – развитию и усовершенствованию предоставления потребительского кредитования.

Потребительским кредитом, по мнению специалистов, являются денежные средства, которые кредитор предоставляет заемщику на условиях срочности, платности и возвратности, подкрепленных заключенным между ними кредитным договором, где используются электронные платежные средства для личных нужд и осуществления ведения бизнеса.

Потребительский кредит способствует повышению благосостояния населения, стимулирует развитие кредиторского потребления, позволяет гражданам приобретать товары различного пользования, на различные нужды. Российский рынок на протяжении последних нескольких лет переживает этап стремительного развития потребительского кредитования.

Расширение покупательских границ граждан – это, прежде всего, прямое повышение экономического потенциала страны. Именно с помощью кредитных ресурсов население вполне может удовлетворять свои потребности, что напрямую отражается на доходах банка, а также на развитии экономики в целом.

Таким образом, значимой частью кредитования населения, несомненно, является потребительское кредитование.

Для населения потребительский кредит является наиболее доступной формой кредитования, который представляет собой приобретение конкретного товара с дальнейшей выплатой по частям его стоимости и процентов, прописанных в кредитном договоре. Другими словами, потребительский кредит – это заем денежных средств с целью покупки необходимого товара. Потребительский кредит (заем) представляет собой денежные средства, которые на основании кредитного договора или договора займа заемщику предоставляет кредитор на некоммерческие нужды. Данное определение свидетельствует о доступности потребительского кредита, то есть им могут воспользоваться граждане, которые имеют источник постоянных доходов не ниже уровня, который, исходя из целей и направлений кредитной политики, определяет банк. Исходя из этого определения, можно говорить о том, что если заемщик будет использовать полученную ссуду на коммерческие нужды, то данный кредит нельзя будет рассматривать как потребительский в связи с тем, что он не будет отвечать условиям потребительского кредитования и нести в себе дополнительные риски.

Широкое распространение потребительского кредитования в развитых странах обусловлено, прежде всего, тем, что в результате использования данной технологии финансирования расширяется емкость рынка в области недвижимости и потребительских товаров.

Рост потребительского кредитования в России связан, прежде всего, с тем, что потребительское кредитование является одной из самых удобных форм кредитования населения.

С помощью потребительских кредитов граждане решают свои насущные вопросы, связанные, прежде всего, с недостатком у них денежных средств и потребностью в определенных товарах и услугах. В настоящее время деньги под проценты выдают не только банки, но они все же остаются самыми активными операторами рынка кредитования.

Если обратиться к истокам возникновения данного кредита, то на территории современного Израиля еще в VI в. до нашей эры присутствовало такое понятие, как личный (потребительский) кредит. Первоначально, когда люди брали кредит, за долги они могли стать рабами, но впоследствии царь Соломон издал закон, который подразумевал отмену лишения личной свободы, и должник отвечал перед законом уже своим имуществом. Первые кредиты появились, когда народ столкнулся с неурожаями, и люди могли остаться без еды. Таким образом, кредиты носили натуральный характер, определили появление денег, а потом стали зарождаться рыночные отношения.

В настоящее время кредиты развиваются достаточно динамично. Самым распространенным является потребительский кредит, так как на него приходится порядка 80 % всех запросов. В последнее время кредиты для населения стали привычными и доступными, прямо в магазине можно оформить кредит в течение 20–30 минут [6].

Существует много мнений по поводу определения потребительского кредита.

В зависимости от цели кредитования выделяют:

1. Потребительский кредит, который предоставляется физическим лицам с целью удовлетворения ими своих потребностей в определенных товарах. Ставки по такому кредиту высокие, а суммы, предоставляемые заемщику, низкие.
2. Автомобильный кредит. Данный кредит выдается на приобретение автомобиля и составляет от 70 % до 100 % от стоимости

транспортного средства. Автокредит также является разновидностью потребительского кредита, по которому в качестве обеспечения выступает приобретаемое транспортное средство. Целевая сумма, выдаваемая банком на приобретение транспортного средства, согласно условиям кредита не может быть потрачена на другие цели.

3. Ипотечное кредитование как на первичном, так и на вторичном рынках представляет собой заем на покупку жилья. Ипотечный потребительский кредит также представляет собой разновидность ипотеки. Он включает в себя как признаки потребительского кредита, так и ипотечного кредита.
4. Нецелевой кредит на потребительские нужды предусматривает выдачу заемщику банком денежных средств на любые цели. Особой разновидностью нецелевого кредита является кредитная карта, которая представляет собой платежно-расчетный документ в виде персонализированной пластиковой карточки.

В зависимости от способа погашения кредиты подразделяют на кредиты, которые погашаются в рассрочку, и кредиты, которые погашаются единовременно.

По наличию обеспечения выделяют беззалоговые кредиты и кредиты, под которые банк требует обеспечение.

Потребительское кредитование на сегодняшний день охватило наибольшую часть территории нашего государства. Это свидетельствует о том, что развитие розничного банковского сегмента происходит не регионально, а на территории всей страны.

Российские специалисты утверждают, что в среднем один банк ежегодно выдает собственным клиентам 11–13 млн руб. на потребности кредитования [6].

На сегодняшний день активными пользователями потребительского кредитования являются молодые люди в возрасте от 18 до 24 лет. Это объясняется тем, что в этом возрасте они начинают работать, создавать молодые семьи, и естественным образом возникает необходимость в покупке множества товаров буквально с «нуля». Мебель, бытовая техника, строительные материалы для ремонта – все это становится объектом приобретения в кредит.

По статистическим данным, настольные компьютеры или ноутбуки приобретают жители России в возрасте от 25 до 34 лет, также у населения среднего возраста частыми приобретениями являются

технические средства и телефоны. А вот что касается жителей старшего поколения в возрасте от 49 до 59 лет, то они, на фоне остальных, часто берут в кредит видеотехнику. Как показала статистика, абсолютным лидером по потребительскому кредитованию в России является приобретение бытовой техники. Именно исходя из подсчетов специалистов, можно сделать вывод о том, что большинство жителей старшего поколения брали кредиты на покупку приборов для домашнего использования.

Рассмотрим динамику кредитов, выданных физическим лицам (табл. 1) и юридическим лицам (табл. 2).

Таблица 1

Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам, млн руб. [8]

Период	Объем выданных кредитов	Удельный вес, %	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.01.2010 г.	2 613 560	16,52	572,17	472,17
01.01.2011 г.	3 649 100	20,31	139,62	39,62
01.01.2012 г.	5 438 651	21,38	149,04	49,04
01.01.2013 г.	7 226 423	26,25	132,87	32,87
01.01.2014 г.	8 778 163	27,79	121,47	21,47

Таблица 2

Динамика кредитов, предоставленных юридическим лицам, млн руб. [8]

Период	Объем выданных кредитов	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.01.2010 г.	15 824 266	421,74	321,74
01.01.2011 г.	17 966 469	113,54	13,54
01.01.2012 г.	25 436 234	141,58	41,58
01.01.2013 г.	27 531 130	108,24	8,24
01.01.2014 г.	31 582 837	114,72	14,72

Потребительское кредитование на сегодняшний день является едва ли не самой прибыльной отраслью в сфере банковского креди-

тования, что и обуславливает попытки банков в области привлечения большего количества клиентов, путем разработки и предоставления им самых привлекательных программ. Передовую позицию в этой части занимает Сбербанк России (табл. 3).

Таблица 3

Перечень банков, выдавших наибольшее количество потребительских кредитов в 2015–2016 гг. [8]

Рейтинг	Наименование банка	Объемы потребительского кредитования, млн руб	
		2015 г.	2016 г.
1	Сбербанк России	4014,7	4118,5
2	ВТБ 24	1401,2	1368,5
3	Газпромбанк	301,1	289,8
4	Россельхозбанк	274,6	286,3
5	Альфа-банк	281,9	247,9
6	Банк Москвы	183,1	222,8
7	Росбанк	245,6	186,5
8	Райффайзенбанк	206,8	176,4
9	Русский Стандарт	242,6	170,2
10	Хоум Кредит Банк	243,8	170,1

Несомненно, Сбербанк – самый важный кредитор страны. Разработка все новых видов кредитования в Сбербанке РФ обусловлена целью удовлетворения потребностей россиян. Условия кредитования за последнее время менялись многократно, это связано, прежде всего, с созданием большего удобства для заемщиков, увеличением сроков и снижением процентных ставок. Необходимо отметить, что государство поддерживает автокредитование с помощью финансирования 2/3 от ставки рефинансирования, и это в результате приводит к повышению спроса на автокредит, который распространяется на автомобили, производимые в России.

Тем не менее, замена населением предприятий в активах банка если и произойдет, то это случится не скоро. На сегодняшний день большой интерес, проявляемый к физическим лицам, не означает, что ценность корпоративных клиентов стала меньше, скорее наоборот – ценность корпоративного клиента все более возрастает [3].

Прежде, чем стать несколько цивилизованнее по сравнению с 1990-ми гг., отечественный рынок банковского кредитования прошел долгий путь. Возраст банковской системы, который обуславливает традиции ведения предпринимательства, а также преемственность экономической политики, играет важную роль в ее развитии. Например, Банк Англии, который занимался выдачей процентных кредитов, был образован в 1964 г.

Существует значительная разница между российским и английским рынком потребительского кредитования, которая заключается в том, что на рынке потребительского кредитования Великобритании доминирующую роль играют ипотечные продукты в связи с низкими ставками по ним. В целом уровень ставок ниже российского в 3–4 раза.

Одной из наиболее развитых систем потребительского кредитования до ипотечного кризиса, которая позволяла клиентам удовлетворять почти все их желания, являлась система потребительского кредитования США. Как и в Великобритании, в США ипотечные ссуды не относят к сегменту потребительского кредитования. В России же не выделяют потребительский кредит как отдельный сегмент, а рассматривают ссуды, которые предоставляются физическим лицам.

Основным отличием российского рынка банковского потребительского кредитования от рынков Великобритании и США является его структура. В Российской Федерации неипотечное кредитование населения, по которому уровень риска (а в результате и ставки) значительно выше, занимает лидирующее положение на рынке потребительского кредитования. В США также жилищное кредитование подвержено рискам, а в Великобритании при ипотечном кредитовании отмечается несущественный уровень потерь [9, с. 108].

Российский рынок потребительского кредитования на протяжении уже нескольких лет характеризуется как стремительно развивающийся, хотя в последнее время он приостановился, а некоторые аналитики дают прогноз об отрицательной динамике его развития в будущем.

Сфера потребительского кредитования позволяет банкам увеличить свои доходы, удовлетворить потребности населения в определенных товарах и услугах, расширить потребительские

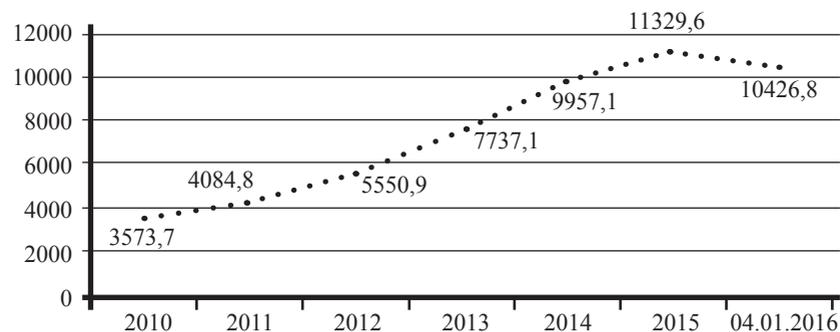


Рисунок 1. Динамика предоставленных объемов потребительских кредитов в России в 2010–2016 гг., млрд руб. [8]

возможности населения, а также повысить экономический потенциал страны.

В России объемы потребительского кредитования ежегодно растут (рис. 1), при этом наблюдается снижение темпов их роста (табл. 4).

Таблица 4

Показатели, характеризующие потребительское кредитование в Российской Федерации в 2010–2015 гг.

Год	Абсолютное значение, млрд руб.				Темп роста к предыдущему году, %			
	Всего	В том числе:			Всего	В том числе:		
		в руб.	уд. вес	в ин. валюте		уд. вес	в ин. валюте	
2010	3573,7	3169,9	88,7	403,8	11,3	–	–	–
2011	4084,8	3725,2	91,2	359,6	8,8	114,3	117,52	89,05
2012	5550,9	5227,3	94,2	323,6	5,8	135,89	140,32	89,99
2013	7737,1	7492,7	96,8	244,4	3,2	139,38	143,34	102,15
2014	9957,1	9719,9	97,6	237,2	2,4	128,69	129,72	95,02
2015	11329,6	11028,8	97,3	300,8	2,7	113,78	113,47	87,47

Начиная с 2012 г. в Российской Федерации происходит сокращение кредитов в иностранной валюте и рост кредитования в национальной валюте (рис. 2).

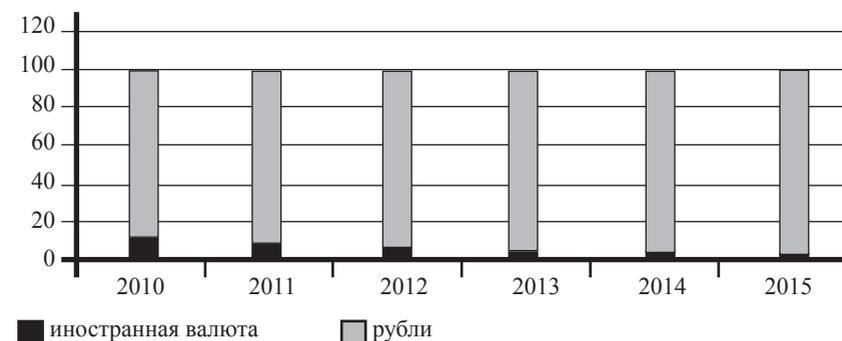


Рисунок 2. Потребительское кредитование в России и его структура в 2010–2015 гг., % [8]

В период с 2010 г. по 2016 г. на кредитном рынке наблюдается положительная динамика роста объемов жилищного кредитования (рис. 3).

Все приведенные данные говорят о том, что объемы кредитования физических лиц в России заметно снизились.

Существует много причин данной ситуации, основными из которых являются мировой финансовый кризис, оказавший существенное влияние на рынок потребительского кредитования, а также снижение реальных доходов населения.

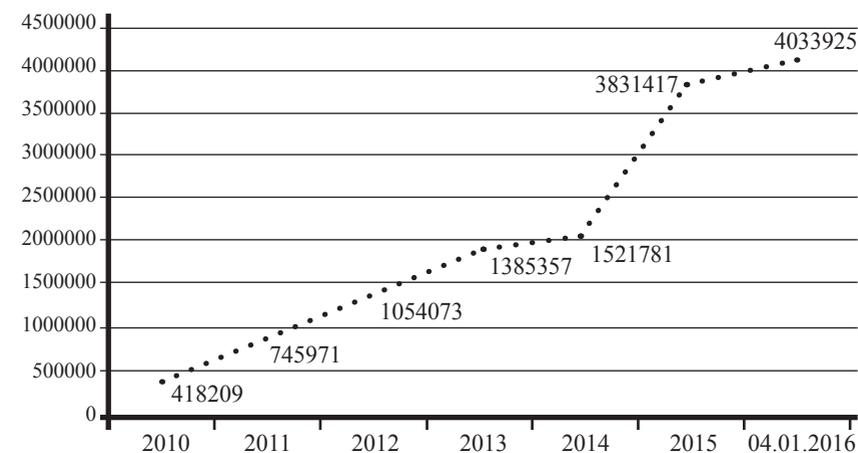


Рисунок 3. Динамика выдачи жилищных кредитов на долгосрочное время в России в 2010–2016 гг., тыс. руб. [8]

На данный момент существует множество проблем, которые мешают рынку банковского кредитования населения эффективно функционировать:

1. Полный доступ к кредитным историям заемщиков характеризуется некоторыми сложностями. Для того, чтобы получить информацию о заемщике, банки обращаются в Бюро кредитных историй (БКИ), в функции которого входят сбор, обработка, хранение и предоставление информации, которая имеет отношение к кредитной истории отдельных людей.
2. Нецелевое использование кредита заемщиком. При потребительском кредитовании существует сложность в определении целей, для которых заемщик берет денежные средства.
3. Мошенничество в банковском секторе кредитования. В данном случае мошенничество представляет собой хищение заемщиком денежных средств в результате предоставления банку ложных и недостоверных сведений.
4. Невозвращение банку кредитов.
5. Наличие определенных сложностей механизма реализации залога. Решение банками проблемы недобросовестности своих клиентов происходит с помощью использования ресурсов собственной службы безопасности, а также правоохранительных органов. Этот подход является результативным, так как для заемщика перспектива уголовного преследования является не очень привлекательной.

Перспективы развития рынка потребительского кредитования остаются достаточно высокими, даже несмотря на то, что существует достаточно факторов, которые замедляют его рост. Для того, чтобы кредиторы и их заемщики восстановили взаимное доверие, требуется определенное время, после чего кредиторы начнут снова делать условия кредитования более доступными для большего количества заемщиков, и в итоге существующие перспективы кредитования воплотятся в реальность. Банки должны осуществить разработку единой стратегии, с помощью которой можно будет преодолеть препятствия, а также привести рынок потребительского кредитования к положительной динамике.

Рассматривая перспективы потребительского кредитования в России, нужно отметить, что в отношении клиентов существует

необходимость создания более гибкой политики как в общих вопросах кредитования, так и в узких. Нереализованность многих предложений, несмотря на то, что существует большое количество заявок на кредит, обусловливается неоперативностью и жесткими условиями банка, которые предъявляются к потенциальным заемщикам и вариантам кредитного обеспечения.

Как показывают перспективы потребительского кредитования в России, выдача потребительских кредитов под приобретение имущества является наиболее рентабельной. По этим кредитам, если сопоставить сумму выдаваемого кредита с дополнительными издержками времени и средств, то последние будут незначительны, а спрос на данные кредиты стабилен и устойчив. Обесцениваться данному имуществу при эксплуатации не дает период, на который осуществлено кредитование [5; 7].

В Российской Федерации главной проблемой потребительского кредитования населения остается достаточно высокая стоимость кредитов, в результате чего происходит увеличение невозвратов по кредиту.

В заключение хотелось бы отметить особую важность потребительских кредитов, связанную прежде всего с тем, что они имеют высокий потенциал и повышают как благосостояние населения, так и совокупный спрос. В связи с этим существует необходимость дальнейшего развития потребительского кредита. Потребительский кредит обладает рядом преимуществ: стимулирование сбыта товаров и услуг, экономия издержек обращения, получение кредиторами значительных доходов и прибыли; в то же время у потребителя есть возможность приобретения необходимой вещи в момент ее наивысшей актуальности.

Отметим неоднозначность перспектив развития потребительского кредитования в России. Несмотря на то, что оно является наиболее удобной формой кредитования населения, все же существует много проблем, которые сдерживают развитие в Российской Федерации потребительского кредитования.

Библиографический список

1. Федеральный Закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // СПС «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/70544866/> (дата обращения: 25.04.2017).

2. Годовой отчет банка России за 2015 год. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 25.04.2017).
3. *Кокорина М.В.* Современное состояние банковского потребительского кредитования в России//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 3.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 27.04.2017).
5. Потребительский кредит. Перспективы развития потребительского кредитования в России. URL: <http://www.financial-lawyer.ru> (дата обращения: 25.04.2017).
6. *Сахаревская А.С.* Потребительское кредитование в России//Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2014. № 24. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/potrebitelskoe-kreditovanie-v-rossii#ixzz4DxHvz8SX> (дата обращения: 28.04.2017).
7. *Степанова О.А., Орлова С.А., Шпортова Т.В.* Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения // Фундаментальные исследования. 2015. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/potrebitelskoe-kreditovanie-v-rossii-problemy-i-puti-resheniya#ixzz4DxDoxStp> (дата обращения: 28.04.2017).
8. Статистический бюллетень Банка России. 2015. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 28.04.2017).
9. *Эзрох Ю.С.* Банковское потребительское кредитование в России через призму зарубежного опыта: конкуренция и пути развития // Проблемы прогнозирования. 2014. № 2.

И.Б. Теблоева

кандидат экономических наук

доцент кафедры экономики и управления

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: itebloeva@bk.ru

УДК 378: 33 (075.8)

**БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ
КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА
НА РЫНКЕ РЕЦИКЛИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ**

В.В. Жариков, С.А. Гусев

Аннотация. В статье авторы рассматривают вопросы, связанные с развитием рециклинговых технологий посредством процесса бизнес-инкубирования в рамках создания малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторах технических вузов. Авторы предлагают сформировать национальный треугольник качественного формирования и развития инновационного рынка в России с последующим рациональным перераспределением сырья (в виде различных отходов) с целью удовлетворения потребностей общества в будущем.

Ключевые слова: рециклинговые технологии, бизнес-инкубатор, национальный треугольник качественного формирования и развития инновационного рынка, инновации, высшие учебные заведения, вторичное сырье, конкурентоспособность.

**BUSINESS INCUBATORS IN HIGHER EDUCATIONAL
INSTITUTIONS AS AN ELEMENT OF FORMATION
OF SMALL AND MEDIUM INNOVATIVE BUSINESS
IN THE MARKET RECYCLING TECHNOLOGIES IN RUSSIA**

V.V. Zharikov, S.A. Gusev

Abstract. In the article the authors consider the issues related to the development of recycling technologies through a process of business incubation through the creation of small and medium enterprises in the business incubators at technical Universities. The authors propose to form a national triangle of quality of formation and development of innovation market in Russia, followed by a rational redistribution of resources (in the form of various wastes) with the aim of meeting society's needs in the future.

Key words: recycling technology business incubator, national triangle of quality of formation and development of the innovation market, innovation, higher education institutions, secondary raw materials, competitiveness.

С ростом значимости для современного общества экологических проблем в настоящее время на новый уровень выходит использование рециклинговых технологий на различных российских предприятиях.

Цель, задачи и функции вновь создаваемых инновационных инфраструктур [3]

<i>Инновационная форма хозяйствования</i>	<i>Цель</i>	<i>Задачи</i>	<i>Функции</i>
<i>Бизнес-инкубатор</i> (осуществляет работу с молодыми предпринимателями) имеет четкую специализацию на бизнес-направлении в различных сферах: сельское хозяйство, машиностроение, металлургия, магнезиоловедение, фармацевтика и т.д.	Создание стартапов и их становление от бизнес-идеи до малого инновационного предприятия	– формирование коллектива малой компании; – регистрация компании; – формирование процесса подготовки предпринимателей-новаторов и их обучение	– предоставление офисов; – создание условий для развития и реализации идеи; – предоставление лабораторных помещений; – разработка программ обучения, повышения квалификации и переподготовки; – составление бизнес-планов
<i>Консалтинговая фирма</i> (работает с уже действующим малым и средним бизнесом) специализируется на отдельных направлениях деятельности (финансовом, организационном, стратегическом и др.)	Помощь менеджменту в достижении заявленных целей компании	– консультирование по вопросам в определенной сфере; – обучение и подбор персонала для действующего бизнеса; – консультирование менеджмента для достижения результативности бизнеса; – проведение аудита; – помощь при формировании коммуникативных связей	– приглашение ведущих бизнес-консультантов и бизнес-тренеров; – создание программ обучения, переподготовки и повышения квалификации; – осуществление аудиторской деятельности; – разработка рекомендаций по повышению эффективности бизнеса

<i>Инновационная форма хозяйствования</i>	<i>Цель</i>	<i>Задачи</i>	<i>Функции</i>
<i>Технопарк</i> (работает с учеными, бизнес-консультантами, специалистами производства и предпринимателями)	Концентрирование на единой территории специалистов общего (из различных сфер деятельности) профиля деятельности с целью создания конкурентных проектов и их последующего выхода в производство и на рынок. Также ученые могут в технопарке проводить исследования в НИИ, преподавать в учебных заведениях и участвовать в процессе внедрения результатов своих исследований	– создание бизнес-сообщества для реализации совместных проектов; – создание конкурентных отношений между проектами; – финансовая поддержка проектов за счет средств инвесторов, бизнес-ангелов и спонсоров; – формирование инновационных социально-научно-коммерческих коллективов	– информационная поддержка проектов; – предоставление бизнес-офисов, научно-исследовательских площадок, лабораторий и производственных площадей; – проведение семинаров, тренингов, круглых столов, симпозиумов, конференций и презентаций; – поиск деловых партнеров, инвесторов, спонсоров, бизнес-ангелов; – организация процесса производства продукции и формирования каналов ее продвижения и сбыта

При этом, на наш взгляд, для реализации социально значимых проектов, связанных с защитой экологии, и в дальнейшем для создания повсеместно рециклингового производства, использующего в качестве сырья различные виды отходов, следует привлекать не только государственные структуры, но и создавать промышленный экологический сектор из малых и средних предприятий [4]. При этом малые инновационные компании должны быть сформированы с учетом специфики российской экономической инновационной инфраструктуры, и процесс этот должен быть максимально защищенным для будущего инновационного бизнеса как от внешних факторов, так и от внутренних. В качестве особого условия для процесса воспроизводства малых инновационных компаний, применяющих в своем производстве рециклинговые технологии, следует отметить стабильность и непрерывность.

В табл. 1 мы приводим основные функции и задачи различных форм существующего в настоящее время инновационного хозяйствования в России, которые могут способствовать передаче рециклинговых способов (методов, технологий) вновь создаваемым инновационным компаниям.

В условиях сложившейся специфики инновационного рынка в России и его значительного перекоса в сторону таких сфер, как вооружение, фармацевтика, инфокоммуникации и строительство, многие сферы оказались сейчас просто забытыми, а значит, и потенциально неинтересными для малого и среднего инновационного бизнеса. При этом государство поддерживает те сферы, которые в рамках экономической политики признаны социально значимыми и на которые выделяются средства из федерального бюджета. Также в рыночной экономике приходится в основном ориентироваться на финансовую сторону вопроса и еще кадровую, но, тем не менее, важным является сам процесс создания ранее не существовавшего бизнеса (продукта, товара или услуги). В связи с этим нами предложены три основные стадии, позволяющие осуществлять передачу рециклинговых технологий (энерго- и ресурсосберегающих) и формирование инновационного бизнеса в России, где все инновационные формы хозяйствования должны быть объединены и действовать в должной последовательности и согласованной кооперации.

Предложенная цепь (рис. 1) позволит не только формировать малые инновационные компании, проводя среди них естественный отбор, но и позволит воссоздавать из них крупные компании (корпо-



Рисунок 1. Цепь формирования рынка инновационного бизнеса в России при интегрированном взаимодействии инновационных форм хозяйствования [1; 2; 5]

Таблица 2

SWOT-матрица создаваемых инновационных малых и средних фирм (предприятий и организаций)

<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<ul style="list-style-type: none"> – получить субсидии и деньги по грантам; – наличие разнообразных ресурсов; – выбор кадров на рынке труда; – выбор сферы и направления деятельности; – выбор территориального расположения бизнеса; – регистрация торговой марки и логотипа; – низкая оплата труда; – льготный период налогообложения; – широкий выбор деловых партнеров; – пустующие ниши на инновационном рынке; – продажа интеллектуальной собственности 	<ul style="list-style-type: none"> – нерациональное использование денежных средств; – отсутствие структур по подготовке кадров для инновационной сферы; – высокие налоги и социальные отчисления; – кража интеллектуальной собственности; – отказ в выдаче кредита банком под залог интеллектуальной собственностью; – отчетность перед контролирующими органами (налоговая, пожарная службы и др.); – сложная отчетность за финансовые средства по грантам; – высокая криминализация определенных сфер; – недоверие предпринимателей и ученых; – нестабильный рынок сбыта; – копирование, прототипирование и конкуренция

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<ul style="list-style-type: none"> – наличие законов, регламентирующих инновационную деятельность; – низкая стоимость при оформлении интеллектуальной собственности (по сравнению с общемировыми); – программа по поддержке малого бизнеса; – развитое инфокоммуникационное пространство; – наличие партнеров и инвесторов; – огромный опыт в научной и коммерческой сферах; – проведение тематических слегов, выставок, конференций, семинаров, круглых столов, бизнес-тренингов и курсов; – интерес со стороны государственных структур, крупного бизнеса и инновационного бизнес-сообщества 	<ul style="list-style-type: none"> – нестабильность экономики России; – сложные технические условия при получении патента, полезной модели и свидетельства на интеллектуальную собственность; – формальное восприятие учеными и бизнесом ноу-хау; – быстрое поглощение крупным бизнесом малых инновационных компаний; – невыгодные условия кредитования для инновационного бизнеса со стороны финансовых структур; – невозможность регулирования интеллектуальной собственности в экономике и юриспруденции; – слабое взаимодействие инновационных форм хозяйствования между собой; – отсутствие онлайн-консалтинговых услуг; – бюрократические препоны при получении субсидий, грантов, субвенций и др. – ограничения по целевому финансированию инновационного бизнеса в зависимости от сферы и направления деятельности; – высокие риски у инновационных проектов

Для более детальной проработки возможностей, угроз, сильных и слабых сторон будущих инновационных компаний, создаваемых в вузах совместно с российским бизнесом, нами была построена комплексная SWOT-матрица (табл. 2), в которой мы также отразили перспективы малого и среднего инновационного бизнеса, присущие именно России.

Для того, чтобы понять, что происходит с малыми инновационными компаниями, нами был построен жизненный цикл подготовки, становления, развития и дальнейшей реструктуризации (или расформирования / или изменения направления деятельности) первоначального инновационного бизнес-проекта.

Из приведенного на рис. 3 графика видно, что все стадии жизненного цикла инновационного бизнес-проекта сопровождаются различными объемами затрат (представлены на графике с отрицательным знаком). При этом отличительной чертой убыточности и разорения большого количества малых инновационных компаний в России является то, что они не создают себе заранее стабилизационного фонда. Данный стабилизационный фонд позволяет в дальнейшем перспективно трансформировать инновацию и реструктуризировать бизнес, например, изменив его сферу деятельности, или проведя продуктовую, технологическую или маркетинговую диверсификацию.

При этом у каждой инновации свои временные лаги на каждом из этапов, а современный российский бизнес в гонке за прибылью не хочет ждать, и уж тем более – откладывать средства про запас. Даже в периоды становления, развития и особенно в период диверсификации, на наш взгляд, нужно вкладывать средства в доработку продукта, технологии и существующие способы (методы) с целью повышения конкурентоспособности бизнеса в будущем. Зачастую новатор сам разоряет свой инновационный бизнес: сняв сверхприбыль и получив желаемую сумму, он уходит с данного рынка, оставляя его зарождающимся конкурентам.

При этом сектор экологических и ресурсосберегающих (рециклинговых) технологий становится все более популярен среди населения и бизнеса. Использование же отходов в качестве бесплатного (дешевого) сырья и применение малозатратных и энергосберегающих рециклинговых технологий уже сейчас позволяет малому и среднему бизнесу на длительный период времени сохранить свои конкурентные позиции на том сегменте рынка, который ими был завоеван.

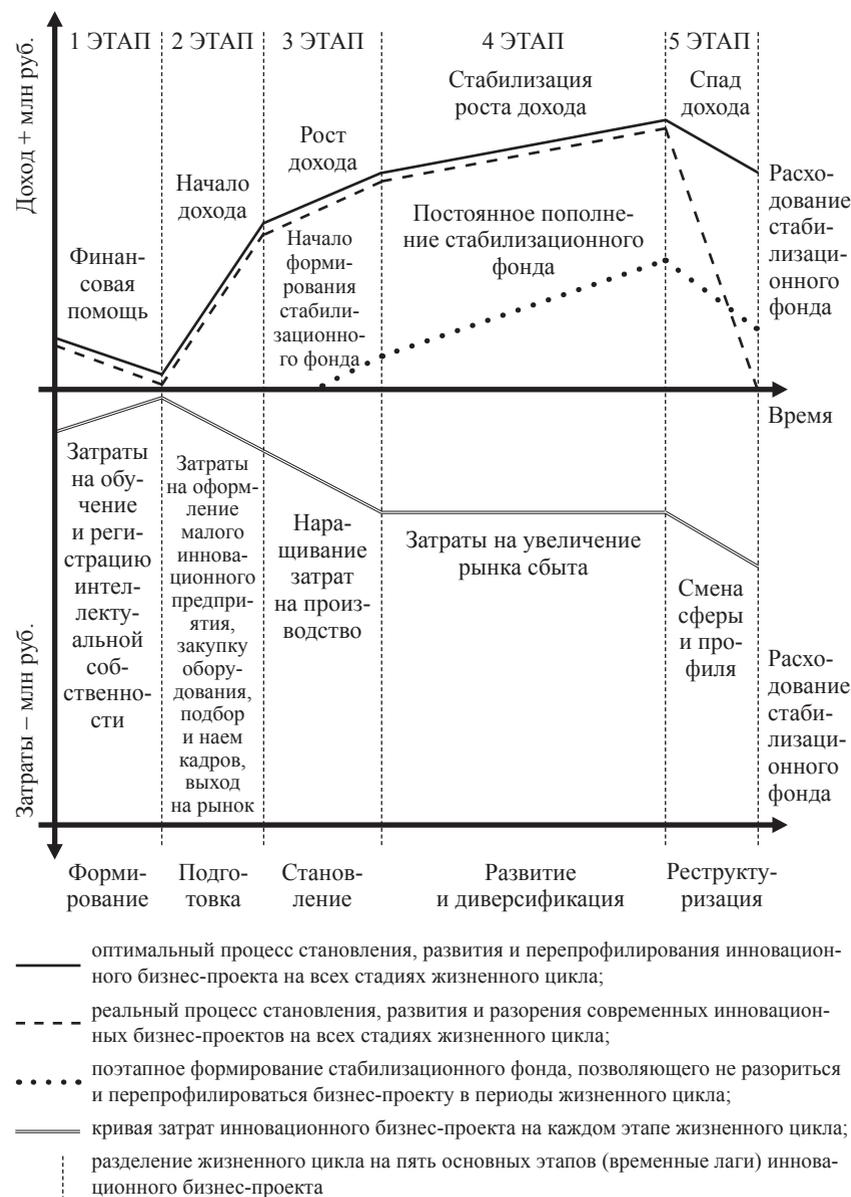


Рисунок 3. График основных этапов жизненного цикла подготовки, становления, развития и реструктуризации (расформирования) инновационного бизнес-проекта (инновационной компании) [2; 3]

Библиографический список

1. *Жариков В.В., Чайников Н.А.* Разработка технологии изготовления конструкционных металлополимерных материалов из порошковых композиций, получаемых вторичной переработкой (пятилетний научно-исследовательский отчет) // 14Г/96, Гос. регистрация № 01970007888. Инв. № 02.7.04030041. Дата утверждения: 12.11.2000.
2. *Жариков В.В., Гаврилов А.А.* Формирование производственной структуры на машиностроительном предприятии с интегрированной интеллектуальной информационной логистической системой // Организатор производства. 2012. № 4 (55).
3. *Жариков В.В., Жариков Д.В.* Социально ориентированные инновации в виде товаров, продуктов и услуг малого и среднего бизнеса в России // Материалы IV Всероссийской научно-практической заочной электронной конференции «Кооперация науки и производства: новые идеи и перспективы развития в ближайшем будущем». Виртуальный бизнес-инкубатор «Эврика». 2016.
4. *Жариков В.В., Чайников Н.А.* Вторичная переработка отходов на машиностроительных предприятиях (тезисы) // Качество и региональные аспекты экономики: материалы научно-практической конференции. Тамбов, 1999.
5. Столичная утренняя газета «Метро» (28 марта 2014 г.). № 15 (52/2970).

В.В. Жариков

кандидат технических наук, доктор экономических наук, профессор академик «МАОП», куратор социально-научно-информационно-коммерческого проекта «Виртуальный бизнес-инкубатор «ЭВРИКА»; профессор кафедры экономики и управления Московского финансово-юридического университета МФЮА; профессор кафедры экономики и менеджмента Института экономики и культуры

С.А. Гусев

доктор экономических наук, доцент заведующий кафедрой экономики и управления Московского финансово-юридического университета МФЮА E-mail: Gusev.s@mflua.ru

УДК 331.105.6

АУТСТАФФИНГ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

И.В. Лунев

Аннотация. В статье исследуется проблема внедрения на российский рынок нового экономического явления – аутстаффинга. Рассматривается история его возникновения и развития за рубежом и в России. Проводится сравнение между лизингом персонала, аутплейсментом, аутсорсингом и аутстаффингом. Анализируются выгоды и недостатки этого инструмента на примере аутстаффинга разнорабочих.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутплейсмент, лизинг персонала, аутстаффинг в строительстве, отличительные черты, особенности, преимущества, недостатки, аутстаффинг разнорабочих.

OUTSTAFFING IN CONSTRUCTION

I.V. Lunev

Abstract. In article the introduction problem on the Russian market of a new economic event – outstaffing is investigated. The history of its emergence and development abroad and in Russia is considered. Comparison between leasing of personnel an autpleysment, outsourcing and outstaffing is carried out. Benefits and shortcomings of this tool on the example of outstaffing of general workers are analyzed.

Key words: outsourcing, autpleysment, leasing of personnel, austaffing in construction, distinctive features, features, advantages, shortcomings, outstaffing of general workers.

Экономический спад в ряде западных экономик породил возникновение нового явления, получившего название «аутстаффинг» и представляющего собой способ оперативного решения вопросов увольнения и найма работников в условиях возникновения финансовых проблем у работодателей. Он был актуален в том случае, когда у последних не было достаточных средств для предоставления стандартного социального пакета (медицинской страховки, оплаты различных расходов, в том числе на питание, проезд, обучение, проживание и т.п.). Ранее этот пакет нередко являлся стимулом для формирования стабильного и постоянного персонала. Помимо экономии средств на социальные (а также налоговые) выплаты, мотивацией применения аутстаффинга для работодателей являлась экономия времени на обработку вопросов, связанных с персоналом.

В России аутстаффинг начал развиваться на рубеже XX–XXI вв. При этом эффект от его применения проявлялся в одностороннем порядке, только для работодателя, который фактически получал результат труда с целью извлечения сверхприбыли. Другая сторона (работник) принуждалась к сверхурочным, более интенсивным работам без соответствующей компенсации. В итоге повышенная (нередко излишняя) требовательность работодателей к качеству персонала приводила к постоянной ротации кадров. Развитие аутстаффинга в такой форме может привести к тому, что труд в нашей стране станет менее защищенным, то есть выйдет за цивилизованные рамки. В том числе и по этой причине аутстаффинг требует тщательного изучения и введения его в четкие законодательные рамки.

В переводе с английского аутстаффинг (англ. out – вне, staff – персонал) – это привлечение внештатных сотрудников к работе. Точнее, это выведение (по договору между работодателями) персонала за штат компании, при этом сотрудники продолжают работать на своих местах, однако официальным работодателем для таких специалистов является фирма-аутстаффер (в некоторых источниках – компания-провайдер). Эта же фирма выплачивает вознаграждение работникам и проводит юридическое сопровождение процесса трудоустройства и увольнения [2; 3].

Алгоритм реализации аутстаффинга представлен на рис. 1.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing – использование внешнего ресурса) представляет собой форму организации труда, при которой неосновные функции компании отдаются сторонней организации. В этом случае де-факто работники трудятся на компанию, а де-юре они числятся в штате аутсорсера и «работают» в этой фирме.

Аутплейсмент представляет собой такие взаимоотношения между работодателем и работником, при которых первый при увольнении второго берет на себя обязательство оказать ему помощь в трудоустройстве.

При рассмотрении лизинга в качестве управленческой технологии необходимо иметь в виду то обстоятельство, что российское законодательство официально такой услуги не предусматривает, так как лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности (Федеральный закон от 29 октября 1998 г № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»), а представить людей в качестве инвестиций невозможно (в отличие от инвестирования в человеческий капитал).

В то же время в экономической практике он встречается, и в этом случае в качестве лизингодателя выступает рекрутинговое агентство.

Понятия «аутстаффинг», «аутплейсмент», «аутсорсинг» и «лизинг персонала», похожие между собой на первый взгляд, в реальности имеют свою специфику, а следовательно, различия.

1. Аутсорсинг – аутстаффинг.

Аутстаффинг предлагает профессиональных сотрудников напрокат на тот срок, который необходим компании. В качестве примера можно привести следующий: застройщик ищет технического заказчика для реализации своего проекта, который должен соответствовать определенным требованиям (иметь строительное образование и большой опыт работы с местными органами власти, знать конъюнктуру строительного рынка и т.п.). Рассмотрение множества вариантов и проведение собеседований с соискателями, заключение трудового договора поручаются фирме, предоставляющей услуги аутстаффинга. Компания выплачивает только фиксированную сумму за эти услуги.

Аутсорсинг не связан с изменением для работника фактического места работы, так как по договору аутсорсинга передается не персонал, а отдельный бизнес-процесс.

Аутсорсинг подразумевает передачу компании-исполнителю отдельных функций, в то время как аутстаффинг предоставляет конкретных специалистов, соответствующих требованиям этой компании [2]. Например, строительная компания (застройщик) отдает на аутсорсинг такие виды работ, как устройство электропроводки жилых зданий. В случае возникновения каких-либо неполадок с обо-



Рисунок 1. Алгоритм аутстаффинга

рудованием субподрядчик (компания-исполнитель) направит для их устранения специалиста, свободного в настоящее время. В следующий раз это может быть совершенно другой сотрудник. Таким образом, если, например, компании требуется выполнение особо опасных работ, аутсорсинг менее предпочтителен, чем аутстаффинг. В то же время передача на аутсорсинг ведения бухгалтерской или кадровой документации нередко бывает оптимальным решением для строительной компании.

Основные особенности, по которым различают аутсорсинг и аутстаффинг, представлены в *табл. 1*.

Таблица 1

Особенности аутсорсинга и аутстаффинга

<i>Аутсорсинг</i>	<i>Аутстаффинг</i>
<i>Цели услуг</i>	
Снизить нагрузку на компанию и оптимизировать расходы	Сохранить статус малого предприятия при существенном увеличении работников
<i>Формы труда</i>	
Оказание услуг или производство работ	Вывод сотрудников за штат компании
<i>Подбор персонала</i>	
Поиск работников и принятие их в штат осуществляет фирма-аутсорсер	Поиск персонала может проводить заказчик с дальнейшей передачей кадровых функций фирме-аутстафферу
<i>Оплата труда</i>	
Аутсорсер получает свое вознаграждение «по факту»	Персонал фактически находится «на зарплате»

С другой стороны, эти два понятия имеют много общего, и их объединяют те преимущества, которые получает компания от их использования. Так, в условиях кризиса аутсорсинг способствует экономии бюджета компании, снижению затрат времени на работу с персоналом за счет возможности задействовать внешних специалистов. Аутстаффинг позволяет регулировать число сотрудников, не меняя численность штатных специалистов, за счет привлечения работников, юридически оформленных в другой компании.

2. Лизинг – аутстаффинг.

В общих чертах лизинг как управленческая технология имеет определенное сходство с аутстаффингом, но отсутствие четкой

нормативно-правовой базы в этом вопросе и специфика этой формы лизинга создают ряд сложностей как для работодателя (лизингополучателя), так и для персонала (предмета лизинга), представленных в *табл. 2*. В этом вопросе возникает полная нестыковка, так как согласно Федеральному закону от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

Таблица 2

Основные недостатки лизинга

<i>Для работодателя (лизингополучателя)</i>	<i>Для персонала</i>
Переплата за предоставление услуги*	Отсутствие защищенности его интересов
Недостаточная квалификация работника**	У работодателя есть возможность не соблюдать права работника***
Риск нечестности принятого сотрудника	Нет гарантии его последующего постоянного трудоустройства

*Кроме зарплаты работнику выплачиваются комиссионные (5–10 % от оклада) агентству.

**По сравнению со штатным сотрудником при равном размере вознаграждения.

***Например, задействовать его на особо опасных работах.

Таким образом, в настоящее время лизинг как управленческая технология не обеспечивает в России необходимого уровня защищенности ни работодателя, ни персонала [5].

3. Аутплейсмент – аутсорсинг – аутстаффинг.

Аутплейсмент направлен на реабилитацию уволенного работника и на практике, как правило, возникает при сокращении штата (однако работодатель может брать на себя обязательства и в других случаях), обеспечивается только крупными компаниями (так как только они могут оплатить услуги кадровых агентств по трудоустройству). Аутсорсинг представляет собой привлечение сторонней организации для выполнения каких-либо определенных работ, необходимых компании, и не подразумевает, что привлекаемые специалисты будут их обязательно выполнять на территории этой компании.

Аутстаффинг – это наем квалифицированного персонала без юридического оформления в штат компании, желающей иметь возможность в любое время расстаться с нелояльными сотрудниками и сократить свои издержки (в том числе на судебные разбирательства).

Несмотря на то, что каждая из моделей организации сотрудничества с внештатными специалистами преследует одну и ту же цель – сокращение затрат на содержание работников – пути ее реализации существенным образом отличаются.

Аутстаффинг – это инновационный подход в управлении персоналом, применение которого позволяет существенно снизить затраты строительной компании на содержание кадровых служб. При этом увеличение количества работников, выводимых за штат, находится в прямой корреляции со снижением издержек. Это происходит, например, за счет устранения необходимости расширять отдел кадров (в идеале – сокращение его) и аренды дополнительных площадей для его функционирования. Кроме того, снижаются уровень налога на заработную плату и расходы на оборудование рабочих мест, канцелярские расходы. Другими словами, аутстаффинг – это мощный и современный управленческий инструмент, позволяющий сократить издержки компании и высвободить в ее кадровой службе дополнительные ресурсы, причем не только материальные. Фактически являясь работодателем, фирма-аутстаффер берет на себя большинство рисков по проверкам персонала. Применение аутстаффинга предоставляет возможность заменить внештатного сотрудника на другого при наличии претензий к его работе.

Выгоды аутстаффинга в строительстве:

1. Особенностью российской строительной индустрии является наличие в ней большого количества привлекаемых на рабочие специальности иностранных граждан. Отслеживание постановки-снятия с учета (за потерей / приобретением работниками статуса налоговых резидентов) из-за постоянного их въезда-выезда – достаточно трудоемкий процесс, требующий наличия опытных специалистов-кадровиков. Кроме того (возможно, основное), это один из существенных рисков строительных компаний. В связи с этим многие из них передают эту функцию фирме-аутсорсеру. Для того, чтобы полностью ликвидировать риски, связанные с привлечением к работам иностранных граждан, представляется целесообразным построить отношения таким образом, чтобы

работники строительной компании формально числились в аутстаффинговой фирме, которая заключит с ними трудовой договор, оформит трудовые книжки, будет выплачивать зарплату и налоги, заниматься оформлением отпусков, больничных и т.п. Именно эта возможность полностью ликвидировать риск претензий со стороны федеральной миграционной службы, налоговой и трудовой инспекций делает аутстаффинг особенно привлекательным для строительных компаний [2].

2. Штатные работники. Большое их количество отрицательным образом влияет на коммерческие показатели строительной компании – немаловажный показатель ее привлекательности для потенциальных инвесторов (поскольку прибыль, продажи и т.д. рассчитываются на одного работника, постольку уменьшение их числа – положительный фактор), особенно – западных, имеющих намерения осуществлять капитальные вложения в России. Исходя из этого, применение аутстаффинга позволяет создать более привлекательный инвестиционный образ компании, то есть он становится незаменимым инструментом привлечения финансовых ресурсов, прежде всего, частных.
3. При производстве масштабных аккордных работ (при необходимости закончить объект в сжатые сроки) строительным компаниям требуется большое количество новых работников, наем которых ложится дополнительной нагрузкой на кадровые службы и не позволяет им заниматься отбором персонала для новых проектов. Расширение кадровой службы в этой ситуации неэффективно, так как приведет к новым издержкам и потерям времени. Поскольку привлечение работников от внешних подрядчиков не гарантирует высокого уровня подготовки нанимаемых рабочих или специалистов, постольку аутсорсинг в этом случае будет недостаточно эффективен. Вывод за штат части работников, то есть аутстаффинг, при таких условиях:
 - позволит высвободить необходимое время и трудовые ресурсы;
 - снизить издержки строительной компании;
 - снять необходимость расширения кадровой службы.

Указанные выгоды позволяют сделать вывод об эффективности применения в строительстве аутстаффинга для решения как минимум трех задач: снижения издержек, ликвидации отдельных рисков, оптимизации процесса труда.

Аутстаффинг разнорабочих в строительстве рассматривается в представленном материале по трем причинам. Во-первых, при его применении, по нашему мнению, можно выпукло показать характерные преимущества этого инструмента. Во-вторых, он наиболее приемлем для малых и средних компаний, у которых нет технической возможности и экономической целесообразности иметь собственную бригаду разнорабочих. В-третьих, специалисты подобного уровня квалификации требуются только в определенные периоды и на короткое время.

Итак, аутстаффинг разнорабочих – это оформление в штат фирмы, предоставляющей эту услугу, при этом работают они в строительной компании, воспользовавшейся этой услугой. В этом случае застройщику нет необходимости заниматься оформлением работников, начислением заработной платы, а также зачислением разнорабочих. Исходя из последнего, строительная компания может однократно воспользоваться услугами фирмы-аутстаффера и прекратить с ней сотрудничество. Возможны также варианты:

- застройщик продолжает сотрудничество с этими разнорабочими через аутсорсинговую фирму;
- строительная фирма переводит их в штат.

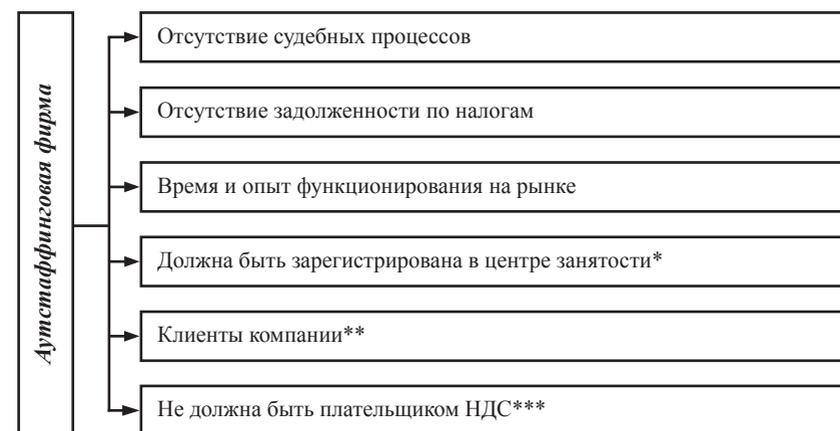
Последний вариант предполагает оплату им отпусков, страховых, выдачу ежемесячных зарплат и оставляет открытым вопрос и о смысле содержания в штате собственной бригады разнорабочих, и о применении аутстаффинга, имеющего привлекательную перспективу.

Практическая реализация аутстаффинга разнорабочих сталкивается с трудностями, обусловленными человеческим фактором, связанным с неуверенностью в благонадежности нанимаемого персонала. То есть у строительной компании нет уверенности в качестве работы (в строительных навыках) неизвестной бригады разнорабочих.

В такой ситуации управлять рисками можно двумя способами. Первый касается ответственного отношения к выбору аутсорсинговой фирмы (так как она и будет исполнителем работ), которая зарекомендовала себя на рынке и стремится укрепить там свои позиции. Она, как правило, берет на себя обязанность по контролю за качеством работы нанимаемой бригады. Второй способ заключается в найме бригады, которая уже зарекомендовала себя с положительной стороны. В этой связи необходимо очень серьезно подходить к выбору аутстаффинговой фирмы.

Несмотря на недостаточную развитость рынка аутстаффинговых услуг в России, при выборе их поставщика представляется целесообразным воспользоваться некоторыми критериями, представленными на рис. 2. Критерии являются универсальными и вполне применимы в строительной отрасли.

Аутстаффинг представляет собой возможность передать многие проблемы строительной компании (понеся определенные затраты) другой фирме. Аутстаффинговая фирма полностью заменит кадровую службу по сотрудникам, выведенным за штат. Поскольку текущую работу (прием, увольнение, больничный, отпуск и т.д.) делает эта фирма, постольку перед кадровиками строительной компании открываются возможности сосредоточиться на поиске квалифицированных специалистов, привлечении новых сотрудников для масштабных проектов. Кроме того, текучесть кадров перестанет быть для них проблемой. К этому следует добавить то обстоятельство, что строительной компании в этом случае не придется отказываться от заказа по причине физической невозможности выполнить проект из-за его масштабов.



*Как посредник в трудоустройстве.

**Целесообразно дополнительно запросить рекомендации от работающих клиентов.

***Так как это ведет к удорожанию услуги.

Рисунок 2. Некоторые критерии надежности аутстаффинговой фирмы

Применение аутстаффинга позволяет сократить издержки или изыскать дополнительные ресурсы за счет экономии на «бюрократических» расходах. При этом возможно повышение качества выпускаемой продукции, так как в условиях кризиса и внешних ограничений не придется экономить, например, на качестве строительных материалов, приобретая их по заниженной цене у сомнительного продавца.

Строительным компаниям для привлечения инвесторов (прежде всего, частных) необходимо иметь хорошие коммерческие показатели, являющиеся важнейшим фактором. При большом штате собственных сотрудников их достижение нередко представляет собой невыполнимую задачу. В этой ситуации аутстаффинг – незаменимый инструмент. Другими словами, вовлечение аутстаффинговых фирм в строительный процесс повышает его эффективность, в частности, за счет создания строительной компанией более привлекательного образа в глазах потенциальных инвесторов.

Таким образом, реализация строительной компанией аутстаффинга (равно как и аутсорсинга или лизинга персонала) предоставляет ей возможность (за счет оптимизации экономической модели) оказать положительное влияние на структуру, функционирование и достижение экономических показателей в целом.

Библиографический список

1. *Адамов Н., Кириллов А.* Международный опыт развития и применения аутсорсинга и аутстаффинга // Финансовая газета. 2009. № 15.
2. *Виноградов А.В.* Особенности использования аутстаффинга в современных российских организациях // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. 2014. № 2 (8).
3. *Жаворонков П.* Ловцы «человеков» // Компания. 2004. № 322.
4. *Кострюкова О.* Сотрудники напрокат // Журнал. 2004. № 106.
5. *Сафарова Е.Ю.* Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии в бизнесе. Простыми словами о сложных материях. М., 2010.

И.В. Лунев

кандидат экономических наук

профессор кафедры строительного производства

Московского информационно-технического университета –

Московского архитектурно-строительного института

E-mail: shunka1956@yandex.ru

УДК 330

АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Д.А. Журенков

Аннотация. В статье проводится исследование актуальных проблем экономического и инновационного развития российского оборонно-промышленного комплекса, проведен анализ факторов, влияющих на его развитие, разработан комплекс предложений по совершенствованию государственной политики в данной сфере.

Ключевые слова: интегрированные структуры, оборонно-промышленный комплекс, риски, экономическое развитие, инновационное развитие, внешние и внутренние факторы.

ANALYSIS AND SYSTEMATIZATION OF FACTORS OF ECONOMIC AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX

D.A. Zhurenkov

Abstract. The article deals with topical issues of economic and innovative development of the Russian military-industrial complex, observed the system of development factors, draw up a set of proposals to improve the state policy in this sphere.

Keywords: military-industrial complex, integrated structures, economic development, innovation development, internal and external factors, risks.

Потребность в оснащении Вооруженных Сил Российской Федерации новыми образцами вооружения, участие предприятий оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) в военно-техническом сотрудничестве и внешней торговле высокотехнологичной продукцией военного назначения вызывают необходимость создания условий для повышения инновационной активности предприятий и интенсификации процессов инновационного развития отрасли [1–3].

В этой связи выявление единой системы факторов, влияющих на инвестиционную и инновационную деятельность вертикально интегрированных структур в российском ОПК, представляется крайне актуальной задачей.

Оборонно-промышленный комплекс является в целом самостоятельной системой, однако процессы, протекающие в националь-

ной экономике и научной среде, состояние военной организации государства, особенности внешней политики, геополитическое положение государства, военно-политическая ситуация в мире оказывают на него значительное влияние [5]. Функционирование ОПК без тесного взаимодействия с данными сферами практически не представляется возможным.

Фундаментально на законодательном уровне долгосрочная политика в области безопасности Российской Федерации устанавливается Стратегией национальной безопасности Российской Федерации и Военной доктриной Российской Федерации. Тем не менее, эти формализованные документы часто не являются определяющими для действий органов власти, и имея цель прежде всего «идеологическую», носят преимущественно «благожелательный» характер. Реальная отечественная политика в сфере безопасности плохо поддается формализации и является преимущественно реактивной, следующей за событиями и реагирующей на внешние факторы [10].

Системный анализ российского ОПК позволяет выделить ряд факторов, влияющих на функционирование предприятий оборонной промышленности. К числу ключевых факторов следует отнести: низкую фондовооруженность; значительный износ основных производственных фондов; низкий уровень загрузки производственных мощностей; низкий уровень рентабельности; снижение численности и качества персонала; распад сложившихся кооперационных связей; слабую экономическую устойчивость; неритмичность и недостаточность финансирования. Кроме того, негативное влияние на финансовое состояние предприятий ОПК оказывают дополнительно два фактора: задержки перечисления средств государственными заказчиками и рост цен на энергоносители.

Сохраняется острая потребность в доступных кредитно-инвестиционных ресурсах, сказывается недостаточность для целей модернизации ОПК как собственных ресурсов предприятий, так и средств регионов и бюджетных ассигнований по линии государственных программ.

Можно много говорить о доминирующей роли финансового фактора, однако на протяжении ряда лет в ОПК создалась ситуация, в которой финансовый фактор является решающим, но не единственным определяющим.

Состояние научно-производственного, опытно-экспериментального и кадрового потенциала оборонных предприятий стало настолько значимым, что даже в случае изыскания необходимых финансовых ресурсов, ОПК способен решить не все поставленные перед ним задачи, так как требуется время на повышение потенциала и воссоздание новой технологической и научной базы в связи с процессами импортозамещения.

К числу проблемных вопросов выполнения заданий государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ) можно отнести: ограниченные финансовые возможности государства по содержанию военной организации; недостатки проводимой в государстве ценовой политики, которые проявляются в отсутствии компенсирующих и регламентирующих механизмов увязки цен на различных этапах разработки и реализации научно-технической продукции в рамках ГОЗ с перманентными и не всегда предсказуемыми изменениями налогов, энергетических, транспортных, таможенных тарифов; необходимость выделения средств на воссоздание утраченных звеньев отраслевой кооперации со странами ближнего зарубежья; предельные цены на военную продукцию, устанавливаемые государством, не позволяющие предприятиям проводить активную стратегию технического перевооружения своих основных фондов.

Кроме того, в число значимых факторов, обуславливающих не всегда высокую результативность ОПК, можно отнести значительную степень имеющейся информационной и организационной неопределенности при принятии важных стратегических решений органами управления интегрированных структур.

Следует отметить, что имеется и ряд позитивных факторов: отсутствие значимых объемов кредиторской задолженности Минобороны России перед предприятиями ОПК; улучшение ситуации с обеспечением полного, стабильного и ритмичного финансового обеспечения ГОЗ; проведение капитального ремонта и модернизации техники, находящейся в силовых структурах; стратегическая переориентация на производство продукции гражданского и двойного назначения.

К позитивным факторам следует также отнести и значительную прибыль от зарубежных заказов на военную продукцию, экспорт

которой продолжает оставаться одной из важных опор экономического развития ОПК.

Важно также отметить, что С.Ф. Викулов и его соавторы [4] приходят к выводу о том, что действие указанного ими комплекса негативных факторов привело к замедлению экономического роста в оборонном секторе и в целом демонстрирует неустойчивость экономической динамики развития предприятий ОПК.

В качестве факторов, ограничивающих развитие предприятий ОПК, следует также указать [8]: законы, упорядочивающие или ограничивающие виды деятельности по производству и сбыту продукции; недостаток мощности производства или потенциала предприятия для производства конкретного вида продукции; кооперацию разработчиков; спрос на продукцию и покупательные возможности потребителей; конкуренцию на рынке военно-технического сотрудничества; цены; неподготовленность кадров – разработчиков или пользователей новой техники; техническая неподготовленность потенциальных потребителей.

Особого внимания заслуживают результаты исследований Л.В. Ерыгиной и Н.Н. Шаталовой [7], которые показывают, что в настоящее время необходимым условием для повышения степени обеспечения обороноспособности страны является разработка и появление оружия, основанного на «новых физических принципах» (далее – НФП) и модернизации стратегических и обычных вооружений, что становится возможным на основе применения асимметричных подходов и ответов на вызовы извне, а также путем поиска резервов развития инновационного и производственного потенциала предприятий ОПК [6].

Фактически основным, если не единственным, путем решения задачи перевооружения Вооруженных Сил Российской Федерации до 2020 г. становится преодоление кризиса в инновационной и инвестиционной сферах в ОПК. Одним из путей выхода российской экономики на стадию устойчивого инновационного развития является использование потенциала оборонно-промышленного комплекса [9].

Полученные в результате системного анализа научной литературы комплексы внешних и внутренних факторов экономического и инновационного развития представлены в *табл. 1–2*.

Представленные в *табл. 1–2* систематизация и сравнительный анализ комплексов внешних и внутренних факторов экономического и инновационного развития интегрированных структур (далее – ИС) позволяют сделать следующие выводы.

1. В группы факторов экономического и инновационного развития входят схожие (или аналогичные) по своему содержанию и воздействию факторы, в частности:
 - в группах внешних факторов: политический фактор; экономический фактор, отражающий экономические условия деятельности предприятий и корпораций на всех уровнях – от глобальных до региональных и отраслевых; факторы государственного регулирования и государственной поддержки деятельности предприятий; средовые факторы деятельности предприятий; факторы финансирования деятельности и инвестиций; рынки; факторы рисков;
 - в группах внутренних факторов: политика собственников и руководства предприятий; финансово-экономическое состояние предприятия; управление деятельностью предприятия; инвестиционная деятельность предприятия; производство и технологии; кадры; ресурсы; внутренние риски деятельности предприятия.
2. Направленность воздействия как внешних, так и внутренних факторов позволяет утверждать о взаимной зависимости процессов экономического развития от факторов инновационного развития, а также процессов инновационного развития от факторов экономического развития и роста. При этом большей силой воздействия обладают факторы экономического развития, которые способны оказывать блокирующее (или существенно снижающее эффективность процесса инновационного развития предприятия воздействие), к которым относятся: политика собственников и руководства предприятия; финансово-экономическое состояние предприятия; ресурсы; кадры; риски.
3. Часть внешних и внутренних факторов определяют специфику направлений экономического и инновационного развития предприятия:
 - специфику экономического развития предприятия определяют внешние (отраслевая принадлежность, географическое

Таблица 1

Факторы экономического развития интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса

<i>Внешние факторы экономического развития</i>	<i>Внутренние факторы экономического развития</i>
<ul style="list-style-type: none"> – политика (характеристика политических условий деятельности предприятий); – экономические условия (включая глобализацию экономики, характеристику текущего экономического цикла, экономические кризисы и пр.); – государственное регулирование (включая законодательное, нормативно-правовое, налоговое, техническое, патентное, экологическое и др.); – финансовые условия; – инвестиционная привлекательность; – бизнес-среда деятельности предприятий (включая долю партнеров, потребителей, поставщиков, органы государственного управления различных уровней, конкурентов, кредитные и финансовые организации, инфраструктуру, сети, в том числе торговые, информационные и др.); – институциональная среда; – научно-технический прогресс; – отрасль (отраслевая принадлежность, условия и особенности деятельности); 	<ul style="list-style-type: none"> – политика собственников и руководства предприятий в сфере его деятельности; – основной капитал (форма, размер, структура); – финансово-экономическое состояние предприятий (прибыль, рентабельность, дебиторская и кредиторская задолженность и др.); – инвестиционная деятельность предприятия; – управление деятельностью предприятия по всем осуществляемым направлениям; – производство (состояние производственно-технологической базы, возрастная структура производственного оборудования, доля нового оборудования, загрузка производства и др.); – ресурсы (производственно-технологическая оснащенность, технологический уклад производства, интеллектуальная собственность, патенты, лицензии, ноу-хау, укомплектованность необходимыми категориями кадров, сырье, комплектующие, знания, опыт и др.); – технологии (уровень базовых технологий и технологический уклад, которому они соответствуют, наличие уникальных,

<i>Внешние факторы экономического развития</i>	<i>Внутренние факторы экономического развития</i>
<ul style="list-style-type: none"> – географическое положение (удаленность от ресурсной базы, поставщиков, потребителей, партнеров, конкурентов, отраслевой и транспортной инфраструктуры и др.); – рынки (сырья, комплектующих, трудовых ресурсов, интеллектуальной собственности, готовой продукции; российский, региональные, мировой; – продукция военного, гражданского и двойного назначения; аналогов и заменителей, структуры платежеспособного спроса и др.); – конкуренция (количество и положение конкурентов, доля контролируемого рынка, состояние ценовой и неценовой конкуренции и т.д.); – цены (на все виды ресурсов, собственную готовую продукцию и продукцию конкурентов) и их динамика; – внешние риски экономического развития предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> – приоритетных и критических технологий, участие в технологических платформах и др.); – кадры (возрастная структура, доля научных, инженерных, управленческих кадров и др.); – состояние НИОКР (выполняемые научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектные и технологические работы, полученные результаты интеллектуальной деятельности); – инновации (использование и уровень собственных инноваций, наличие и использование интеллектуальной собственности, патенты, лицензии и др.); – продукция (структура промышленного выпуска, себестоимость, цены, качество, объемы выпускаемой высокотехнологической и инновационной продукции и их уровень, конкурентоспособность и др.); – конкурентоспособность (продукции военного, гражданского и двойного назначения, производства, доли рынков по видам выпускаемой продукции); – внутренние риски экономической деятельности и развития предприятий

Факторы инновационного развития интегрированных структур ОПК

Внешние факторы инновационного развития	Внутренние факторы инновационного развития
<ul style="list-style-type: none"> – политика в сфере инноваций; – экономика (состояние и динамика развития экономики государства, региона); – государственное регулирование деятельности (состояние правовой сферы, регулирующей отношения в сфере инновационной деятельности, государственная поддержка и стимулирование экономики-правовое обеспечение инновационной деятельности и пр.); – финансовые условия осуществления деятельности предприятий, в том числе условия кредитования и доступность кредитов; – рынки (инновационных идей, решений, патентов, лицензий, инновационной продукции, производственного оборудования и технологий); – внешние источники осуществления деятельности участников инновационного процесса на всех этапах от выработки идей до их коммерциализации; – среда инновационной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – политика (политика собственников и руководства предприятия в сфере инновационной деятельности, заинтересованность собственников и руководства в инновационном развитии, уровень поддержки инновационной деятельности со стороны собственников и руководства предприятия); – экономика (состояние и динамика экономического развития предприятия); – собственность (форма собственности на средства производства, определяющая характер экономических интересов предприятия, в целом внутрифирменных экономических отношений, в том числе отношения управления в инновационной сфере деятельности); – размер предприятия (размер предприятия, определяющий его принадлежность к категории «малого», «среднего» или «крупного»); – основной капитал (структура основного капитала, возможность использования в инновационной деятельности); – финансы (возможности финансирования инновационной деятельности предприятия; финансовое положение компании, дающее представление о ее финансовой устойчивости, степени ее зависимости от внешних источников финансирования инноваций, ее платежеспособности, и как следствие, возможность получения кредитов для реализации инновационных проектов); – инвестиции в сферу инновационной деятельности предприятия; – организация (организационная структура предприятия; организация эффективного взаимодействия между структурными подразделениями предприятия, привлекаемыми к инновационной деятельности; наличие организационных структур управления и осуществления инновационной деятельности, связанных единым научно-техническим и информационным пространством; уровень организационного взаимодействия людей, оборудования и технологий, финансовых ресурсов, а также информации в интересах получения изобретений, новшеств, инновационных программ и проектов); – управление (управление предприятием, включающее наличие целей, стратегии, программ, а также связанных с ними технологических платформ, дорожных карт, инновационного развития и эффективных методов управления инновационной сферой компании; выбор, концентрация и реализация приоритетных направлений инновационного развития предприятия;

Внешние факторы инновационного развития	Внутренние факторы инновационного развития
<ul style="list-style-type: none"> – наличие различных участников инновационного процесса, их интересы, связи и коммуникации с участниками инновационной деятельности: заказчиками, деловыми партнерами, инвесторами, конкурентами, исследовательскими организациями и вузами); – наличие поддержки интересов предприятия в инновационной сфере в государственных и нетождественных институциональных структурах; – инфраструктура инновационного процесса; – инвестиционный климат инновационной деятельности (его характер, особенности и др.); – внешний спрос на инновации (востребованность инноваций, влияющий на степень реализации инновационного потенциала предприятия и характеризующийся общим количеством квалифицированных пользователей инновациями; – внешние риски инновационной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – управление интеллектуальными ресурсами компании, от эффективности которого зависят результаты реализации инновационного потенциала в целом; наличие системы стимулирования и мотивации участников инновационной деятельности, нацеленная на обеспечение активной генерации, отбор и быстрое распространение инновационных идей и их успешную реализацию в продукции; стиль управления и методы регулирования инновационной сферы); – инфраструктура (степень развития инфраструктуры инновационной деятельности предприятия); – производство (производственный уровень и возможности предприятия); – технологии (используемые технологии, базовые, приоритетные, критические, высокие технологии, технологический уклад, технологический уровень предприятия); – кадры (кадровый потенциал, определяющий уровень профессиональной квалификации персонала организации, необходимый для осуществления инноваций; количество занятых в инновационной сфере структурных подразделений и работников предприятия; наличие на предприятии высококвалифицированных кадров в научной сфере, осуществляющих взаимодействие с внешним научным сообществом, а также принимающих участие в различных партнерствах, связанных с инновационной сферой деятельности); – отрасль (отраслевая принадлежность, характеризующая специализацию компании, основные цели ее деятельности, в том числе в инновационной сфере); – инновационная система (наличие и организация функционирования инновационной системы на предприятии); – НИОКР (результативность научной и научно-технической деятельности на предприятии; научно-технический потенциал, характеризующий возможности предприятия в области НИОКР); – интеллектуальная собственность (патенты, лицензии, уровень патентной активности на предприятии); – ресурсы (необходимые для осуществления инновационной деятельности, включая: финансовые, кадровые, в первую очередь высокой квалификации), материально-технические, информационные и организационные, научно-технические и технологические ресурсы, интеллектуальная собственность предприятия, реализуемые в инновационных проектах, продукции и технологиях); – спрос (внутренний спрос на инновации, потребность в инновациях на предприятии); – риски (внутренние риски инновационной деятельности)

- положение, конкуренция и цены) и внутренние (инновации, продукция и конкурентоспособность) факторы;
- специфику инновационного развития предприятия определяют внешние (рынок инновационных идей, решений, проектов, патентов, лицензий, фактор поддержки интересов предприятия в инновационной сфере в государственных и негосударственных институциональных структурах, внешний спрос на инновации) и внутренние (размер предприятия, основной капитал, инфраструктура инновационной деятельности, инновационная система, внутренний спрос предприятия на инновации) факторы.
4. Между схожими по своему содержанию и направлению воздействия факторы также имеют определенные, значимые отличия. Так, к примеру, фактор «рынки» имеет важные особенности, связанные с инновационным развитием предприятий. Фактор «кадры» связан с тем, что он предъявляет более высокие и специфические требования к кадрам, осуществляющим свою деятельность в сфере инноваций.
 5. Среди факторов экономического и инновационного развития есть факторы, которые могут изменять направленность своего воздействия, а есть факторы, сохраняющие постоянство направленности и изменяющие только силу его воздействия (например, фактор «рынки»).

Анализ воздействий и проявлений факторов, приведенных в *табл. 1–2*, в отношении интегрированных структур ОПК, позволяет сделать следующие выводы:

1. Ключевым рынком предприятий ОПК является рынок государственного заказчика, для которого до настоящего времени характерны некоторые недостатки системы формирования, размещения и исполнения ГОЗ, а именно: финансовая несбалансированность объемов закупок изделий ГОЗ с объемами средств, выделяемых из госбюджета; несовпадение объема средств госбюджета с ценой контракта по результатам конкурса; хотя и в значительно меньшей степени, но имеющее место и сейчас нарушение сроков заключения контрактов; увеличение трудовых затрат за счет доплат за вынужденные простои работающих в производстве продукции военного назначения; дополнительные трудозатраты и определенные трудности, связанные с под-

готовкой производства; образование сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей; периодически возникающее, вынужденное увеличение сроков исполнения ГОЗ.

2. При осуществлении государственного управления и регулирования выполнения ГОЗ периодически проявляется отсутствие должной координации федеральных органов исполнительной власти на всех стадиях ГОЗ, а также задержки или даже отсутствие возможности принимать своевременные меры по устранению организационных недостатков при управлении ГОЗ. Также возникают проблемы в вопросах оптимизации затрат на вооружение, военную и специальную технику (далее – ВВСТ) и ее оценки из-за несовершенства государственной системы отчетности, характеризующей состояние производственного потенциала ОПК, что приводит к увеличению прямых и косвенных затрат при выполнении ГОЗ.
3. В рыночных условиях хозяйствования предприятия вынуждены избавляться от активов, которые не в состоянии эффективно использовать. Заказы малых партий приводят к увеличению затрат на производство, снижают рентабельность производства, что отражается на качестве выпускаемой продукции и требует кардинального улучшения сложившейся ситуации с техническим состоянием производственных мощностей в связи с нарастанием физического износа. Рост издержек, спровоцированный ростом оптовых цен на сырье и материалы, существенно сокращает внутренние инвестиционные ресурсы предприятий – прибыль является основным источником инвестиций. Предприятия сталкиваются с дефицитом инвестиций для устойчивого развития военного производства. Многие предприятия из-за недостатка инвестиционных ресурсов так и не смогли осуществить глубокую модернизацию технологической базы.
4. До и даже после принятия Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» у предприятий ОПК периодически возникали проблемы в связи с отсутствием финансовых средств на подготовку производства из-за нарушения размера авансирования, установленного данным законом, а также неритмичная и несвоевременная оплата этапов выполняемых работ по ГОЗ и ухудшение финансово-

- экономической устойчивости предприятия-исполнителя ГОЗ. Однако в складывающихся неблагоприятных условиях из-за экономических санкций, принятых рядом государств против ряда хозяйствующих субъектов Российской Федерации, а также в связи с возникающими сложностями по формированию государственного бюджета, увеличиваются риски возникновения подобных проблем в будущем.
5. Сохраняются противоречия и недостатки в системе ценообразования на ВВСТ, в методической базе по ценообразованию, в том числе по компенсации затрат при возникновении независимых от производителя внешних экономических факторов, влияющих на стоимость продукции военного назначения. Имеют место определенное несовершенство инструментов и механизмов выбора государственным заказчиком модели цены в контракте, затягивание сроков заключения государственным заказчиком годовых контрактов на производство и поставку военной техники. Кроме этого наблюдается нестабильность тарифов и цен со стороны естественных монополий, рост тарифов и цен на тепло-энергоносители в течение финансового года, что вынуждает производителей повышать цены на производимую продукцию для снижения рисков получения убытков.
 6. Имеют место: несовершенная и устаревающая производственно-технологическая база предприятий-исполнителей ГОЗ, являющаяся причиной снижения качества выпускаемой военной техники и необходимости привлечения значительного количества работников основного производства предприятий, имеющих низкую квалификацию; низкая степень загрузки мощностей военного производства на предприятиях-исполнителях ГОЗ; а также необходимость дополнительных издержек: на содержание избыточных мощностей, связанных с возможным увеличением производства ВВСТ, на устранение брака. В ряде случаев экономия ресурсов от применения современной дорогой техники не оправдывает затрат на ее приобретение и эксплуатацию, отсюда возникает стремление предприятий использовать существующее оборудование вплоть до его полного физического износа.
 7. Сохраняются проблемы с подготовкой и комплектованием предприятий кадрами, особенно высокой квалификации (в том числе

- кандидатов и докторов наук), привлечением на производство молодежи, что влечет за собой проблемы старения кадрового состава предприятия и нарушения преемственности поколений на производстве.
8. Наиболее отрицательное влияние на возможности оптимизации различных затрат при производстве военной техники оказывают: среди внешних факторов – финансово-экономическая группа факторов; среди внутренних факторов – недостатки в системе ценообразования на ВВСТ, в системе размещения ГОЗ, в действующей нормативно-правовой базе, а также состояние производственно-технологической базы предприятия-исполнителя ГОЗ и степень загрузки производственных мощностей. Это в значительной степени снижает возможности предприятий ОПК, связанных с осуществлением инновационной деятельности. Но в связи с этим значительно большими возможностями по реализации инновационных стратегий, программ и проектов обладают интегрированные структуры ОПК, которые и должны взять на себя основную нагрузку по осуществлению инновационной деятельности в оборонной промышленности.
 9. Значительно меньшими возможностями оборонные предприятия обладают в сфере производства конкурентоспособной, качественной, имеющей устойчивый рыночный спрос гражданской продукции. Необходимость усиления рыночных позиций за счет внедрения инноваций в производство продукции гражданского и двойного назначения определяет для высокотехнологичных предприятий ОПК потребность в расширении научно-технологического и инновационного потенциала военного производства на сектор гражданской продукции.

Представляется, что решение перечисленных проблем экономического и инновационного развития ОПК возможно на основе формирования новой продуктовой стратегии интегрированных структур в сфере высокотехнологичной наукоемкой продукции, расширении ассортимента гражданской продукции, в том числе по региональным программам, муниципальным заказам и закупкам государственных корпораций.

Библиографический список

1. *Батьковский А.М.* Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2.
2. *Батьковский А.М., Журенков Д.А., Лебедев А.Г., Фомина А.В.* Влияние инновационного развития на экономический рост интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса // Вопросы радиоэлектроники. 2016. № 7.
3. *Батьковский М.А., Лебедев А.Г., Журенков Д.А., Фомина А.В.* Анализ и моделирование инновационного процесса в холдингах оборонно-промышленного комплекса // Вопросы радиоэлектроники. 2016. № 11.
4. *Виккулов С.Ф., Рассадин В.Н., Хрусталева Е.Ю.* Концепция развития социально-экономического и оборонно-промышленного компонентов национальной безопасности России // Препринт WP/2011/02. М., 2011.
5. *Виккулов С.Ф., Хрусталева Е.Ю.* Российский оборонно-промышленный комплекс: финансово-экономический и институциональный анализ // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1.
6. *Ерыгин Ю.В., Лобков К.Ю.* Устойчивое инновационное развитие предприятий ОПК: концепция, принципы и методы планирования. Красноярск, 2004.
7. *Ерыгина Л.В., Шаталова Н.Н.* Систематизация факторов, оказывающих влияние на развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева, 2011. № 2.
8. *Макаров Ю.Н.* Системный анализ функционирования предприятия ОПК, выпускающего продукцию двойного назначения // Экономические науки. 2011. № 1 (74).
9. *Макаров Ю.Н., Хрусталева Е.Ю.* Механизмы реструктуризации наукоемких производств // Экономика и математические методы. 2010. № 3.
10. *Пухов Р.* Есть ли в России «большая стратегия»? // Военно-промышленный курьер. 2012. № 36 (453).

Д.А. Журенков

начальник отдела информационно-аналитического обеспечения
Центрального научно-исследовательского института
судостроительной промышленности «ЦЕНТР» (г. Москва)
E-mail: dzhurenkoff@mail.ru

УДК 685.5

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Д.А. Прокудин

Аннотация. Представлены сущность, основные методы планирования и их применения на предприятиях автомобильного бизнеса, проиллюстрирована система планов предприятия.

Ключевые слова: планирование, метод, предприятие.

APPLICATION OF CORPORATE PLANNING METHODS IN THE ENTERPRISES OF AUTOMOBILE BUSINESS

D.A. Prokudin

Abstract. The substance of the enterprise planning, main methods of planning and their application in the enterprise of the automotive business are presented. The system of enterprise plan is demonstrated.

Key words: planning, method, enterprise.

Любая деятельность коммерческого предприятия начинается с планирования, то есть с экономического, научного, технического обоснования своих целей.

В научной литературе дается следующее определение планирования на предприятии – это один из экономических методов управления, выступающий как основной инструмент определения перспектив развития субъекта планирования, с расчетом необходимых ресурсов и методов достижения запланированных объемов деятельности [2].

Так как на сегодняшний день экономическая ситуация в стране остается неопределенной и шаткой, а ресурсы компаний становятся все более ограниченными, планирование является одним из наиболее важных аспектов работы всего предприятия. Ведь некорректное внутрифирменное планирование может привести к невозможности достижения главной цели любой коммерческой организации – получения максимальной прибыли при минимальных затратах.

На автомобильных предприятиях внутрифирменное планирование решает несколько основных задач [1]:

- обозначение спектра предстоящих проблем;
- обозначение системы предполагаемых рисков и возможностей развития предприятия;
- отождествление целей, задач, стратегии развития предприятия;

- построение наиболее выгодного будущего предприятия;
- планирование ресурсов и инструментов их использования для достижения целей развития предприятия, определения способов и мер расширения ресурсной базы и структуры обязательных ресурсов и сроков их поступления;
- проектирование реализации планов и контроль хода их выполнения.

В соответствии с поставленными задачами, компании проводят прогнозы, которые, в свою очередь, могут быть:

- поисковыми – указывающими, каким образом экономика предприятия, региона, страны может развиваться, если сохранятся тенденции, которые сложились в прошлом и настоящем;
- целевыми – показывающими основные цели развития предприятия и различные варианты их достижения.

Автомобильное предприятие использует следующие методы планирования:

1. Балансовый метод, за основу которого взят принцип равенства направлений и объемов использования ресурсов с источниками их поступления. Этот метод считается одним из самых простых, он доступен и нагляден, что позволяет широко применять его в текущих и оперативных планах. Так, с помощью данного метода ведется расчет и показывается взаимосвязь показателей планов в финансовом планировании предприятия (плана доходов и расходов, плана источников получения и направлений использования инвестиционных ресурсов, плана денежных поступлений и выплат и др.). Основопологающим результатом применения данного метода является сбалансированность возможностей и потребностей в ресурсах по времени и объему.
2. Нормативный метод планирования позволяет использовать в плановых расчетах абсолютные и относительные нормы и нормативы. Эти нормы могут быть определены для предприятия извне (нормативы отчислений в бюджет и внебюджетные фонды, нормативы использования трудовых ресурсов, санитарные нормы и правила, нормативы эксплуатации оборудования и др.) или созданы и внедрены на предприятии (нормы выработки работниками, нормативы распределения чистой прибыли по направлениям, нормативы численности работников и др.).

3. Метод экстраполяции (обоснование показателей «от достигнутого») позволяет определить будущее состояние предприятия на основе устоявшихся в прошлом и настоящем темпов и пропорций. Этот метод позволяет переносить закономерности и тенденции прошлого на будущее, что ведет к тому, что данный метод используется при стабильном и предсказуемом изменении показателей в перспективе. Если прогнозируется, что темпы и пропорции в определенной степени стабильны и их изменение в ближайшем будущем не рассматривается, то речь идет о простой экстраполяции на основе модели тренда или усредненных темпов роста показателей. Если вышеуказанный метод применяется для сведения на нет минимально допустимых или нежелательных тенденций, то речь идет о прогнозной экстраполяции (прогнозные показатели, добытые данным методом, определяются как предельно допустимые).
4. Метод технико-экономических расчетов позволяет производить обоснование плановых показателей, беря за основу утвержденный (принятый) алгоритм. Использование данного метода можно встретить в ситуациях, когда показатели имеют достаточно высокую стабильность во времени и служат базовыми условиями функционирования предприятия.
5. Экономико-математическое моделирование экономических процессов, которое позволяет получить информацию о возможном будущем состоянии объекта планирования, а также позволяет обозначить пути достижения этих состояний.

Указанные выше методы применяются при планировании продаж автомобилей. Так как ни один из методов не может быть использован в полной изоляции от других, на практике происходит слияние методов планирования для того, чтобы эффективность их возросла.

Если говорить о международной или российской компаниях, то планирование в них осуществляется примерно по схожим принципам. В конце каждого года происходит встреча собственников, на которой определяется цель компании на следующий год. Данная цель озвучивается генеральному директору компании, он, в свою очередь, доводит ее до своих подчиненных. Тем самым применяется распространенный на сегодняшний день принцип планирования «сверху вниз» – то есть цель формируется главными лицами компании, а затем доводится до остальных сотрудников компании по нисходящей траектории.

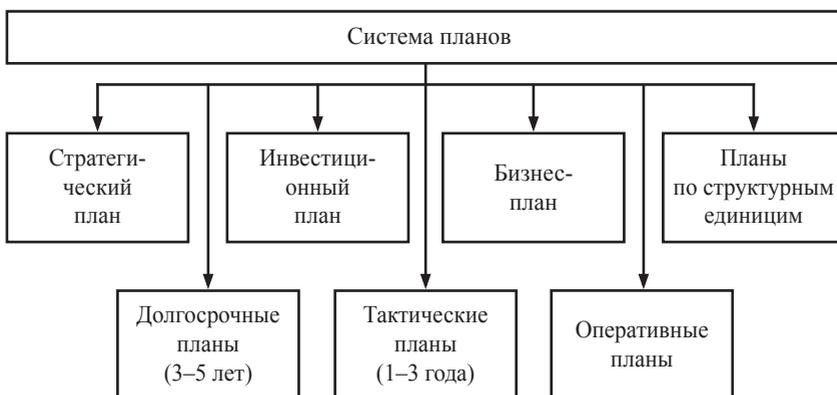


Рисунок 1. Система планов предприятия

Как только озвучена годовая цель, начинается планирование по структурам. Это означает, что каждое подразделение компании планирует достижение цели со своего ракурса. При этом используется совокупность методов планирования:

- балансовый метод – насколько при известной цели необходимо использовать ограниченные ресурсы, чтобы избежать потерь прибыли, и соответственно, найти баланс между затратами и полученной прибылью;
- метод экстраполяции – если мы берем компанию, которая уже существует на рынке, у нее сформирован опыт пребывания на данном рынке, имеется определенная история и статистические данные, на основе которых и применяется метод экстраполирования;
- нормативный метод – у любой компании существуют определенные обязательства, и, прежде всего, это обязательства, которые компания несет перед государством, на территории которого она осуществляет свою непосредственную деятельность; в соответствии с данными обязательствами должно осуществляться планирование;
- метод технико-экономических расчетов – структурными подразделениями компании производятся технико-экономические расчеты, на основе которых возможно сделать заключение о корректности планирования;
- экономико-математическое моделирование – на его основе происходит расчет будущих качественных и количественных пока-

зателей компании, исходя из различных сценариев выполнения или невыполнения годовых целей.

Совместно с методами планирования на предприятиях автомобильного бизнеса применяются системы планов – совокупность различных видов планов, связанных между собой по временному горизонту планирования, ресурсам, технологическим, финансовым потокам, направленности на достижения цели функционирования предприятия. Обобщенная схема существующих планов на предприятии представлена на *рис. 1*.

Согласно указанной системе планов предприятие организует планирование своей деятельности в основном по временному признаку – долгосрочное, тактическое и оперативное планирование. На основе данной системы можно сделать вывод о том, что насколько корректными будут составленные компанией планы, настолько эффективными ее действия будут на протяжении 3–5 лет. Конечно, в процессе деятельности возможны корректировки, но незначительные – так, если в начале нового проекта в инвестиционном плане будут допущены ошибки или указаны слишком большие погрешности, ни один из последующих шагов не сможет исправить то, что уже изначально было оценено неправильно.

Исходя из всего вышеуказанного, можно сделать несколько выводов.

На предприятиях автомобильного бизнеса, как в любой компании, активно применяются различные методы планирования.

В нынешних экономических условиях планирование выходит на первый план в организации деятельности предприятия.

Правильное применение внутрифирменного планирования на предприятиях автомобильного бизнеса оказывает положительный эффект на ее положение на рынке и прибыль, а в дальнейшем – на имидж и репутацию.

Библиографический список

1. Гусев С.А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе: в 2 ч.: учебное пособие. М., 2010.
2. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учебник. М., 2013.

Д.А. Прокудин

аспирант Московского политехнического университета

E-mail: perfecto9292@gmail.com

УДК 685.5

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

С.В. Омельченко

Аннотация. В статье проводится исследование информационных систем, используемых на предприятиях автомобильного бизнеса; определяется их роль в системе информационного менеджмента.

Ключевые слова: автомобильный бизнес, информационная система, дилер.

INFORMATION SYSTEMS AT THE ENTERPRISES OF AUTOMOBILE BUSINESS

S.V. Omelchenko

Abstract. The article presents a study of the information systems used at enterprises of the automotive business; determined their role in the system of information management.

Keywords: automotive business, the information system, dealer.

Информационная система – это совокупность аппаратных и программных средств, призванных автоматизировать сбор, ввод, хранение, передачу и обработку информации на предприятии.

Информационная система включает в себя следующие составные части:

1. Потребитель – лицо, которое пользуется результатами обработки информации.
2. Источник – лицо, которое вводит информацию в систему.
3. База данных – программное средство для хранения и обработки информации.
4. Программная часть – пользовательский интерфейс, призванный обеспечить удобство потребителя в пользовании базой данных. Программная часть предусматривает возможности поиска информации в базе данных, составление отчетов по заданной форме, систему фильтров и отбора информации, возможность конвертации информации в другие системы и возможность передачи информации другим потребителям. В данной части системы обычно также предусмотрены дополнительные ограничения и правила доступа потребителей к базе данных.

5. Аппаратная часть – совокупность технических средств (персональных компьютеров, копировальных аппаратов, печатающих устройств и т.д.), которые обеспечивают потребителю действительное пользование интерфейсом.

Информационные системы (их программную часть) на предприятиях автомобильного бизнеса можно классифицировать следующим образом:

1. Программы общего характера с возможностью их адаптации под нужды и задачи конкретного предприятия автомобильного бизнеса.
2. Программы, специально написанные для предприятий автомобильного бизнеса.

Первый блок программ подразделяется, в свою очередь, на программы, платные для пользователей, и программы, бесплатные для пользователей.

Среди платных программ на российском рынке монополистом является «1С».

Система программ «1С» включает в себя платформу и прикладные решения для предприятий автомобильного бизнеса. Разработанные на технологической платформе решения призваны автоматизировать деятельность конкретных организаций. Сама платформа не является программным продуктом; конечные пользователи обычно работают с одной из многих конфигураций (прикладных решений), разработанных на данной платформе. Такой подход по-



Рисунок 1. Принцип действия компании 1С [3]

звоняет автоматизировать различные виды деятельности, используя единую технологическую платформу.

Среди бесплатных программ можно отметить несколько:

- бухгалтерия «Небо» (совместно с «Альфа-банком»);
- бухгалтерия «Мое дело» (совместно с «МДМ-банком»);
- «СКБ-Контур».

У бесплатных программ есть несколько общих недостатков, ограничивающих деятельность предприятий автомобильного бизнеса:

- каждая программа привязана к деятельности определенного банка, сменить обслуживающий банк при использовании данной программы невозможно;
- данные программы реализуют только функции обслуживания расчетного счета предприятия и формирования бухгалтерской отчетности.

В секторе программ, специально написанных для предприятий автомобильного бизнеса, особо выделим программу «Автодилер». Данный программный продукт наиболее комплексно подходит к решению проблем предприятий [1, с. 45; 2]. Программа «Автодилер» модульная, она состоит из следующих частей: сервис, магазин, склад, салон, техосмотр.

Каждое предприятие может приобрести как весь пакет модулей, так и по частям. Данные модули совместимы друг с другом, а также с платформой «1С».

Рассмотрев виды информационных систем, можно сделать вывод о том, что на данный момент отсутствуют разработанные программные средства, позволяющие объединить в единую базу данных (цепочку продаж) автопроизводителя и дилерскую сеть. Дилеры формируют отчеты для автопроизводителя в пакете прикладных программ MS Office; данная работа не автоматизирована и требует от дилера больших трудовых и временных затрат.

Библиографический список

1. Гусев С.А. Становление автомобильного бизнеса в России: современное состояние и перспективы развития. Saabrucken, 2016.
2. Гусев С.А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе: учебное пособие: в 2 ч. Ч. 1. М., 2013.

3. Сайт «1С: Предприятие». URL: <http://v8.1c.ru/> (дата обращения: 20.01.2017).

С.В. Омельченко

аспирант Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: sergio003@mail.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРОДВИЖЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОДУКТА МЕТОДАМИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

А.Ф. Мухтасаров

Аннотация. Учитывая особенности современной маркетинговой деятельности, интернет-маркетинга в частности, в статье осуществлена классификация типов продвигаемых информационных продуктов, таких как отдельный продукт (товар), фирма или предприятие, тематический информационный ресурс (сайт), интернет-магазин, интернет-проект. Все указанные выше объекты имеют свои особенности как в содержательной, так и в бюджетной части, что приводит к различиям в выборе стратегии продвижения, подборе методов интернет-маркетинга, и соответственно, к относительной эффективности их использования предприятиями малого и среднего бизнеса. Рассмотрен каждый из них в отдельности и определена типичная схема их продвижения с помощью информационных технологий и всемирной компьютерной сети интернет. Проведена оценка маркетинговой эффективности применения стратегий продвижения различных типов интернет-продуктов, которая должна включать в себя ряд параметров, которые приведены в данной статье. Проанализированы важность наличия веб-сайта предприятия как необходимого условия успешного продвижения своей продукции на рынке и ведения хозяйственной деятельности в условиях современной рыночной среды.

Ключевые слова: веб-сайт, интернет-магазин, интернет-маркетинг, интернет-проект, информационный продукт, маркетинговая эффективность, продвижение, стратегия.

CLASSIFICATION AND PROMOTION OF DIFFERENT TYPES OF INFORMATION PRODUCT METHODS ONLINE MARKETING IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS

A.F. Mukhtasarov

Abstract. Considering the features of modern marketing, Internet-marketing in particular, the types of promotion information products are classified in the article, such as a separate product (goods), firm or company, thematic information resource (website), online-store, online-project. All of the above objects have their own characteristics, both in content and in the budget part, which leads to differences in the choice of promotion strategy, selection of Internet-marketing techniques and, consequently, the relative efficiency of the use by machine-building enterprises. We consider each of them separately and set the typical promotion scheme through information technology and World Wide Web. Made

the estimation of marketing effectiveness use of strategies to promote different types of Internet-based products, which should include a number of parameters that are presented in this article. Analyzed the importance of availability of website as a necessary condition for the successful promotion of their products in the market and doing business in today's market environment.

Keywords: internet-marketing; promotion; website; online-store; online-project; information product; strategy; marketing effectiveness; machine building

В наше время, когда уровень конкуренции в интернете достаточно высок, а ситуация на рынке продвижения постоянно меняется, может показаться, что нет смысла искать соответствующие общие решения в этом направлении. При этом растущее число компаний, занятых сегодня в интернет-маркетинге, свидетельствует о том, что в этих процессах существует определенная стабильность. Действительно, в процессе исследования на примере предприятий малого и среднего бизнеса выявлены некоторые правила и определенные тенденции развития этого рынка, проанализировав которые, можно составить типовую программу продвижения для определенного рода продукта или частично автоматизировать процесс, еще более сокращая финансовые затраты.

В условиях рыночной экономики предприятия должны самостоятельно выбирать наиболее эффективные методы и способы хозяйствования. Применяя интернет-маркетинг для продвижения своей продукции, необходимо постоянно искать новые методы его использования, анализировать типы и виды продвигаемых продуктов.

Проблемами коммуникационной политики и исследованиями занятости во всемирной сети интернет занимались известные ученые, как за рубежом, так и в нашей стране. В их числе Г.Л. Багиев, Б. Берман, Дж. Бернет, Р.Д. Блэкуэлл, Е.П. Голубков, Е.Н. Голубкова, Ф. Котлер, Т.Д. Маслова, Г.Д. Миниард, А.М. Немчин, Т.М. Орлова, В.П. Попков, Д.В. Соловьева, Дж.Ф. Энджел, Дж.Р. Эванс и др.

Целью данного научного исследования является осуществление классификации различных типов информационных продуктов продвижения, применение для каждого из них соответствующей стратегии интернет-маркетинга, определение необходимых для этого методов и их использование.

Говоря о классификации типов продвигаемых продуктов, можно сказать, что возможностей по продвижению продукта в интернете

сегодня множество, а перечень объектов продвижения в сети является практически бесконечным. Это может быть авторучка, кофемолка, самолет, фирма, корпорация, сервис по ремонту холодильников и т.п. на разных клиентурных рынках, а именно – на потребительском рынке, на рынке производителей, на рынке посредников, на рынке государственных учреждений, на международном рынке – или продвижение конкретного индивидуума на рынке труда. Наряду с этим при формировании стратегии продвижения информационного продукта малого или среднего предприятия в интернете предлагается выделить основные объекты продвижения, разделить их на группы и для каждой из них в отдельности составить типовую схему продвижения.

Изучение, анализ и исследование сферы интернет-маркетинга позволяют выделить следующие группы основных объектов продвижения:

- продукт (отдельный тип изделий, товаров, услуг);
- фирма или предприятие (имеется в виду продвижение предприятия в сети интернет по его названию для улучшения его имиджа и знакомства потребителей с этим предприятием);
- тематический информационный ресурс (продвижение сайта предприятия);
- интернет-магазин (продвижение расширенного варианта сайта предприятия, функционирующего в условиях электронной коммерции, содержащего ряд дополнительных функций для реализации процесса купли-продажи с помощью интернет-сети);
- интернет-проект определенного направления, основной задачей которого является получение значительных объемов трафика на сайт проекта.

Все указанные выше объекты имеют свои особенности как в содержательной, так и в бюджетной части, что приводит к различиям в выборе стратегии продвижения, подборе методов интернет-маркетинга и, соответственно, к относительной эффективности их использования малыми и средними предприятиями. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Проведен анализ продвижения с помощью сети интернет самостоятельного продукта (изделия) или услуги. Доказано, что процесс продвижения данного объекта характеризуется сжатыми сроками рекламной кампании, отсутствием собственного сайта у предприятия

и значительными затратами на подготовку материалов. Бюджет кампании определяется сроками продвижения, рыночной нишей, к которой принадлежит изделие, и поставленными конечными целями. Процесс продвижения может быть долгосрочным в случае масштабного продукта. Это приводит к росту расходов за счет увеличения срока финансирования и к необходимости создавать собственный сайт продукта, а также организовывать его продвижение.

Создание сайта для продвижения отдельного изделия необязательно, однако, если принимается решение о его создании, то это, как правило, мини-сайт (сайт-визитка) с использованием анимации и самой необходимой информацией, описывающей характеристики данного товара. Подготовка материалов по продукту в рассматриваемом случае предусматривает работу с профессиональными фотографами, дизайнерами и копирайтерами. Для эффективного рекламирования в сети интернет необходимы грамотно составленные текстовые объявления, привлекательные баннеры, современные видеоролики. Также в последнее время становится не только модно, но и эффективно использовать различные небольшие интерактивные интернет-приложения (например, рассмотрение пользователем интерьера и экстерьера в 3D-формате, что создает эффект присутствия, либо объемное изображение того или иного изделия, которое можно рассмотреть со всех сторон).

Продвигая в сети интернет отдельную единицу продукции, необходимо учитывать специфику деятельности предприятий.

Ассортимент продукции предприятия может быть достаточно широк, поэтому потребитель, который приобрел один вид продукции, может и не быть потребителем иного продукта из широкого ассортимента предприятия. Поэтому, продвигая конкретное единичное изделие, нужно проанализировать, какие аудитории являются потенциальными потребителями данного продукта.

Набор применимых методов интернет-маркетинга для отдельного продукта ограничен. Фактически здесь речь идет о рекламе как таковой (в случае недолгосрочного продвижения). Следует использовать баннерную рекламу на крупных интернет-порталах с огромным количеством ежедневных посетителей (mail.ru и т.п.) или же на тематических сайтах с более низкой себестоимостью рекламы, но и значительно меньшим потоком пользователей, то есть потенциальных покупателей продукта.

Определив целевую аудиторию покупателей конкретного вида продвигаемого товара, необходимо использовать прямую почтовую рассылку писем таким потребителям с коммерческими предложениями. Как показывает практика, прямой маркетинг дает достаточно хорошие результаты. Возможности сети интернет позволяют сделать быстрой почтовую рассылку и так же быстро получить ответ на предложения о покупке продукта. Фактически используется push-модель (модель толчка) продвижения продукции в сети интернет.

В случае создания интернет-сайта, посвященного продвигаемому продукту, к перечисленным выше методам добавляются также поисковая оптимизация с продвижением и контекстная реклама. Кроме того, необходимо осуществлять контроль над ходом рекламной кампании, оценивать ее эффективность и вносить соответствующие коррективы. Оценка эффективности можно разделить на две части: оценку экономической эффективности и оценку маркетинговой эффективности [11]. Оценка маркетинговой эффективности будет включать в себя:

- оценку эффективности источников привлечения посетителей;
- оценку преобразования посетителей в покупателей;
- оценку посещаемости страниц сайта;
- оценку эффективности баннерной рекламы и каждого баннера отдельно.

На рис. 1 представлена расширенная схема стратегии интернет-продвижения отдельного продукта для предприятий малого и среднего бизнеса.

В случае интернет-продвижения самого предприятия под его названием имеется в виду долгосрочный проект. Тем не менее, данное направление не требует значительных финансовых затрат как на стадии подготовки и ввода проекта в действие, так и на стадии его поддержания. В этом случае бюджет, прежде всего, определяется целями предприятия и конкуренцией в данном сегменте рынка. Большинство небольших предприятий выбирает минимальное интернет-представительство (так называемый сайт-визитка) с наименьшими финансовыми затратами, которые включают в себя регистрацию домена, оплату хостинга, создание сайта, его базовое поисковое продвижение и поддержку. Отметим, что данная модель является наименее затратной. Выбор доменного имени не несет особой смысловой на-

грузки и не имеет никаких особенностей в случае рассматриваемого объекта продвижения. Чаще всего домен избирается в соответствии с названием предприятия. Для минимизации расходов руководство и работники могут подготовить необходимые для сайта материалы собственными силами [7]. Здесь особое внимание необходимо уделять составлению текстов и подбору интересной дополнительной информации о предприятии, специфике его деятельности, преимуществ



Рисунок 1. Стратегия интернет-продвижения товара

шествах перед конкурентами для стимулирования минимальной активности пользователей и увеличения потока посетителей из поисковых систем. Это могут быть простые информационные статьи, новости в области деятельности предприятия, словарь используемых технических терминов и др. Также необходимо обратить внимание на подбор фотоматериала. Грамотно подготовленное содержание сайта гарантирует определенный уровень его успешности при минимальных затратах на продвижение [6].

При создании сайта создается имидж предприятия, первое знакомство с ним, а следовательно, и первое впечатление, в которое должны быть заложены возможности удобного пользования сайтом, читабельности, привлекательного, а не надоедливого дизайна.

При выборе методов продвижения обязательным является минимальное поисковое продвижение с использованием регистрации сайта в поисковых системах, в каталогах, на «Желтых страницах», на тематических серверах. Как в случае продвижения отдельного изделия, так и при улучшении имиджа предприятия, обязательно нужно наладить сотрудничество с российскими научно-исследовательскими учреждениями в области прогнозирования и испытания техники и технологий и др. Это обеспечит предприятию возможность донесения результатов испытаний нового продукта до потребителей через сеть интернет, станет своего рода рекламой и улучшит имидж данного предприятия.

Обязательно следует учесть поддержку сайта и постоянное его обновление, о которых говорилось выше. При расширенном бюджете можно воспользоваться также контекстной рекламой. Для небольших предприятий также будет достаточно эффективным участие в баннерных сетях.

Периодически необходимо проводить анализ эффективности маркетинговой программы. Статистика посещаемости, отзывы посетителей и результаты опросов позволяют внести важные коррективы в имеющийся план продвижения, что способствует получению сайтом прочных позиций в выбранном сегменте рынка.

На рис. 2 представлена расширенная схема стратегии интернет-продвижения предприятия. Отличием от предыдущей схемы является то, что при данном продвижении создание сайта является обязательным, увеличивается объем работы по созданию самой

веб-страницы и правильному подбору материалов для нее, а также выбору методов продвижения, которые, конечно, будут отличаться от продвижения продукта как объекта продвижения, для достижения лучшего эффекта. К оценке эффективности также добавляется и анализ посещаемости веб-ресурса предприятия.

Под тематическим ресурсом понимается сайт абсолютно четкой направленности или тематики, соответствующей деятель-

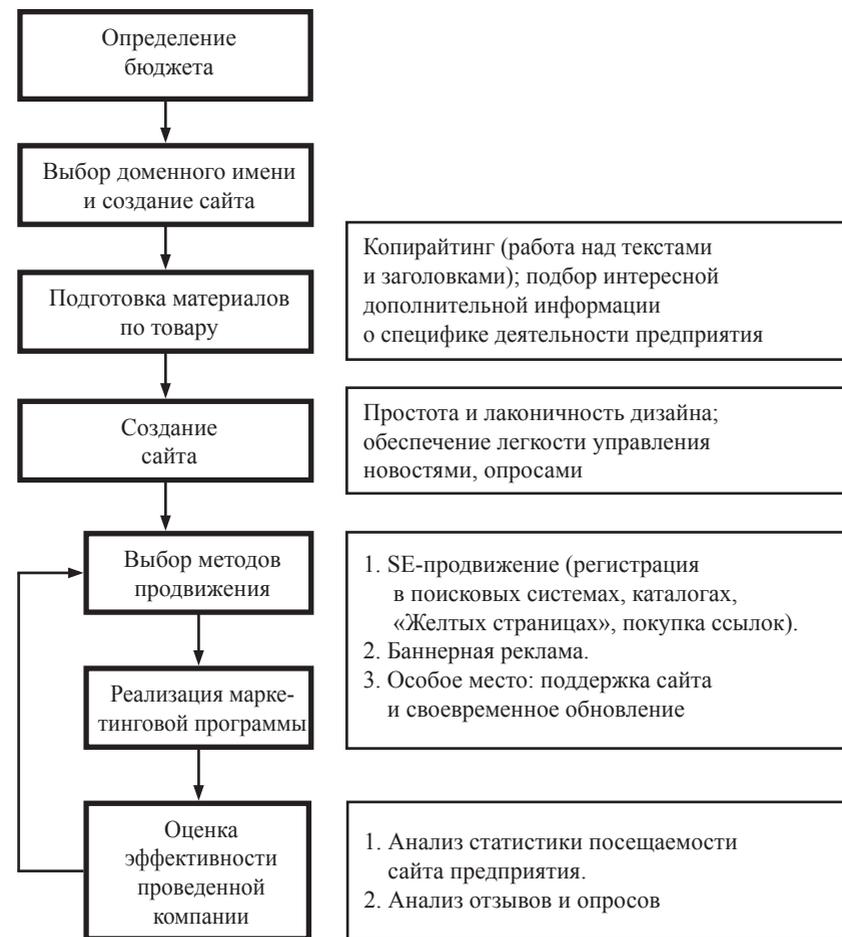


Рисунок 2. Стратегия продвижения предприятия по его наименованию для формирования узнаваемости и имиджа в сети интернет

ности предприятия, отражающий весь ассортимент его продукции с графическим изображением товаров, подробным описанием их характеристик и размещением прайс-листов. Поэтому отличительной чертой продвижения тематического информационного ресурса является значительная конкуренция в исследуемом сегменте рынка, которая может быть как отрицательной, так и положительной чертой выбранного направления [3].

При определении бюджета данной стратегии необходимо понимать, что главной целью создания сайта является продвижение продукции предприятия с целью получения дополнительной прибыли, а следовательно, необходимо вложить определенные средства в его продвижение. При попытках свести к нулю первоначальные затраты невозможно достичь успеха в данном направлении при существующей конкуренции. И наоборот, грамотно вложенные средства в интернет-продвижение могут окупиться десятикратно [2].

Сбор материалов для сайта не ограничивается подбором качественных фотографий и написанием статей. Необходимо проанализировать сайты ближайших конкурирующих предприятий, найти их слабые и сильные стороны, воспользоваться их положительным опытом. Необходимо определить или найти что-то уникальное в проектируемом сайте, что будет выгодно отличать его от других. Уникальность может заключаться в наборе авторских статей по выбранной теме, максимально удобном интерфейсе, специальных сервисах, которые не предоставляет никто другой и т.д.

Создавая сайт, необходимо продумать структуру, дизайн, навигацию (в том числе альтернативную навигацию), форму поиска информации на сайте. В этом также может помочь множественный анализ веб-сайтов.

Для стимуляции активности пользователей необходимо создать на сайте форум. Для получения первых посетителей форума следует с помощью электронной почты разослать письма клиентам предприятия с предложением присоединиться к обсуждению определенной тематики форума. Его поддержка не требует больших затрат, зато впоследствии форум даст постоянных посетителей, которые кроме генерации контента для сайта еще и будут приводить на него других посетителей [1].

По окончании создания сайта начинается его активное продвижение, заключающееся в следующем:

- поисковое продвижение (регистрация в поисковых системах и каталогах, партнерский обмен ссылками, покупка ссылок для поднятия поискового веса сайта);
- обмен трафиком с тематическими интернет-ресурсами;
- использование контекстной рекламы;
- использование баннерной рекламы;
- постоянная поддержка сайта;
- обновление содержания и добавление новых сервисов.

При формировании программы продвижения необходимо воспользоваться опытом наиболее успешных конкурентов. Во время продвижения нужно постоянно анализировать посещаемость ресурса и активность пользователей, оценивать эффективность применяемых методов интернет-маркетинга, давать оценку экономической эффективности процесса в целом. В этом случае тоже есть смысл обратиться к научно-исследовательским учреждениям. Суть в том, что работники исследовательского учреждения доводят до сведения потребителей результаты испытаний продукции через сеть интернет, выставляя их на своем сайте. Здесь целесообразно, чтобы в текстовом описании характеристик товара и производителя исследуемой продукции была указана ссылка на сайт предприятия-производителя, а именно – на страницу каталога продукции с описанием исследуемого товара [8].

Особенностью продвижения такого типа информационного продукта, как интернет-магазин предприятия, является заранее четко определенная цель любого подобного рода проекта: получение прибыли от продаж продукции через интернет. В этом случае следует позаботиться о престиже и имидже не самого предприятия в своем рыночном сегменте, а о веб-сайте как отдельной составляющей, которая функционирует в условиях электронной торговли в виртуальной среде. К привлеченным посетителям сайта нужно подойти с максимальной отдачей для дальнейшего постоянного сотрудничества с ними, сделать посетителей постоянными клиентами. Ведь согласно статистике, именно постоянные клиенты являются основным источником доходов интернет-магазинов, они обеспечивают порядка 80 % прибыли. Постоянство клиентов также связано с имиджем самого интернет-магазина, поскольку сегодня существует достаточно много мошеннических веб-сайтов, которые,

получая денежные средства, не высылают покупателю никакой продукции. Поэтому, если пользователь попытался осуществить покупку в определенном интернет-магазине и убедился в его честности, он, конечно, вернется туда еще раз.

По той же причине необходимо максимально продумать структурную и содержательную части, удобство навигации и простоту осуществления процесса заказа. При минимальных действиях посетитель должен получать максимальный результат. На большинстве сайтов средних и малых предприятий вовсе не реализована функция интернет-магазина или хотя бы своего рода электронного стола заказов. Руководство довольно часто пренебрегает этим, не понимая, что это является вариантом для развития сбытовых возможностей предприятия [9].

При создании сайта очень важно максимально оптимизировать страницы под поисковые запросы, поскольку очень трудно сделать контент интернет-магазина уникальным. При этом необходим анализ популярности пользовательских запросов и конкуренции по ключевым словам.

Во избежание потери потенциальных клиентов интернет-магазина следует организовать широкий набор вариантов оплаты заказа. Пользователю проще найти другой интернет-магазин, где примут привычные для него электронные деньги, а не разбираться и регистрироваться в новой системе, чтобы купить тот или иной товар. На сегодняшний день существует множество методов оплаты: системы Webmoney, Яндекс.Деньги, RuPay, Egold, PayPal, Easy Pay, с использованием пластиковых карт, через Сбербанк и др. Таким образом, при организации интернет-магазина следует учесть такую систему: подстроиться под потребителей и позаботиться о подключении системы биллинга с поддержкой максимального количества методов оплаты.

Перед построением дальнейшей программы продвижения магазина следует провести комплексный анализ раскрутки других интернет-магазинов необязательно тематического направления, проанализировать их деятельность, перенять опыт, проанализировать существующие интернет-магазины своего направления для предотвращения повторений. Тем не менее, определенный набор методов наверняка сохранится:

- SEO-продвижение (регистрация в каталогах и поисковых системах, покупка ссылок);
- баннерный обмен;
- контекстная реклама;
- поддержка и регулярное обновление сайта;
- поддержка актуальной информации о наличии товара на складе и его стоимости;
- наблюдение за новинками в своем сегменте рынка;
- проведение промо-акций.

Можно также воспользоваться методом использования так называемых сайтов-спутников. Это малостраничные сайты по заданной тематике, которые сильно оптимизированы под поисковые системы и заранее раскручены конвенционными методами интернет-маркетинга. На них относятся прямые ссылки на продвигаемый сайт (в данном случае интернет-магазин), тем самым искусственно увеличивая его значимость в поисковых системах. Также сайты-спутники могут быть организованы для каждого товара отдельно со ссылкой на страницу электронного каталога интернет-магазина с подробным описанием данного товара и возможными вариантами его приобретения.

Оценка эффективности реализуемой программы продвижения должна сводиться к изучению следующих моментов:

- анализ посещаемости (аудитория, поисковые запросы, глубина просмотров);
- преобразование посетителей в покупателей;
- изучение постоянных клиентов;
- анализ эффективности источников привлечения посетителей;
- оценка экономической эффективности (расходы и прибыль).

Проведенный анализ помогает скорректировать выбранную стратегию и удержаться в заданной нише при высокой конкуренции и изменениях в алгоритмах ранжирования поисковых систем.

Продвижение интернет-магазина – процесс непрерывающийся, ключ к которому – всестороннее удовлетворение потребностей клиента, ответы на его запросы. Успешным становится тот магазин, который добивается стабильности в цепочке преобразований «Посетитель – Покупатель – Постоянный клиент».

Тем не менее, отсутствие у большинства средних и малых предприятий интернет-магазинов создает определенные трудности

при оценке экономической эффективности такого варианта продвижения информационного продукта.

Изучая такой вид продвижения, как интернет-проект, следует понимать проекты глобального характера, рассчитанные на получение колоссальной прибыли от качественного трафика при количестве посетителей в сотни тысяч – миллионы в день. К подобным объектам продвижения могут относиться почтовые службы, поисковые системы, социальные сети и национальные информационные порталы. Продвижение данного типа проектов характеризуется, прежде всего, огромными финансовыми затратами на всех этапах, что обусловлено масштабами проекта и поставленными целями [4].

Работу над большим проектом можно разделить на три блока: проектирование, создание, длительное продвижение.

При разработке подобных интернет-проектов, особенно тематических, а не общего характера, каждый момент должен быть проанализирован, обсужден, должны быть представлены множественные варианты решения, сделан единственно правильный выбор, и в дальнейшем он должен быть в поле зрения разработчиков и маркетологов на всех стадиях разработки-продвижения.

Название интернет-проекта должно полностью отражать основную его идею. Многотысячный проект подразумевает под собой большой объем работы маркетологов. Поэтому, начав работу над ним, невозможно избежать создания PR-отдела на предприятии. Для организации такого масштабного интернет-сервиса на предприятии недостаточно обратиться к услугам по разработке и продвижению этого вида информационного продукта. Необходимо создать на предприятии собственный отдел маркетинга, в состав которого будет входить также и веб-дизайнер. Это обусловлено постоянными динамическими изменениями сети интернет и позволит оперативно вносить коррективы в процессе продвижения и работы над проектом.

Для создания успешного объекта продвижения необходимо составить проработанный до мелких деталей полноценный бизнес-план. Нужно совершенно четко определить рыночную нишу, всесторонне проанализировать ближайших конкурентов, определить цели проекта и создать его уникальность. Для настоящего успеха она должна быть очевидной.

Подготовка материалов для сайта требует также тщательного подхода. Отбор фото- и видеоматериала, составление текстов (в том

числе раздела «помощь») и заголовков требует профессиональных навыков в этой области. При создании ресурса необходимо провести тщательную работу над структурой, функциональностью интерфейсов и их соответствием принципам usability. Нужно составить перечень необходимых сервисов. Все выявленные моменты должны быть органично вписаны в дизайн, который должен отличаться стилем, узнаваемостью, простотой, красотой и соответствовать тематике ресурса [5].

Параллельно с разработкой проекта должна осуществляться подготовка его технической базы: сервер(ы), каналы связи, организация защиты от несанкционированного доступа, настройки системы статистики и информирования. Перед официальным стартом проекта необходимо запустить его пробную версию с ограниченным доступом пользователей для тестирования как программной, так и технической части. Важно провести опрос среди пользователей, собрать мнения и пожелания по всем аспектам проекта: удобство пользования, отношение к дизайну, недостатки и ошибки. Следует отнестись с должным вниманием к полученной информации, проанализировать ее, сделать выводы. При необходимости следует отложить выпуск полной версии проекта, выделив время на устранение ошибок и серьезных просчетов. К старту проекта должна быть готова дальнейшая маркетинговая стратегия. Каждый день существования и работы интернет-проекта должен быть использован с пользой для его продвижения.

Зачастую проводится также предстартовая PR-подготовка: рассылаются письма с рекламой, раздаются листовки на улицах, применяется внешняя реклама, расклеиваются объявления и проводятся PR-кампании [10].

В течение всего периода существования проекта должен осуществляться постоянный анализ эффективности выбранной маркетинговой стратегии и ее корректировка. Кроме оценки экономической эффективности проводится оценка маркетинговой эффективности по следующим направлениям: эффективность источников трафика; статистика посещаемости, активность пользователей; оценка юзабилити проекта; анализ отзывов пользователей; оценка эффективности используемых рекламных баннеров, оценка эффективности работы партнерской программы; анализ конкурентов и современных тенденций рыночного сегмента.

Имеет значение знание правовых основ использования информационных технологий в России, а равно использование достижений электронной демократии [8–9; 14].

Подводя итог вышеизложенному материалу, мы можем утверждать, что классификация типов информационных продуктов и применение для каждого из них отдельной стратегии на основе интернет-технологий является одним из самых действенных инструментов продвижения для предприятий среднего и малого бизнеса и эффективным инструментом достижения конкурентных преимуществ, увеличения объемов реализации продукции и, как результат, увеличения прибыли. Это достигается за счет интерактивных технологий прямого маркетинга, лежащих в основе этого инструмента коммуникации, – фокусировке, в первую очередь, на конкретных целевых потребителях, индивидуальном и более эффективном подходе к обслуживанию веб-сайта за счет возможности вносить коррективы. На всех стадиях проведения рекламной интернет-кампании предприятия получают новых заказчиков и открывают для себя новые сферы деятельности.

В настоящее время для предприятий малого и среднего бизнеса наличие веб-сайта можно считать необходимым условием успешной деятельности и продвижения своей продукции на рынке. Это обусловлено следующими факторами. Если предприятие не имеет собственного представительства в сети интернет, то можно считать, что оно практически не существует, оно является аутсайдером в своем сегменте и дальше, чем местный рынок, выйти не сможет. Согласно статистическим данным, более 70 % корпоративных клиентов используют интернет для поиска информации о товарах и услугах. То есть две трети потенциальных покупателей ищут информацию не в телефонном или отраслевом справочнике, а именно в интернете. Не имея собственной веб-страницы, предприятие практически перестает существовать для двух из трех клиентов, заинтересованных в его услугах.

Также интернет-сайт становится средством оценки эффективности рыночной деятельности предприятия. Для потребителя, который выбирает исполнителя своего заказа, отсутствие сайта – резко отрицательная характеристика такого предприятия.

Библиографический список

1. *Голик В.С.* Интернет-реклама, или Как делаются деньги в Сети. М., 2016.
2. *Гуров Ф.* Продвижение бизнеса в Интернет. Все о PR и рекламе в сети. М., 2016.
3. *Дятлов С.А., Марьяненко В.П., Селищева Т.А.* Информационно-сетевая экономика: сущность, показатели, регулирование. СПб., 2015.
4. *Елашкин М.* Ожидание и реальность Web 2.0. М., 2015.
5. *Ихильчик И.* Социальные сети: полезный инструмент и выгодный бизнес. М., 2016.
6. *Кононов А.* Интернет-продвижение продукта. Тенденции развития СПб., 2015.
7. *Кононов А., Черненко В.А.* Инновационные методы маркетинга в современной экономике. СПб., 2015.
8. *Мельниченко С.В.* Оценка эффективности применения информационных технологий в деятельности предприятий // Экономические науки: Вестник МГТУ. 2016. Вып. ИИ (34).
9. *Оксентюк Б., Оксентюк А.* Особенности коммуникационной политики продвижения экологического продукта // Социально-экономические проблемы и государство. 2016. Вып. 2 (7).
10. *Уилсон Р.* Планирование стратегии интернет-маркетинга. М., 2015.
11. *Фок Б.* Internet из самого начала. СПб., 2015.

А.Ф. Мухтасаров

аспирант Московского финансово-юридического университета МФЮА

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

LEGAL SCIENCE

УДК 343.9.01

**К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА
МАССОВЫХ БЕСПОРЯДКОВ***А.М. Кустов*

Аннотация. В статье описаны вопросы формирования механизма массовых беспорядков и сопряженных с этим преступлений на основе межнациональных и религиозных конфликтов.

Ключевые слова: уголовное судопроизводство, механизм преступления, криминалистическое обеспечение, массовые беспорядки, конфликты на национальной и религиозной почве, следственная и судебная практика.

**TO THE QUESTION ABOUT THE FORMATION MECHANISM
OF THE RIOTS***A.M. Kustov*

Abstract. The article deals with the issues of formation mechanism of mass disorder and crimes associated with the riots on the basis of ethnic and religious conflicts.

Key words: criminal justice, mechanism of a crime, mass disorders, conflicts on ethnic or religious grounds, Investigative and judiciary practice

С начала 90-х гг. XX в. в России на фоне фундаментальных социально-экономических преобразований произошел резкий скачок преступности. Значительно расширились и усложнились способы, технические средства и орудия совершения преступлений, повысилась мобильность преступников, их техническая оснащенность и вооруженность. Серьезную угрозу обществу и государству представляют преступления против жизни и здоровья граждан, против общественной безопасности и общественного порядка, а также против собственности. Анализ следственной и судебной практики показал, что среди преступников, совершающих преступления, увеличилось число профессионалов, которые значительно усложнили методы и приемы подготовки, непосредственного совершения и со-

крытия последствий преступления. В преступную среду пришло немало людей, хорошо знающих технологию производства и использования специальных устройств для совершения тяжких преступлений (например, убийств, разбойных нападений и др.), а также методику раскрытия и расследования аналогичных преступлений. На основе этих знаний члены преступных формирований успешно совершенствуют и реализуют приемы совершения преступлений и противодействия расследованию.

В последние годы уголовная статистика России показала существенный рост количества преступлений, совершенных на национальной и религиозной почве. Научный и практический интерес имеют различные исследования особенностей совершаемых приемов подготовки, непосредственного совершения и сокрытия таких преступлений. За возбуждение национальной или религиозной ненависти и вражды, организацию массовых беспорядков и совершение преступлений на почве межнациональной или религиозной розни в начале XXI в. было возбуждено и рассмотрено судами более 2 тыс. уголовных дел, привлечено к уголовной и административной ответственности около 18 тыс. чел.

Наличие кризисной ситуации во всех взаимосвязанных сферах общественного бытия не могло не выразиться в крайнем осложнении отношений в многонациональной Российской Федерации и не вылиться в конфликты на почве национальной или религиозной ненависти и вражды, характеризующиеся нарастанием вооруженных столкновений с многочисленными человеческими жертвами, уничтожением материальных ценностей и иными тяжелейшими последствиями. Возрастание национальной и религиозной активности на местах оказало влияние на криминальный мир, отдельные преступные организации стали адаптироваться к складывающейся ситуации или искусственно провоцировать ее проявления для решения своих криминальных задач. В последнем случае деятельность данных группировок была нацелена на создание конфликтных ситуаций в отдельных многонациональных районах страны, на обострение межнациональной обстановки или религиозной несовместимости. Для формирования подобных ситуаций руководителями группировок стали создаваться специальные вооруженные группы, которые, с одной стороны, распускали провокационные слухи о погромах жилых и культовых помещений некоренного населения или принадлежащих

группе граждан с иным вероисповеданием, а с другой – совершали активные действия, учиняя массовые беспорядки, убийства, изнасилования, поджоги, грабежи и другие насильственные преступления.

Как показал анализ подобных конфликтов (зачастую спровоцированных преступным сообществом), на практике они явились: толчком к созданию новых специализированных преступных групп; источником дополнительных сил и средств для функционирующих преступных организаций; полигоном для апробирования имеющихся у преступной организации сил и средств, а также руководящих начал лидерами группировки; политическим заявлением представителям местной власти и бизнеса о себе и своих возможностях; инструментом для достижения конкретных экономических и политических целей; возбудителем доверия со стороны населения к лидерам группировки как «третейским судьям» между конфликтующими сторонами и т.д. Преступления, совершенные во время национальных и религиозных конфликтов, уже в те годы стали приобретать массовый характер, отличаться особой дерзостью и исключительным цинизмом. Они породили такие явления, которые ранее не были известны в следственной практике или встречались крайне редко: вандализм и садизм, мародерство и сожжение людей, массовые изнасилования женщин и малолетних девочек, истязание престарелых и несовершеннолетних граждан, глумление над трупами и могилами, дезертирство, погромы и террористические акты, убийства и беженцы и т.д.

Нами был проведен анализ материалов уголовных дел и опрос следователей, осуществлявших расследование аналогичных преступлений. На основе полученного материала сформирована модель механизма массовых беспорядков и сопряженных с ним преступлений, которую можно описать следующим образом.

Начальный этап. Условия, перечисленные выше, предрасполагают к тому, что исходной точкой формирования модели механизма массовых беспорядков и сопряженных с этим других преступлений становятся выступление по телевидению, возникновение стихийного митинга, шествия, собрания или иных различных «сборищ», бесплатное распространение литературных и иных произведений.

Толчком к началу деятельности по непосредственной организации беспорядков может явиться: выступление определенного лица

непосредственно перед людьми; распространение листовок, демонстрация плакатов, содержащих соответствующие оценки, призывы, лозунги; распространение соответствующих брошюр, книг, статей, видеокассет и т.п.; распространение инструкций, настраивающих лиц одной национальности (вероисповедания) против другой; предъявление устно или через средства массовой информации лицам другой национальности (вероисповедания) определенных требований, а также угрозы расправы; выступление по радио, телевидению, в прессе, связанное с нарушением равноправия граждан в данных вопросах.

Информация, передаваемая в результате этих актов, содержит отрицательную эмоциональную оценку и формирует негативную установку в отношении к определенной этнической (национальной), конфессиональной (религиозной) группе или отдельным лицам, подстрекает к ограничению их прав и свобод, к насильственным действиям против них. Данная информация способствует возбуждению национальной или религиозной ненависти и вражды, основными признаками которых являются: формирование отрицательного образа нации или религии; объяснение имеющихся негативных сторон жизни существованием определенной нации или религии; утверждение о природном превосходстве одной нации или религии над остальными; необоснованное приписывание негативных действий одной нации (религии) по отношению к другой; утверждение о наличии исторических истоков вражды между ними; утверждение о несовместимости интересов разных наций и религий; побуждение к действиям против какой-либо нации или религии; оправдание геноцида, депортаций, репрессий в отношении представителей отдельной нации (религии); требование устранения из различных сфер деятельности представителей той или иной нации (религии), ограничения их прав и свобод; угрозы и подстрекательства к насильственным действиям в отношении этих лиц. Осознание подобной информации, как правило, порождает напряженность в толпе, нетерпимость к соответствующим лицам, создает благоприятную почву для конфликта.

Первоначальное ядро неорганизованной группы, толпы может сложиться под влиянием рационалистических соображений, и люди, составляющие его, ставят перед собой вполне определенные цели. Но дальнейшее обрастание ядра происходит лавинообразно, стихийно. Толпа растет, вбирая в себя людей, которые, казалось бы, ничего общего друг с другом не имеют. К ним присоединяются предста-

вители различных малых партий и общественных формирований, негативно настроенная молодежь, посторонние люди и т.д. На этом этапе, как правило, в толпу вливаются разные преступные элементы.

Формируясь, как правило, под воздействием складывающихся конфликтных ситуаций, толпа не имеет заранее обозначенных групп и организовано оформленных внутренних взаимосвязей на основе предварительного распределения ролей между участниками. Характер поведения такой толпы непредсказуем. Любая провоцирующая ситуация может привести к нарушениям общественного порядка и совершению насильственных действий. Объясняется это сложной психологической атмосферой. Толпа создает условия, в которых теряется самоконтроль, а нравственные запреты и другие сдерживающие моменты, действующие в обычных условиях, теряют здесь свое значение. В толпе становятся возможными действия, немислимые для человека, обычно контролирующего свои эмоции. Пребывание в толпе создает условия для реализации желаемого поведения и уменьшает шансы показаться смешным или быть наказанным. В толпе, обуреваемой сильными эмоциями, ее участник ощущает прилив сил и энергии. Гнев, корысть, желание насилия и другие аналогичные чувства в толпе усиливаются. Более того, лидеры данных митингов или собраний, указывая в своих выступлениях на просчеты и ошибки, допущенные руководителями государства (региона) в своей практической деятельности по реализации национальной или религиозной политики, разжигают среди участников национальную и религиозную ненависть, вражду и насилие в отношении граждан другой нации или вероисповедания, определяя их «иноверцами», «захватчиками», «оккупантами», «источниками зла» и т.д.

Произведенные научные исследования в этой области показали, что в состав описанной толпы входят: лица, которые специально провоцируют (или организуют такую провокацию) противозаконные действия участников митинга (собрания); лица, желающие участвовать в противозаконных действиях; лица, не стремящиеся принять участие в противозаконных действиях, но желающие быть наблюдателями; посторонние лица, сочувствующие действиям правонарушителей. Руководители преступных сообществ, зная, что обычный гражданин, попавший в толпу, случайный прохожий, оказавшийся рядом, негативно настроенный молодой человек заражаются эмо-

циями толпы и превращаются в правонарушителя, сами или через своих представителей провоцируют толпу к массовым беспорядкам и нарушениям общественного порядка. Они смешиваются с толпой и исчезают из поля зрения правоохранительных органов.

Основной этап. На данном этапе формирования модели механизма преступления осуществляются движения: поступки участников толпы от «маленькой искорки», от призыва, переходят к непосредственным массовым беспорядкам: совершаются кровопролития и жестокие преступления, которые сопряжены с противодействием власти и силам правопорядка (которых, в свою очередь, обстреливают из огнестрельного оружия, забрасывают бутылками с зажигательной смесью, самодельными взрывными устройствами и гранатами).

За последние годы в районах аналогичных конфликтов в ходе массовых беспорядков число погибших сотрудников правопорядка составило несколько сотен, а раненых и травмированных – несколько тысяч человек. Массовые погромы и грабежи, насилие и жестокость, совершаемые непосредственно в ходе массовых беспорядков, сопровождаются захватом людей в качестве заложников.

Основной этап формирования модели механизма массовых беспорядков и механизма других преступлений, совершенных на почве национальных или религиозных конфликтов, имеет свои особенности. Совершение преступных действий сопровождается захватом учреждений, культовых строений и жилых помещений, их погромами, поджогами, надругательством над трупами или могилами, захватами заложников, групповыми нарушениями общественного порядка и др. Большинство преступлений совершаются публично, в условиях очевидности и в светлое время суток. Среди организаторов погромов и беспорядков обязательно имеется сговор групп преступного элемента, экстремистов и националистически настроенных лиц. Одновременно могут совершаться следующие виды преступлений: применение насилия в отношении представителей власти или служащих культа, самоуправство, вооруженный мятеж, насильственный захват власти на местах, уничтожение культовых учреждений, памятников истории и культуры, террористические акты, захват заложников, хулиганство, воспрепятствование осуществлению правосудия или деятельности религиозных организаций

и совершению обрядов, убийства, грабежи, разбои и др. Данные преступления, как правило, тщательно подготовлены, организованы и спланированы. В 66 % исследованных случаев имеет место применение холодного или огнестрельного оружия. При совершении этих преступлений наносится существенный материальный, физический и моральный вред физическим и юридическим лицам. Место совершения преступления значительно по размерам, а время его совершения значительно продолжительнее. Совершаются преступления могут не в одном, а в нескольких местах, Из представителей толпы формируются вооруженные быстро действующие группы для совершения опасных преступлений, террористических актов, захвата заложников или различных учреждений, освобождения заключенных или осужденных и т.д.

Завершающий этап. На данном этапе формирования модели механизма массовых беспорядков и сопряженных с этим преступлений активно осуществляются меры по сокрытию организаторов и посредников криминальных событий. Действия по сокрытию следов преступлений, соучастников преступных событий или образовавшихся негативных последствий, как показывает анализ следственной и судебной практики, участниками массовых беспорядков или других сопряженных преступлений в большинстве случаев не осуществлялись.

Знание описанной модели механизма массовых беспорядков как целостной системы обстоятельств, процессов и факторов, обусловивших возникновение материальных и иных носителей информации о самом преступлении и его участниках, обеспечивает возможность выдвижения общих и частных версий, планирования расследования, а также целенаправленного поиска материальных последствий преступления, установления преступника, потерпевшего, способствует правильной квалификации преступного деяния, исследованию всех обстоятельств, подлежащих доказыванию в соответствии с требованиями закона. Оно во многом предопределяет пути поиска или выявление организаторов, исполнителей, пособников и лиц, случайно втянутых в преступное событие, в целях установления следователем объективной истины по уголовному делу. Более того, знание описанной модели преступлений, то есть механизма массовых беспорядков, можно положить в основу создания новой частной криминалистиче-

ской методики предупреждения, раскрытия и расследования преступлений, совершенных на национальной и религиозной почве.

А.М. Кустов

*доктор юридических наук, профессор
заслуженный юрист Российской Федерации
профессор Академии управления МВД РФ,
профессор Московского финансово-юридического
университета МФЮА*

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ СООТНОШЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО И ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

С.А. Липски

Аннотация. В статье рассмотрено, какое развитие получил принцип разграничения действия норм гражданского и земельного законодательства. Основное внимание при этом уделено истории соотношения указанных отраслей, а также тому, какое уточнение в действующих актах земельного законодательства получили положения гражданского законодательства. Также затронут вопрос о том, является ли принудительное прекращение прав на ненадлежаще используемые земельные участки проявлением гражданско-правовой ответственности их правообладателей, или это разновидность специальной ответственности – земельно-правовой

Ключевые слова: земельное законодательство, гражданское законодательство, права на землю, оборотоспособность земельных участков, сельскохозяйственные угодья, земельные доли.

ABOUT SOME QUESTIONS OF THE RATIO OF THE LAND LAW AND THE CIVIL LAW

S.A. Lipski

Abstract. The article considers development the principle of delineation of the norms of civil and land legislation. The main attention is paid to the history of the relationship of these industries, and as existing acts of the land legislation has updated of the provisions of the civil legislation. Also considers the question of whether a forced termination of rights on improper used land plots as manifestation of civil liability of their owners or it is a kind of special responsibility – land-legal

Key words: land law, civil law, land rights, turnover capacity of land plots, agricultural land, land share.

Современное земельное законодательство является классическим примером тесного переплетения и большого числа отсылок к нормам иных отраслей. Например, природоохранные требования при использовании земель устанавливают нормы экологического законодательства; правовой режим земель, на которых располагаются леса и водные объекты, – лесного и водного законодательства; использование земель в качестве пространственного базиса для строительства различных объектов и развития поселений регулируется нормами градостроительного законодательства и др. Однако

особая актуальность на протяжении всего постсоветского периода свойственна вопросам соотношения норм земельного и гражданского законодательства. Не случайно только на соотношение этих отраслей прямо указано в Земельном кодексе Российской Федерации (далее – ЗК РФ) [1]: при регулировании земельных отношений применяется принцип разграничения действия норм гражданского и земельного законодательства в части регулирования отношений по использованию земель (п. 1 ст. 1 ЗК РФ).

Это обусловлено несколькими факторами:

- долгое время земельное право (ставшее к настоящему времени самостоятельной комплексной отраслью права) рассматривалось как подотрасль гражданского;
- в СССР и современной России весьма непростая история соотношения указанных отраслей;
- в последние десятилетия имеется определенное совпадение предмета их регулирования применительно к земельным участкам.

Как известно, весьма специфичное советское земельное законодательство сформировалось в результате прямого следствия национализации земли после революции 1917 г., когда прежние нормы частного права больше не могли применяться по отношению к земле по причине ее полного исключения из гражданского оборота (земля перестала быть имуществом). Это обусловило специфичность правового регулирования земельных отношений в СССР, причем не только в сравнении с дореволюционным периодом, но и в сопоставлении с другими странами. По этой же причине советское гражданское законодательство вообще не применялось к земельным отношениям.

В 1990-х гг. земля вновь была признана недвижимостью, а общественные отношения по поводу нее, носящие имущественный характер, оказались в сфере гражданского законодательства. Такой подход был закреплен сначала в Законе РСФСР от 24 декабря 1990 г. № 443-1 «О собственности в РСФСР» [3], а затем и в Указе Президента Российской Федерации «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» [2], который установил, что, во-первых, земельные участки и все, что прочно с ними связано, относятся к недвижимости, а во-вторых, совершение сделок с ними регулируется гражданским законодательством. Наконец, принятая в 1994 г. часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации

(далее – ГК РФ) [8] содержала весьма детально проработанную гл. 17 «Права собственности и другие вещные права на землю».

Земельное же законодательство того периода (вторая половина 1990-х гг.), во-первых, характеризовалось явными пробелами на федеральном уровне, а во-вторых, в этот период правовое регулирование использования и оборота земель осуществлялось, главным образом, на основании указов Президента Российской Федерации, но такой способ правового регулирования не соответствовал конституционному требованию о том, что условия и порядок пользования землей должны определяться федеральными законами.

Поэтому с точки зрения соотношения норм земельного и гражданского законодательства исключительно важным стало принятие осенью 2001 г. ЗК РФ. Нормы кодекса не просто устранили имевшуюся ранее недостаточность федеральной правовой базы в вопросах земельных отношений, но и четко разграничили земельное и гражданское законодательство. Так, согласно ст. 3 кодекса, непосредственно земельные отношения (по использованию и охране земель) регулируются земельным законодательством, а имущественные отношения по поводу земельных участков и совершение с ними сделок регулируются гражданским законодательством, но при условии того, что земельным (и иным специальным) законодательством не предусмотрено иное.

То есть в данном аспекте земельное законодательство выступает как специальное по отношению к гражданскому, оно уточняет, а то и корректирует некоторые его положения. Необходимость в таком уточнении вызвана тем, что земельные ресурсы жизненно важны с точки зрения общественных и государственных интересов, необходимо их рациональное распределение и использование, сохранность для будущих поколений, формирование бюджета за счет земельных платежей. Ведь земля – это уникальный ресурс, не только выступающий в роли пространственного базиса при любой деятельности, но и являющийся средством сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства, ключевым компонентом природной среды: «Земля и связанные с ней общественные отношения могут считаться эталоном отношений человека и природы» [11, с. 27].

Рассмотрим основные вопросы, связанные с имущественными отношениями по поводу земли, при законодательном регулировании которых такое уточнение актами земельного законодательства наиболее существенно.

Во-первых, земельным законодательством определяется степень ограничения оборотоспособности земельных участков. Как известно, гражданское законодательство предусматривает, что объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться, только если они не ограничены в обороте (п. 1 ст. 129 ГК РФ). В отношении земли при этом сделана оговорка, что она может отчуждаться в той мере, в какой это допускается законами о земле. То есть, согласно ГК РФ, все, что связано с оборотоспособностью земли, определяется не гражданским, а земельным законодательством.

С 2001 г. это регулируется ЗК РФ, который выделяет:

1. Земельные участки, отнесенные к землям, изъятым из оборота. Такие участки не могут предоставляться в частную собственность, а также быть объектами любых сделок, предусмотренных гражданским законодательством. Это участки, на которых находятся государственные природные заповедники и национальные парки, размещены на постоянной основе войска и воинские формирования, расположены объекты использования атомной энергии, воинские и гражданские захоронения и ряд других.
2. Земельные участки, ограниченные в обороте, не могут предоставляться в частную собственность (за исключением случаев, установленных федеральными законами). Сделки же, связанные с отчуждением (например, аренда), с такими участками допускаются. Это участки, находящиеся в составе земель лесного и водного фонда (кроме таких, на которых находятся приватизированные пруды и обводненные карьеры), предоставленные для обеспечения обороны и безопасности, оборонной промышленности или таможенных нужд (не изъятые из оборота), загрязненные опасными веществами и иные подвергшиеся деградации, зарезервированные для государственных или муниципальных нужд, и ряд других (ст. 27 ЗК РФ).

Во-вторых, земельное законодательство предусматривает ограничение концентрации земель (то есть количества имущества). Конечно же, такое ограничение общей площади сельскохозяйственных угодий, которыми одно частное лицо может обладать на праве собственности, является исключением из общих подходов частного права о том, что количество и стоимость имущества, находящегося в частной собственности, не ограничивается (п. 2 ст. 13 ГК РФ).

Но в этой же норме ГК РФ имеется оговорка о том, что законом могут быть установлены соответствующие ограничения.

Применительно к земельным ресурсам, обладающим свойством плодородия, являющимся незаменимыми, нерукотворными, ограниченными в пространстве и непереключаемыми, соответствующие ограничения количества имущества (площади земель) не только оправданы, но и необходимы – главное средство производства не должно быть монополизировано. Существенное значение имеют также региональные традиции и особенности. То есть указанные ограничения вполне соответствуют и конституционному положению о том, что земля должна использоваться и охраняться как основа жизни и деятельности народов (ст. 9).

Подобные ограничения были и остаются довольно распространенными и в других странах. Например, система «равных полей» Китая I тыс. н.э., или запрет концентрации в руках одной семьи земельных участков площадью более 3 га в послевоенной Японии (закон 1946 г.), или земельная реформа в Италии 1947 г., когда у в целях рационального использования земли и создания более справедливых социальных отношений были введены дифференцированные по районам и сельскохозяйственным зонам предельные размеры земельных владений. Да и современное законодательство Дании, Италии, Норвегии, Новой Зеландии и других стран предусматривает для используемых в сельскохозяйственных целях земель ограничение максимально допустимых размеров участков [13].

В современном отечественном законодательстве такое ограничение выражается в запрете для любого частного лица приобрести в собственность земельные участки или земельные доли, если в результате этого данное лицо станет собственником сельскохозяйственных угодий, суммарная площадь которых превысит предел, установленный региональным законом, принятым в соответствии с положениями Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» [4] (далее – Закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения; п. 2 ст. 4). Если же превышение такого предела все-таки произошло (например, в результате наследования), то в течение года с момента возникновения у него соответствующего права собственник обязан осуществить отчуждение «излишка» (п. 1 ст. 5).

В-третьих, помимо ограничения по размеру земельных площадей, принадлежащих одному лицу, ЗК РФ и Закон об обороте

земель сельскохозяйственного назначения устанавливают запрет для иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц быть собственниками земельных участков:

- находящихся на приграничных территориях (п. 3 ст. 15 ЗК РФ);
- расположенных в границах морских портов (ч. 2 ст. 28 Федерального закона «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [5]);
- сельскохозяйственного назначения (ст. 3 Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения).

В результате состав участников сделок, связанных с приобретением в собственность земельных участков и земельных долей, носит как абсолютный запрет для одних категорий лиц (иностранцы), так и обусловлен наличием у остальных приобретателей земли (потенциальных покупателей, одаряемых) на праве собственности определенной площади сельскохозяйственных угодий. Фактически это ограничение субъектного состава ряда сделок по отчуждению земельных участков. Такое ограничение вполне соответствует п. 2 ст. 129 ГК РФ, согласно которому некоторые виды объектов гражданских прав могут принадлежать лишь определенным участникам оборота.

В-четвертых, земельным законодательством предусмотрены дополнительные условия совершения ряда сделок с земельными участками (купля-продажа, аренда), выражающиеся, например, в том, что объектом сделки могут быть только земельные участки, прошедшие кадастровый учет. Также согласно ЗК РФ продавец или арендодатель участка обязаны предоставить покупателю (арендатору) имеющуюся у них информацию об обременениях участка и ограничениях по его использованию. Кроме того, некоторые условия договора купли-продажи земельного участка признаны заведомо недействительными: договоренность о праве продавца выкупить участок обратно по собственному желанию или о последующем ограничении распоряжения приобретенным участком (п. 3 и 4 ст. 37 ЗК РФ).

Наиболее же специфичные требования, отличающиеся от общих правил гражданского оборота, установлены для земель сельскохозяйственного назначения. Купля-продажа всех земельных участков данной категории, кроме используемых для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, животноводства и огородничества

и занятых зданиями, строениями или сооружениями, совершается по специальной процедуре. Так, продавец земельного участка обязан письменно известить орган государственной власти субъекта Российской Федерации (в случаях, установленных региональным законом, – орган местного самоуправления) о своем намерении продать его. Продажа третьему лицу возможна только по цене не ниже той, что указана в извещении, и при условии, что субъект Российской Федерации (муниципальное образование) откажется от покупки либо в течение 30 дней со дня поступления извещения не уведомит в письменной форме продавца о намерении приобрести продаваемый земельный участок (ст. 8 Закона об обороте сельхозземель).

Другая особенность, связанная с земельными участками данной категории, заключается в том, что если они находятся в долевой собственности более чем пяти лиц, то решение относительно владения, пользования и распоряжения ими принимается не путем консенсуса, а большинством голосов на общем собрании собственников.

Наиболее же специфичны правила распоряжения земельными долями, появившимися в современном сельскохозяйственном землепользовании в результате приватизации сельскохозяйственных угодий 1990-х гг. Как образование таких долей, так и последующее распоряжение ими на протяжении всего постсоветского периода принципиально отличались от правил, присущих общей долевой собственности на иное имущество. Например, в 1990-е гг. права отдельного собственника земельной доли были шире – допускалась ее передача в аренду, при этом (также как и при совершении других сделок) не имело значения мнение собственников [14]. С 2005 г. [6], наоборот, права собственников земельных долей весьма ограничены, возможно лишь:

- завещание доли;
- отказ от права собственности на нее;
- внесение ее в уставный (складочный) капитал сельскохозяйственной организации, уже использующей соответствующий участок;
- передача ее в доверительное управление, в дар либо продажа ее другому участнику долевой собственности, а также сельскохозяйственной организации (или гражданину – члену крестьянского (фермерского) хозяйства), использующей участок;
- выделение (образование) в счет доли нового земельного участка.

В-пятых, только земельным законодательством регулируются вопросы перехода прав на вновь образованные земельные участки, а также приватизации и предоставления в аренду участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

Следует отметить, что во многих случаях нормы земельного и гражданского законодательства фактически дублируют друг друга. Это относится, например, к реализации принципа единства судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов (ст. 35 ЗК РФ, ст. 273 ГК РФ).

Такое же дублирование имелось и в отношении видов прав на земельные участки (как вещных, так и обязательственных). С момента принятия ЗК РФ им предусмотрено (п. 1 ст. 25), что эти права прямо указаны и охарактеризованы в нем; возникают же они по основаниям, установленным гражданским законодательством. Однако в 2015 г. была признана утратившей силу ст. 21 ЗК РФ («Пожизненное наследуемое владение земельными участками») [7], и теперь характеристика этого права осталась лишь в ГК РФ (ст. 265–267).

Кроме того, 5–6 лет назад в рамках работы по реформированию гражданского законодательства предполагалось ввести новые, не свойственные современному отечественному законодательству ограниченные вещные права на землю (постоянного землевладения, застройки, личного пользования и др.) [10; 12], но того не произошло.

Вопросом, связанным с разграничением гражданского и земельного законодательства, который требует научного изучения и последующего оформления в актах законодательства, является и так называемая земельно-правовая ответственность за нарушение требований законодательства об использовании земельных участков, выражающаяся в принудительном прекращении прав на них в случае ненадлежащего использования. Чаще такое прекращение рассматривается как разновидность гражданско-правовой ответственности (ст. 284–287 ГК РФ). Однако имеется и точка зрения, что это специальная, земельно-правовая ответственность [9; 15]. При рассмотрении данного вопроса следует учитывать то, что изъятие земельных участков у лиц, допускавших систематические нарушения правил пользования землей, было предусмотрено еще советским земельным законодательством (в частности, ст. 139 Земельного кодекса РСФСР 1970 г. [1]). Как указано выше, в тот период гражданское законодательство вообще не применялось к земельным отношениям, то есть

соответствующая санкция не была мерой гражданско-правовой ответственности. Поэтому, рассматривая указанный вопрос, в первую очередь, важно выяснить, насколько изменилась (и изменилась ли) в этой части правовая природа правонарушения, выражающегося в том, что ненадлежащее использование земельного участка наносит вред публичным интересам.

В целом же следует отметить, что в настоящее время нормы земельного и гражданского законодательства по большей части вопросов достаточно корректно разграничены, и важно лишь соблюдать разделение сфер регулирования, сформировавшееся за последние годы.

Библиографический список

1. Земельный кодекс РСФСР от 1 июля 1970 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1970. № 28ю. Ст. 581.
2. Указ Президента Российской Федерации от 27 октября 1993 г. № 1767 «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» // Российские вести. 1993. 29 окт. (п. 1).
3. Закон РСФСР от 24 декабря 1990 г. № 443-1 «О собственности в РСФСР» // Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР. 1990. № 30. Ст. 416.
4. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Российская газета. 2002. 27 июля.
5. Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. № 261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2007. 14 ноября.
6. Федеральный закон от 18 июля 2005 г. № 87-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» и Федеральный закон «О землеустройстве» // Российская газета. 2005. 20 июля.
7. Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2014. 27 июня.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31 января 2016 г.) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
9. Анисимов А.П. Земельно-правовая ответственность за нарушение правового режима земель поселений // Журнал российского права. 2004. № 2.
10. Боголюбов С.А. Земельное законодательство и концепция развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. № 1.

11. Боголюбов С.А. Соотношение публично-правовых и частноправовых средств в обеспечении экологических прав граждан // Журнал российского права. 2005. № 7.
12. Жариков Ю.Г. Нормы гражданского права в сфере земельных отношений // Журнал российского права. 2011. № 11.
13. Липски С.А. Земельное право и проблемы правового регулирования использования и охраны земель сельскохозяйственного назначения: учеб. пособие. М., 2011.
14. Липски С.А. Земельные доли: путь к оптимизации землепользования или препятствие при перераспределении земель // Право и инвестиции. 2001. № 2–3.
15. Улюкаев В.Х., Чуркин В.Э. и др. Земельное право: учебник. М., 2010.

С.А. Липски

доктор экономических наук, доцент

профессор кафедры земельно-имущественных отношений
Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: Sta.Lipski@t.mfua.ru

ОБ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ КОМПАНИЙ

А.М. Волков

Аннотация. В статье проведен анализ положений Федерального закона «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации...» на предмет его соответствия существующему законодательству о государственных корпорациях и государственной компании. Отмечается, что если публично-правовые компании создаются Россией, их нельзя именовать государственными компаниями или корпорациями. Приведены подходы к обоснованию понятий и дефиниций закона.

Ключевые слова: публично-правовые компании, децентрализованная публичная администрация, государственные корпорации.

ON THE ADMINISTRATIVE-LEGAL NATURE OF PUBLIC-LAW COMPANIES

А.М. Volkov

Abstract. In the article the analysis of the provisions the Federal law «On public-law companies in the Russian Federation ...» in compliance with the existing legislation on state corporations and state companies. It is noted that, if the public law of the company are the Russian Federation, why can't it be called a state corporations or company. Approaches to the study of the concepts and definitions of the law.

Key words: public-law companies; public administration decentralized; state corporations.

Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 236-ФЗ «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации...» устанавливается порядок организации, деятельности, ликвидации таких компаний» (далее – ППК) [3].

Минэкономразвития России на своем сайте еще в 2011 г. разместило информацию о законопроектах о ППК [4, с. 72; 12, с. 17–21; 18, с. 170; 19, с. 127]. И вот теперь вступил в силу сам закон, который закрепляет основные положения таких компаний.

Нормы административного права реализуются в практической деятельности его субъектов, между которыми складываются определенные правоотношения [6, с. 180; 13, с. 50]. Субъектами административного права являются публичные и частные субъекты,

правовое положение которых в системе публичного администрирования является основанием их классификации [5, с. 83].

Публикация научных и учебных работ последнего времени снова выдвигает на повестку дня вопрос о публичных субъектах административного права и административных правоотношениях, к которым с полным правом относятся и ППК [11, с. 176–185; 15, с. 45–50; 19, с. 131].

Анализ конкретного правоотношения начинается с определения статуса субъекта, а применительно к публичным субъектам – с положения о соответствующем органе публичного администрирования [10, с. 58; 12, с. 141].

Проект Закона о ППК подготовлен в соответствии с поручениями Правительства РФ и Президента РФ, а также в соответствии с план-графиком мероприятий по преобразованию и ликвидации госкорпораций и госкомпаний [16].

Государственные корпорации (компании) создавались для реализации общественно значимых (публичных) целей [7, с. 56–60]. Практика реализации федеральных законов о них показала, что за время их существования возникло значительное число как теоретических, так и практических вопросов [14, с. 28; 19, с. 21]. Унифицированные правила деятельности госкорпораций (компаний) должны определять общие подходы и требования к их созданию, регистрации, организации деятельности, реорганизации и ликвидации. Этим целям и должен быть подчинен принятый Закон о ППК.

Публично-правовой компанией является унитарная некоммерческая организация. Такая организационно-правовая форма была введена в Гражданский кодекс (далее – ГК РФ) в 2014 г. Компания наделяется функциями и полномочиями публично-правового характера и осуществляет свою деятельность в интересах государства и общества. Создаваться она может на основании указа Президента РФ или федерального закона и действовать на основании устава, утверждаемого Правительством РФ [3].

Кроме того, следует отметить, что в ГК РФ отсутствуют даже упоминания о государственной компании, которая пока сохраняется. Но ее существование теперь является прямым нарушением императивного требования п. 2 ст. 48 ГК РФ, который закрепляет принцип исчерпывающего перечня отдельных видов юридических лиц [17, с. 52].

В то же время функционирующие корпорации (компании) – некоммерческие организации, созданные Российской Федерацией в соответствии с законом. Так, в целях оказания государственных услуг и выполнения иных полномочий в сфере дорожного хозяйства создана государственная компания «Росавтодор». Права и обязанности ее учредителя осуществляет Правительство РФ или уполномоченный Правительством РФ федеральный орган исполнительной власти [2].

Публичное администрирование использования атомной энергии, а также администрирование при осуществлении деятельности, связанной с разработкой, изготовлением, утилизацией ядерного оружия и ядерных энергетических установок военного назначения, осуществляет государственная компания «Росатом». При этом она также осуществляет и нормативно-правовое регулирование в области использования атомной энергии [1; 12, с. 18].

В свою очередь Законом о ППК предусмотрено, что она может быть создана путем реорганизации государственной корпорации (компании), а также акционерного общества, где Российская Федерация – единственный участник, на основании федерального закона, определяющего порядок такой реорганизации. Однако есть и исключения: корпорации «Ростех», «Росатом», «Роскосмос» не могут быть реорганизованы в публично-правовые компании.

В Законе о ППК определяются цели создания таких компаний, что, впрочем, присутствует и в законах о создании госкорпораций (компаний). Как видим, ППК создаются для проведения всего комплекса деятельности (публичного администрирования), в который входят государственная политика, управление госимуществом, обеспечение модернизации и инновационного развития экономики, предоставление государственных услуг. На них также могут возлагаться и осуществление контрольных, управленческих и иных общественно полезных функций и полномочий для того, чтобы реализовать важные проекты и госпрограммы. Другими словами, они создаются в целях выполнения функций и полномочий публичного характера.

Наименование «публично-правовая компания» должно отражать особый смысл либо в теории гражданского права, либо в административном праве. Закон определяет в соответствии с ГК РФ правовое положение публично-правовых компаний, порядок их создания, деятельности, реорганизации и ликвидации.

Ст. 66.3 ГК РФ определяет публичность акционерного общества. Следовательно, вышеназванная компания в своем наименовании не отражает смысл публичности по гражданскому законодательству.

Цивилисты отмечают, что выделение подобной формы в качестве самостоятельной обусловлено тем, что имеющие ее организации сочетают признаки некоммерческого юридического лица с публично-правовыми элементами, выполняя определенные функции, в том числе основанные на властных полномочиях (распорядительные, регулирующие, контрольные и др.). Такое сочетание повышает эффективность деятельности организаций и способствует удовлетворению лежащих в основе их создания публичных интересов.

В теории административного права в публичном отношении имеется, как правило, два вида участников: публичные и частные субъекты [5, с. 83]. Административно-правовой статус органов публичного администрирования определяется их компетенцией [6, с. 178], которая является юридической мерой власти органа публичного администрирования, в том числе – и в соответствии с новым законом об организациях. Следовательно, она входит в состав публичной администрации, а именно – является децентрализованной публичной организацией [5, с. 126–133; 8, с. 53; 9, с. 18].

В заключение необходимо отметить, что если публично-правовые компании создаются Российской Федерацией, их нельзя именовать государственными компаниями или корпорациями. Не совсем ясно назначение и существо понятия публичности компании. Возможно, законодатель имел в виду, что Закон о ППК будет носить рамочный характер по отношению к государственным корпорациям.

Таким образом, публично-правовые компании создаются Российской Федерацией, являются публичными субъектами, входят в состав децентрализованной публичной администрации. Необходимо все государственные компании или корпорации (за некоторым исключением) переименовывать.

Автор допускает дискуссионность своих выводов и будет продолжать исследования в этой области.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 01 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» // СПС «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/12157441/> (дата обращения: 19.01.2017).

2. Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 145-ФЗ «О государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/12168315/> (дата обращения: 29.01.2017).
3. Федеральный закон от 03 июля 2016 г. № 236-ФЗ «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/71433932/> (дата обращения: 23.01.2017).
4. Административное право Российской Федерации / под ред. А.В. Мелехина. М., 2016.
5. Волков А.М. Административное право России: учебник. М., 2016.
6. Волков А.М. К вопросу о субъектах административного права // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2016. № 2.
7. Волков А.М. О госкорпорациях в недропользовании // Известия вузов «Геология и разведка». 2009. № 1.
8. Волков А.М. Проблемы и противоречия современного административного законодательства // Административное право и процесс. 2014. № 6.
9. Волков А.М. Публичная администрация и публичное администрирование: соотношение понятий // Административное право и процесс. 2012. № 12.
10. Волков А.М. Рецензия на учебное пособие А.А. Демина «Субъекты административного права Российской Федерации» // Административное право и процесс. 2011. № 7.
11. Волков А.М., Дугенец А.С. Административное право: учебник. М., 2012.
12. Волков А.М., Дугенец А.С. Об административно-правовой природе государственных корпораций (публично-правовых компаний) // Административное право и процесс. 2012. № 2.
13. Демин А.А. Субъекты административного права Российской Федерации: учебное пособие. М., 2010.
14. Денисов П.А. Перспективы развития государственных корпораций в России // Административное право и процесс. 2009. № 6.
15. Осинцев Д.В. О субъектах административной деятельности // Юридический мир. 2015. № 10.
16. Паспорт проекта Федерального закона № 252441-6 «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70253020/> (дата обращения: 20.01.2017).
17. Суханов Е.А. Проблемы кодификации законодательства о юридических лицах // Кодификация российского частного права 2015 / под ред. П.В. Крашенинникова. М., 2015.

18. Юридические лица в российском гражданском праве: в 3 т. / отв. ред. А.В. Габов. Т. 2. Виды юридических лиц в российском законодательстве. М., 2015.
19. Яковлев В.Ф., Талпина Э.В. Юридические лица и субъекты публичного права: в поисках правового баланса // Журнал российского права. 2016. № 8.

А.М. Волков

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

ОСНОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРАСТА

М.И. Мороз

Аннотация. Предметом статьи выступают основания возникновения траста. Целью исследования являются критерии, согласно которым траст признается действительным. Исследованы материалы судебной практики в странах англо-саксонской и континентальной системы права, отражающие различия существенных связей для признания действительности трастов. Анализируются иностранные механизмы признания траста действительным, согласно Гаагской конвенции, в странах, ее ратифицировавших. Осуществлено сравнительно-прикладное исследование источников возникновения траста в странах континентального права. Предложены источники возникновения доверительного управления в Российской Федерации с учетом преимуществ и недостатков механизмов признания действительности трастов в других странах континентального права.

Ключевые слова: действительность траста, договоры, существенная связь.

BASIS FOR THE TRUST

M.I. Moroz

Abstract. The subject of the article are the grounds for the emergence of a trust, the purpose of the study are the criteria according to which the Trust is recognized as valid. Studied the materials of judicial practice in the countries of Anglo-Saxon and continental legal system, reflecting significant differences links for validity of trusts. Analyzes the mechanisms for recognizing foreign trust valid under the Hague Convention, and countries have ratified it. The comparative and applied research of the sources of trust in civil law countries. Proposed the sources of asset management in the Russian Federation, taking into account the strengths and weaknesses of mechanisms of recognition actually trusts in other civil law countries.

Key words: the validity of the trust, contracts, substantial connection.

Действительность траста в английской конструкции трастов подтверждается на основе Декларации о трастах (Законе о трасте) и трастовом соглашении.

Выделяются три способа возникновения траста [4]:

- прямо выраженный траст (устный), на основе одностороннего акта в виде Декларации о трастах;
- прямо выраженный траст (письменный), возникающий на основе договора (трастового соглашения);

- предполагаемый траст (когда намерения о создании траста не были ясно выражены), на основе одностороннего акта в виде Декларации о трастах.

Наличие выраженного траста на основе Декларации о трастах является отличительной чертой англо-саксонской правовой системы, потому что траст возникает на основе вербального волеизъявления только одной стороны [5]. В континентальной правовой системе только в Тайване существует аналогичная возможность создания траста на основе Декларации о трастах. Для предполагаемого траста в общем праве суд определяет характер вербального указания или намерений учредителя траста (императивные или рекомендательные) на основании которых суд признает траст действительным.

Согласно Кодификации доверительной собственности США [7] соответствующий Закон о трастах определяется согласно местонахождению траста либо по месту жительства учредителя траста. Закон о трасте того штата, который имеет «существенную связь» с учрежденным трастом, является признаваемым Законом о трасте. К примеру, по делу *Montgomery против Henry* [23] суд признал, что Адмиралтейство владеет судном на правах трасти, так как обладает вещными правами (*in rem*). При аварии судна расходы, связанные с его восстановлением, следует производить согласно юрисдикции Адмиралтейства и за счет Адмиралтейства. Прошение юристов Адмиралтейства возложить на капитана *Montgomery* ответственность за аварию согласно юрисдикции штата *Delaware* (крушение корабля произошло на реке *Delaware*) суд отклонил, несмотря на то, что по контракту с капитаном Адмиралтейство несет ответственность только в открытом море (*high seas*), а в остальном обязательства возлагается на выгодоприобретателя.

Существенным элементом траста должно быть наличие трасти и определенность намерений. По судебным делам *Palmer v Simonds* [25], *Succession of Carriere* [20] из-за неопределенности намерений учредителя траста имущество траста передано судом от трасти к бенефициарам. Неопределенность намерений в деле *Lambe v Eames* [22] позволила бенефициару получить имущество. Наследник *Lambe* передал недвижимость его вдове для того, чтобы она могла распоряжаться собственностью любым способом, какой она посчитает лучшим для себя и своей семьи. Суд постановил, что траст был создан не на основе намерений, а на основе императивных

инструкций, поэтому вдова имеет абсолютное право на имущество, без доказательства подтверждения намерений от учредителя. В деле *Hunter v Moss* [19] ответчик Мосс декларировал себя как трасти для истца Hunter, распоряжаясь 5 % от выпущенного капитала фирмы в 1000 акций. Таким образом, ответчику принадлежало 950 акций и 50 акций, которые были размещены в траст для истца. Однако ответчик позже изменил свое мнение и доказал, что для 50 акций была неопределенность объекта траста, с учетом того, что у них не было серийного номера. Суд отклонил данный аргумент и постановил, что в качестве объекта траста рассматривались акции одного класса.

По делу *Morice v Bishop of Durham* [24] судья William Grant не признал существенного элемента траста в виде намерений учредителя передать имущество святому отцу Durham, а признал данные правоотношения обычной передачей права собственности на имущество.

Право собственности в странах общего права передается доверительному собственнику и бенефициару одновременно, с учетом принятия дуализма права собственности в англо-саксонской правовой системе. В Квебеке право собственности передается самостоятельному – автономному – образованию в виде траста. В Англии не требуется обязательная передача имущества трасти, а в США и Австралии для действительности траста необходима передача имущества трасти.

В Австралии для действительности трастов по Декларации о трастах требуется подлинность намерений учредителя. Судьи Knox CJ и Gavan Duffy J [21] указали на то, что декларация о трасти является письменным доказательством намерений создать траст. Но судья Issacs J утверждал, что существует устное доказательство, из которого ясно, что Jolliffe открыл счет не в пользу жены как бенефициара, а с целью открытия дополнительного счета в банке. Но учитывая, что устное доказательство не может противостоять письменному трастовому соглашению, суд удовлетворил иск истца в том, что у него не было намерений создать траст, поэтому он не должен уплачивать комиссию за ведение дополнительного счета, как трасти. По делу *Anning v Anning* [17] суд постановил, что учредитель не сделал для исполнения договора ничего, поэтому передача имущества жене и несовершеннолетним детям будет признана не как траст, а как

подарок. Поэтому жена может управлять имуществом в отношении детей как опекун [18].

В отличие от Англии, в США траст не считается образованным, если учредитель не выполнил до конца своих обязательств по созданию траста. Передача имущества в траст часто рассматривается как подарок, который юридически эквивалентен действию по передаче имущества потребителям. Согласно материалам дела *Corin v Patton* [26], мистер Corin претендовал на проценты от траста на землю мистера Patton, но данный траст не был признан подарком, потому что «необходимость» действий от учредителя не требовалась, однако природа собственности позволяет передать имущество без каких-либо действий учредителей.

Наименее рискованное правовое положение наблюдается у участников правоотношений траста в английской конструкции трастов. Учредитель траста может быть одновременно бенефициаром. Трасти может передавать имущество в управление третьим лицам. Бенефициар может обращаться в суд по преследованию своего имущества, так как он является частичным собственником имущества. Бенефициар имеет право на суброгацию – отчуждение своих прав на имущество траста без прекращения траста, если иное не обговорено в трастовом соглашении. Тело траста и обременения разделены отдельно. Отметим безвозмездный характер правоотношений трасти и бенефициаров, учредителей по умолчанию. Расходы, возникшие в связи с управлением траста, трасти возмещает из трастового имущества. Допускается бесконечное множество учредителей, трасти и бенефициаров, что обеспечивает гибкость конструкции траста в торговых отношениях и бизнесе. Суд может назначать и увольнять трасти без прекращения траста. В Англии и Австралии бенефициары могут прекращать траст, а в США недопустимо бенефициарам прекратить траст, если это вредит «материальным целям», которые указаны в трастовом соглашении. В США допускается частичное прекращение траста, если другие бенефициары согласны.

В Луизиане используют подход дифференциации трастов по видам для установления сроков действительности трастов. В Луизиане, в отличие от других штатов США, присутствует требование к публичной регистрации траста и раскрытию конфиденциальной информации.

Для определения целей образования траста итальянские судьи и адвокаты используют Гаагскую конвенцию [27], которая была ратифицирована в Италии в 1992 г. Маурицио Лупой [14, р. 32], которая указывает на то, что в конвенции имплементировано множество критериев построения траста из общего права. Так, ст. 6 Гаагской конвенции [27] устанавливает, что траст может быть управляем правом того государства, которое выбирает учредитель траста. Причиной принятия итальянскими судами правовых институтов траста, расположенных не на их территории (английским правом, правом Джерси), основывается на несовершенстве Гражданского кодекса Италии [8], который на текущий момент устарел, поэтому не может обеспечить защиту многих законных интересов бенефициаров, что сокращает товарный оборот в стране и замедляет развитие экономических отношений в стране. Наибольшее количество случаев возникает тогда, когда итальянские суды не позволяют внешним трастам использовать права других юрисдикций для регулирования деятельности траста. Примером данных запретов являются дела, связанные с завещанием (*testamentary*), потому что в итальянском Гражданском кодексе и формализованном списке прав (*numerus clausus*) закреплены права наследников (*heirship*), которые не могут быть нарушены при распределении обязательной доли, согласно английской конструкции траста в общем праве. Суд первой инстанции Флоренции основывался в своем решении на Законе о трасте в Италии от 1958 г. [16, р. 45], а суд Милана принял положение об отсутствии обязательств заботы [16, р. 45] в случае дискретного управления имуществом согласно *Trustee Act* [11].

В Германии, согласно Малори [15, р. 125], «приравнивать траст к двухстороннему договору означает полное лишение траста правовой сущности».

В Китае и на Тайване, даже если отдельные элементы траста недействительны, сам траст может быть полностью признан действительным.

Траст не может возникнуть по решению суда (согласно Гаагской конвенции и гражданским кодексам стран континентальной системы права) – он появляется только в виде одностороннего акта учредителя доверительного управления (далее – ДУ) либо завещания. Доверительное управление в системе континентального права

должно быть публичным, с зарегистрированной передачей права собственности, но в некоторых странах Латинской Америки (Панама) допускается сохранение конфиденциальности ДУ.

В Швейцарии, согласно Гаагской конвенции, требуется публичная регистрация договоров доверительного управления, признаются коллизионные привязки к иностранной конструкции траста по месту нахождения траста, трасти, трастового имущества на основе принципа «существенной связи».

В РФ создание отдельного федерального закона по аналогии с Китаем, странами Латинской Америки, Кореей, Швейцарией и Японией возможно, учитывая, что в РФ, как и в других странах континентальной системы права, правоотношения регулируются Гражданским кодексом (Квебек, Германия, Франция). Исторический опыт внедрения индийского Закона о трастах [9] подтверждает возможность с помощью отдельного закона оперативно изменить правовую конструкцию в ГК РФ.

Закон о трастах в Японии позволил развить банковскую систему и корпоративные правоотношения. Автор не согласен с И.С. Ковалевым [2, с. 128], который утверждает, что согласно доктрине встречного удовлетворения обязательств юридическую силу приобретает договорная конструкция трастов после встречного удовлетворения обязательств в виде выгод. На наш взгляд, он может существовать на основании закона и в виде договорной конструкции, учитывая, что по доктрине свободного волеизъявления сторон договора доверительный управляющий по умолчанию во многих странах континентально-правовой системы осуществляет услуги управления имуществом безвозмездно. Но в отличие от договорной конструкции ДУ, трастовый договор в общем праве может быть односторонним, выражающим волеизъявление только учредителя ДУ.

Нецелесообразна репатриация формы создания траста в виде декларации из англо-саксонской конструкции траста в континентальное право, которую применили в Гражданском кодексе Тайваня. В соответствии с ним траст может быть создан на основе Декларации о трастах, то есть достаточно только свидетельства о намерениях учредителя создать траст.

В РФ невозможно создание декларационной основы ДУ, согласно которой учредитель не сможет заключить договор сам с собой

только на основе намерений либо публичной оферты. Договорная основа, на наш взгляд, является в РФ единственной формой договора ДУ несмотря на то, что принцип равноправия контрактной основы нарушается, так как у доверительного управляющего, в отличие от учредителя, отсутствует право изменять ДУ. В РФ, как и в странах Латинской Америки, следует сохранить единственный способ заключения договора в виде письменного контракта. Но в РФ предлагается (по аналогии с правом *Treuhand* в Германии) создание отдельных видов на основе юридического акта, а не Декларации о трастах. Так, в РФ возможно будет создание траста на основе одностороннего волеизъявления стороны – завещания. Предлагаемые источники возникновения соответствуют правовой конструкции создания трастов и признания их действительности на примере Швейцарии, где траст, согласно ст. 4 Гаагской конвенции, признается действительным как на основе одностороннего акта, так и на основе договора. Так, для завещательного типа ДУ либо по судебному решению возможно создание действительного ДУ. По аналогией с Японией, в РФ должна быть возможна передача имущества без физического перехода этого имущества к доверительному управляющему.

С точки зрения автора, существует необходимость в создании одностороннего акта или иного документа о передаче имущества в ДУ как выражения волеизъявления только учредителя ДУ. Потребуется редакция ст. 1017 гл. 53 ГК РФ [1] о возможности передачи недвижимости управляющему путем подписания данного акта только одной стороной правоотношений, но с правом доверительного управляющего отказаться от возложенных на него обязательств. Таким образом, значительно ускорится оборот в отношениях передачи недвижимого имущества в доверительное управление, способствующего продуктивному владению недвижимостью и увеличению доходов бенефициаров (к примеру, для земель сельскохозяйственного назначения).

В Южной Корее, на Тайване и в Китае могут быть повторно введены в действие законы, позволяющие трастам сохранить действительность при нарушении принципов государственной политики или действующих гражданских законов.

Поэтому в ГК РФ [1] предлагается сформировать критерии действительности договора ДУ. Согласно нормам морали и политическому контексту договор может быть признан действительным несмотря на то, что остальные части ДУ недействительны.

В законодательстве стран континентальной системы права присутствуют Законы о трастах (Тайвань, Япония) [10], в которых частичная действительность трастового контракта не принимается, но Закон о трастах Китая признает частичную действительность траста. Согласно Е.С. Пьяных [3, с. 24–25], несмотря на то, что в отношениях ДУ участвуют три субъекта, сторонами по договору ДУ являются учредитель и управляющий ДУ, а выгодоприобретателем выступает лицо, в чью пользу лишь заключен договор ДУ. По контрактному праву две стороны контракта могут менять условия договора, но по договору только учредитель имеет право на отзыв ДУ. Проблема контрактного права в том, что траст заключается между учредителем и трасти, а также выгодоприобретателем, но в случае замены трасти условия договора изменяются, поэтому возникнет вопрос создания второго договора с трасти либо внесение изменений в существующий договор. Договор как контракт имеет определенные противоречия, поэтому, на наш взгляд, в ст. 1023 гл. 53 ГК РФ [1] следует указать, что выгодоприобретателям следует вменить право изменять или прекращать ДУ. Выгодоприобретатель согласно ст. 1023 ГК РФ [1] сможет подать заявление в суд и оспорить решение учредителя ДУ, выразив собственное мнение, которое должно совпадать с мнением учредителя ДУ. Данное право обеспечит гибкость конструкции в континентальном праве, которая присутствует только в англо-саксонском праве.

Апробация аналогичного правового механизма в трастовой конструкции осуществлена в Китае, где учредитель не может прекращать или изменять траст без согласия бенефициаров, но с другой стороны, согласно ст. 51 Закона о трастах Китая, в случае доказательства недобросовестности действий выгодоприобретателя или нарушения условий траста учредитель может изменить или прекратить траст.

Принцип регистрации предлагается закрепить в ст. 1021 ГК РФ [1], учитывая, что публичность с помощью регистрации предполагает большую защиту прав в сравнении с конструкцией траста в общем праве.

В ГК РФ следует увеличить гибкость и интернациональность использования российской конструкции по аналогии с нормой в Гаагской конвенции [6] о признании Закона о трастах той страны, в которой был учрежден траст, по следующим признакам:

- место управления У, назначенный учредитель ДУ;
- место нахождения активов, административного центра ДУ;
- место расположения или бизнеса ДУ;
- национальность учредителя ДУ.

В Германии отсутствует плюрализм учредителей ДУ, хотя в Китае и Японии плюрализм обеспечивает гибкость трастовой конструкции. В некоторых странах Латинской Америки отсутствует плюрализм бенефициаров. В Германии, Франции, странах Латинской Америки доверительное управление безотзывное, так как не может быть отменено. Учредитель траста имеет право на преследование имущества. В Швейцарии и Италии, согласно Гаагской конвенции, выгодоприобретатели обладают правом трейсинга (преследования). Во Франции и Бельгии бенефициары имеют права защиты (remedy) по аналогии с правом трейсинга, позволяющие изымать трастовое имущество у третьих лиц в случае неправомерного отчуждения последнего доверительным управляющим.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 23 мая 2016 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
2. Ковалев С.И. Управление имуществом в зарубежном и российском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1999.
3. Пьяных Е.С. Место доверительного управления имуществом в системе гражданско-правовых обязательств // Юрист. 2004. № 12.
4. Турышев П.В. Траст и договор доверительного управления имуществом: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1997.
5. Фунтикова Н.В. Доверительное управление по российскому законодательству и доверительная собственность по англо-американскому праву: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004.
6. Hague Convention on the Law Applicable to Trusts and on their Recognition, 1984.
7. Restatement of the law 2nd Trusts, ALI, 1959.
8. Italian Civil Code.
9. Indian Trust Act art 3 of 1882.
10. The South Korean Law of Trusts.
11. The Trustee Act 2000.
12. Civil Code of China.

13. Trust Law in Taiwan.
14. Lupoi Maurizio, The Civil Law Trust // Vanderbilt Journal of Transnational Law. 2010.
15. Malaurie, Note sous l'arrêt de la Cour d'appel de Paris D. 1972.
16. Italy/ Trusts & Trustees, 2007.
17. Anning v Anning, 4 CLR.
18. Commissioner of Stamp Duties (Qld) v Jolliffe, 28 CLR 178, 1920.
19. Hunter v Moss, 1 WLR 452, 1994.
20. Succession of Carriere, Supreme Court of Louisiana. 253 La. 639, 1969.
21. Knox CJ and Gavan Duffy J, 28 CLR 178, 181, 1920.
22. Lambe v Eames, LR 6 Ch App 597, 1871.
23. Montgomery v Henry et al. 1 U.S. 49, 1780.
24. Morice v Bishop of Durham, 9 Ves Jun 399; 32 ER 656, 1804.
25. Palmer v Simonds, 02 Drew 221; 61 ER 704, 1854.
26. Corin v Patton, 169 CLR 540, 1990.
27. Hague Convention on the Law Applicable to Trusts and on their Recognition, 1984.

М.И. Мороз

аспирант Балтийского федерального университета им. И. Канта
(г. Калининград)

E-mail: m.moroz@sodru.com

АУТСОРСИНГ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

С.Т. Меликсетян

Аннотация. В настоящей статье рассматривается принципиально новое явление в системе возмездного оказания образовательных услуг – аутсорсинг. Также в рамках данной статьи подлежит рассмотрению проблема нормативного правового регулирования аутсорсинга в системе возмездного оказания образовательных услуг.

Ключевые слова: образование, аутсорсинг, возмездное оказание образовательных услуг, образовательные услуги, образовательные учреждения, обучение.

OUTSOURCING AS ONE OF THE WAYS OF EXECUTION OF THE AGREEMENT OF PAID RENDERING OF EDUCATIONAL SERVICES: MYTH OR REALITY?

S. T. Meliksetyan

Abstract. This article discusses a fundamentally new phenomenon in the system of paid educational services outsourcing. Also in this article shall be considering the problem of legal regulation of outsourcing in the system of paid educational services.

Key words: education, outsourcing, paid educational services, educational services, educational establishment, training.

Одним из принципиально новых явлений в системе возмездного оказания образовательных услуг является аутсорсинг. В современном мире выработалось и широко распространено мнение, согласно которому под аутсорсингом следует понимать основанное на договоре делегирование одной организацией определенных видов или функций ее деятельности другой организации, осуществляющей свою деятельность в определенной области.

Как показывают исследования, основополагающей причиной появления аутсорсинга в РФ является деятельность иностранных организаций, активный этап развития которых пришелся на начало 90-х гг. XX в.

Изначально аутсорсинг распространялся в качестве удаленного способа администрирования и был направлен исключительно на рынок бухгалтерских и кадровых услуг. Однако со временем аутсорсинг получил широкое распространение в иных сферах деятельности организаций (например, юридическое сопровождение, охрана и т.д.).

Не стала исключением для применения аутсорсинга система возмездного оказания образовательных услуг. Применительно к образовательным учреждениям и организациям аутсорсинг имеет проявление как в отношении образовательного процесса, так и в отношении персонала.

Применением аутсорсинга в отношении образовательного процесса следует считать применение интерактивных форм обучения, например, проведение вебинаров, онлайн-конференций, применение дистанционного обучения посредством сети Internet.

Применение аутсорсинга в отношении персонала вуза характеризуется наличием двух категорий предпосылок:

1. Организационной. В качестве организационных предпосылок выступает наличие совокупности тех видов полномочий образовательного учреждения, которые могут быть переданы на исполнение сторонней организации, например, проведение мастер-классов с привлечением специалистов реального сектора.
2. Экономической. В качестве основополагающей экономической предпосылки применения аутсорсинга следует считать повышение экономической эффективности трудового процесса.

Однако не стоит забывать о том, что основополагающей предпосылкой применения аутсорсинга является повышение конкурентоспособности образовательного учреждения. Иными словами, чем больше вуз или иное образовательное учреждение, оказывающее образовательные услуги на возмездной основе, применяет интерактивные технологии образовательного процесса, тем больше возможностей возникает у данного образовательного учреждения сохранить свою самостоятельность и независимость, что является немаловажным аспектом в современных экономических условиях. При этом следует подчеркнуть, что аутсорсинг имеет место как в государственных, так и в частных образовательных учреждениях.

Ввиду того, что аутсорсинг в учреждениях, оказывающих образовательные услуги на возмездной основе, – явление сравнительно

новое, на практике возникает немало проблем относительно его нормативного правового регулирования.

Так, в Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [1] отсутствует перечень видов деятельности, которые образовательное учреждение может передать на внешнее исполнение. Из этого следует, что хозяйствующий субъект вправе самостоятельно определять данный перечень. Однако данный перечень содержится в письме Министерства образования и науки РФ от 4 февраля 2011 г. № 03-66 «О применении механизмов частно-государственного партнерства в сфере образования» [2], IV раздел которого предусматривает, что на внешнее исполнение могут быть переданы те виды деятельности, которые не связаны с образовательным процессом, например содержание и обслуживание зданий и учреждений, организация питания и медицинского обслуживания и др.

Кроме того, действующее гражданское законодательство не содержит такого понятия, как договор аутсорсинга. В настоящее время аутсорсинг регламентируется договором, представляющим собой сочетание элементов договора подряда и договора возмездного оказания услуг, что существенно затрудняет его практическое применение.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что аутсорсинг в системе возмездного оказания образовательных услуг – это реально существующее явление, динамично развивающееся в условиях современной экономики. Что касается применения аутсорсинга непосредственно к образовательному процессу, наше мнение двояко. С одной стороны, применение интерактивных (в том числе дистанционных) форм обучения позволяет получить образование лицам с ограниченными возможностями (инвалидам). С другой стороны, применение интерактивных образовательных технологий, на наш взгляд, неукоснительно ведет к снижению качества образования.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г.) «Об образовании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2012. № 53 (ч. 1). Ст. 7598.
2. Письмо Минобрнауки РФ от 4 февраля 2011 г. № 03-66 «О применении механизмов частно-государственного партнерства в сфере образова-

ния» // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55070529/> (дата обращения: 23.05.2017).

С.Т. Меликсетян

*аспирант Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: 1991-smt@mail.ru*

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА ОБВИНЯЕМОГО НА РАССМОТРЕНИЕ ДЕЛ СУДОМ С УЧАСТИЕМ ПРИСЯЖНЫХ

И.М. Пунга

Аннотация. Статья посвящена основным проблемам реализации конституционного права обвиняемого на рассмотрение его дела судом с участием присяжных. Автор исследует зарубежный опыт функционирования данного института, судебную практику функционирования суда присяжных, анализирует последствия предстоящей реформы института присяжных заседателей в России и вносит предложения по оптимизации этого института.

Ключевые слова: суд присяжных, конституционное право, уголовный процесс, обвиняемый, судебная реформа.

REALIZATION OF CONSTITUTIONAL RIGHT OF THE ACCUSED PERSON ON CONSIDERATION OF THE CASE BY THE JURY COURT

I.M. Punga

Abstract. This article is devoted to the main problems of realization of constitutional right of the accused person's case-handling by tribunal. The author investigates foreign experience of functioning of this institute and jurisprudence of the jury court. He analyzes consequences of the forthcoming reform of the Russian jury trial and makes offers on optimization of this one.

Key words: jury court; constitutional right; the criminal process; accused person; judicial reform.

Уже более 20 лет суд присяжных является неотъемлемой частью российской судебной системы. Цель возрождения этого института состоит в создании состязательного судопроизводства, так как в суде с участием профессионального судьи принцип состязательности не может быть реализован в полной мере. Именно при состязательности уголовного процесса создаются условия для более полной защиты прав обвиняемого в процессе судебного следствия. Суд присяжных давно показал свою эффективность в зарубежных странах, в связи с чем было принято решение о возрождении в современной России данной формы судопроизводства (после ее упразднения во время существования СССР).

В соответствии с ч. 5 ст. 32 Конституции РФ граждане имеют право на участие в отправлении правосудия. Таким образом, они непосредственно участвуют в исполнении этой весьма важной государственной функции. Также в ч. 2 ст. 47 Конституции РФ гарантируется право граждан на рассмотрение их дела судом с участием присяжных заседателей [1]. Во исполнение данных положений Конституции РФ на территории России повсеместно начали формироваться суды присяжных. В первую очередь они рассчитаны на защиту прав лиц обвиняемых в особо тяжких преступлениях. Но предстоящая судебная реформа позволит большему кругу обвиняемых воспользоваться конституционным правом на рассмотрение дел судом присяжных.

Родиной суда присяжных в современном его понимании считается Англия. Хотя есть точка зрения, что впервые подобие судов присяжных в их классическом виде появилось во Франции во времена правления Людовика Благочестивого в 829 г. [7, с. 17]. После вторжения в 1066 г. норманнов в Англию эти суды были перенесены в английскую систему судопроизводства. Первые упоминания о них относятся к временам датской экспансии против англосаксов (IX–XI вв.). Тогда король Этельред II принял Уонтаджский кодекс, где говорилось о клятве двенадцати дворян-тинов и судьи в том, что они не скроют виновных и не осудят невиновного [8, с. 139]. В период правления Генриха II избирались 12 местных достойных землевладельцев для рассмотрения ими земельных споров, причем решение обязательно должно было выноситься единогласно. При короле Генрихе III двенадцать присяжных стали участвовать в уголовных процессах для решения вопроса о виновности подсудимого. В итоге в английском праве прочно закрепилась судебная коллегия из 12 человек, которых подбирают из общего предложенного списка по жребию для рассмотрения конкретного дела по обвинению в фелонии [9, с. 13].

В России изначально к такому институту можно отнести суды новгородского и псковского веча, каравшие смертной казнью, конфискацией имущества и изгнанием. На смену народным собраниям пришли так называемые судные мужи, далее – сословные суды. Конечной формой «участия народного элемента» в осуществлении правосудия являлись суды с двенадцатью присяжными заседателями, впервые учрежденные в России в 1864 г. во время проведения демо-

кратических реформ Александра II и просуществовавшие до издания Декрета «О суде» 24 ноября 1917 г., который отменил функционирование всех имперских судов. В период СССР институт присяжных заседателей не был предусмотрен уголовно-процессуальным законодательством. И только в 1992 г. по поручению Президента РФ был разработан законопроект о присяжных заседателях. Сам закон был принят 16 июля 1993 г. В 1994 г. суд присяжных стал функционировать в нескольких регионах страны: например, в Алтайском, Краснодарском, Ставропольском краях; Ивановской, Московской, Ростовской, Рязанской, Саратовской, Ульяновской областях [10]. На данный момент в России, в соответствии с п. 2 ч. 2 ст. 30 Уголовно-процессуального кодекса РФ (далее – УПК РФ), коллегия состоит из 12 присяжных заседателей [2].

Но данная форма уголовного судопроизводства у нас в стране не получила такого широкого распространения, как, например, в США. В первую очередь это связано с недоверием к суду присяжных как среди обывателей, так и в профессиональной сфере юристов. Даже сами обвиняемые редко пользуются правом на суд присяжных.

В рамках данной статьи будет затронут вопрос реализации права обвиняемого на суд присяжных, так как именно это право является определяющим фактором функционирования суда присяжных. Без его реализации данный институт теряет всякий смысл.

Согласно данным Судебного департамента Верховного Суда РФ, в 2015 г. в суде присяжных были рассмотрены уголовные дела в отношении 590 лиц [3]. Это составляет менее 1 % от общего числа уголовных дел, рассматриваемых в судах общей юрисдикции. С целью совершенствования практики применения суда присяжных был принят ряд законов, расширяющих подсудность суда присяжных. Согласно принятым законам, у суда присяжных расширится подсудность дел, что даст право большему количеству обвиняемых воспользоваться своими конституционными правами. Также сократится численность коллегии присяжных – с нынешних 12 до 8 членов – в судах субъектов РФ [4]. Это уменьшит временные и экономические издержки по функционированию суда присяжных.

В науке вопросу количественного состава коллегии присяжных посвящено много трудов. В. Степалин и М.В. Немытина считают, что вполне допустимо разрешить выносить вердикт коллегии, со-

стоящей из 7–9 человек А.А. Демичев предлагает сократить количество присяжных вообще до пяти членов, так как это количество, по его мнению, достаточное для независимости от мнения судьи [12, с. 7–9; 11, с. 218].

Зачастую деятельность суда присяжных осложнена процедурой длительного формирования коллегии присяжных заседателей. Так, по делу так называемых «приморских партизан» (в отношении которых в мае 2015 г. Верховный Суд РФ отменил решение нижестоящего суда и отправил дело на пересмотр в составе суда с участием присяжных) процесс формирования коллегии завершился в марте 2016 г.: она была сформирована лишь с девятой попытки. Основной причиной переноса формирования коллегии была неявка необходимого числа кандидатов в присяжные на судебное заседание [6].

По грядущей реформе данный институт появится в районных и гарнизонных судах. Законодатель рассчитывает, что эти меры позволят улучшить практику применения данного института. Но на наш взгляд, главной проблемой остается недоверие к суду присяжных. Думается, что повсеместным насаждением суда присяжных вряд ли удастся улучшить ситуацию с применением данного института. Обвиняемые не очень активно используют право на суд присяжных. Даже если количество рассматриваемых дел увеличится, нередко возникают ситуации, когда обвиняемый не нуждается в участии суда присяжных. Так, в соответствии со ст. 425 УПК РФ, при рассмотрении дела в отношении нескольких обвиняемых, при наличии ходатайства одного обвиняемого на рассмотрение его дела судом присяжных и при отказе от такой формы судебного следствия у других обвиняемых, если отсутствует возможность выделения дела в отдельное производство без ущерба для объективности и полноты дела, в таком случае дело будет рассмотрено судом с участием присяжных в отношении всех обвиняемых [2]. Как показывает судебная практика, решение следователя о выделении уголовного дела не всегда является обоснованным, что влечет грубое нарушение конституционных прав обвиняемого, и впоследствии ведет к судебной ошибке.

Определением кассационной палаты от 18 декабря 2001 г. отменен приговор Саратовского областного суда присяжных, по которому Цыганков был осужден за совершение ряда преступлений к пожизненному лишению свободы. Кассационная палата установи-

ла, что первоначально уголовное дело органами предварительного следствия направлялось в суд в отношении Цыганкова, Орлова, Крюкова и Чугреева. При разьяснении обвиняемым права на выбор порядка судопроизводства обвиняемый Цыганков ходатайствовал о рассмотрении дела с участием коллегии присяжных заседателей. Орлов, Крюков и Чугреев заявили возражения против данного вида судопроизводства, и следователь вынес постановление о невозможности выделения уголовного дела в отношении Цыганкова. В связи с позицией Орлова, Крюкова и Чугреева, Цыганков на предварительном слушании не поддержал свое ходатайство о рассмотрении дела судом присяжных, но в кассационной жалобе, ссылаясь на эти обстоятельства, считал, что его право на выбор формы судопроизводства нарушено. В ходе рассмотрения дела в суде в отношении Крюкова и Чугреева вынесено постановление о прекращении дела за истечением сроков давности, в отношении Цыганкова дело выделено в отдельное производство в связи с болезнью защитника, в отношении Орлова дело рассмотрено самостоятельно [5]. Таким образом, выделив дело в отношении Цыганкова в отдельное производство, суд признал, что оно могло быть выделено и на стадии предварительного следствия, а потому постановление следователя о невозможности выделения дела необоснованно. Тем не менее, суд рассмотрел дело в составе профессионального судьи и двух народных заседателей. Связи с этим нарушается конституционное право обвиняемого на выбор формы отправления правосудия.

Складывается ситуация, при которой право на суд присяжных у одного человека нарушает право на суд профессионального судьи у другого. И если сейчас это единичные случаи, то в будущем при появлении суда присяжных в районных судах и при расширении подсудности таких спорных моментов будет гораздо больше. К сожалению, на сегодняшний день ни законодатель, ни ученые-юристы не пришли к единому мнению по решению данного вопроса, и он остается открытым. В научной литературе имеется лишь указание на данную проблему, но решения по ней до сих пор не найдено.

Справедливо предположить, что данную проблему необходимо решить посредством участия «несогласных» подсудимых в судебном следствии, но исключением их из вопросного листа при постановке вердикта присяжных заседателей, а решение в отношении этих подсудимых должен принимать председательствующий судья. Таким

образом, не будет нарушен ход судебного следствия, присяжные смогут в полной мере оценить суть дела – и в то же время принимать решение в отношении лиц, несогласных с данной формой судебного следствия, будет профессиональный судья. Так будут соблюдены права обвиняемых на выбор формы судопроизводства.

В заключение можно сделать следующие выводы:

1. Общество, в том числе и обвиняемые, с недоверием относятся к суду присяжных, о чем свидетельствует статистика его применения.
2. Реформа суда присяжных, расширяющая применение данного института, позволит расширить обеспечение права обвиняемых на суд присяжных, если они посчитают данную форму отправления правосудия более эффективной и справедливой.
3. В целях недопущения конфликта интересов обвиняемых в выборе формы судопроизводства необходимо до вступления изменений в законную силу проработать механизм, при котором решение по делу в отношении каждого подсудимого будет принимать либо коллегия присяжных, либо профессиональный судья. Это позволит сделать процесс более эффективным, сократит издержки по выделению дела в отдельное производство, а также позволит соблюсти все законные интересы сторон рассматриваемого дела.
4. Сокращение численного состава коллегии присяжных позволит уменьшить временные и экономические издержки в функционировании суда присяжных, что будет способствовать его большему применению, нежели сейчас.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 30.10.2016).
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 30.10.2016).
3. Данные судебной статистики Судебного департамента Верховного Суда за 2015 г. // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=3417> (дата обращения: 30.10.2016).
4. Федеральный закон от 23 июня 2016 г. № 209-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О присяжных заседателях федеральных

- судов общей юрисдикции в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 30.10.2016).
5. Бюллетень Верховного суда № 7 2002 г. // Закон и право. Библиотека юриста. URL: <http://legallib.ru/byulleten-vs-rf-za-2002-god.html> (дата обращения: 25.10.2106).
 6. Пресс-релиз Приморского краевого суда. URL: http://kraevoy.prm.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=1&did=368 (дата обращения: 30.10.2016).
 7. Багдасаров Р.В. Суд с участием присяжных – суд совести и здравого смысла (сравнительно-правовой анализ) // Международное уголовное право и международная юстиция. 2009. № 2.
 8. Боботов С.В. Откуда пришел к нам суд присяжных? Англосаксонская модель / под общ. ред. В.М Савицкого. М., 1995.
 9. Воскресенский В., Коньшева Л. Количество склонно переходить в качество // Российская юстиция. 1996. № 12.
 10. Демичев А.А. Перспективы российского суда присяжных // Государство и право. 2002. № 11.
 11. Немытина М.В. Российский суд присяжных: учебно-методическое пособие. М., 1995.
 12. Степалин В. Судебный марафон с препятствиями // Российская юстиция. 1998. № 3.

И.М. Пунга

преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин Московского финансово-юридического университета МФЮА; аспирант кафедры уголовного процесса и криминалистики Всероссийского государственного университета юстиции (РПА Минюста России)
E-mail: ivan111192@yandex.ru

УДК 347.962.311

**ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ СО СТОРОНЫ СУДА
В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ****П.В. Бессонов**

Аннотация. Статья посвящена проблемам злоупотребления правом со стороны суда в арбитражном процессе. Осуществляется анализ самых распространенных случаев злоупотребления правом судьями в рамках арбитражного процесса, предлагаются возможные способы преодоления фактов злоупотребления правом. Автор приходит к выводу о необходимости нормативного регулирования проблемы злоупотребления правом судьями.

Ключевые слова: злоупотребление правом, арбитражный процесс, судья, банкротство.

**ABUSE OF THE LAW COURTS
IN THE ARBITRATION PROCESS****P.V. Bessonov**

Abstract. The article is devoted to problems of the abuse of rights by the court in the arbitration process. The analysis is performed for the most common cases of abuse of the right judges in the framework of the arbitration process, and offers possible ways to overcome the facts of abuse of the right. The author comes to the conclusion about the necessity of normative regulation of the issue of abuse of right by the court.

Key words: abuse of rights, arbitration proceedings, the judge, bankruptcy.

Проблема злоупотребления правом является не новой, однако исследование данной тематики преимущественно велось в отношении истца, ответчика, арбитражного управляющего, а также иных лиц, участвующих в деле. Между тем, не менее значимой является проблема злоупотребления правом судьей, ведь судья – это арбитр, наделенный властными полномочиями. Очень часто от личных психологических качеств судьи зависит ход судебного разбирательства и результат рассмотрения дела.

Единственная общая норма российского гражданского законодательства, касающаяся злоупотребления правом (ст. 10 Гражданского кодекса РФ, далее – ГК РФ), не определяет признаков состава этого деяния; не содержит четкого перечня границ осуществления прав, выход за которые будет свидетельствовать о злоупотреблении

лица своим правом; не характеризует ни одного вида (формы) злоупотребления, за исключением шиканы; не предусматривает конкретных мер ответственности за ненадлежащее осуществление гражданских прав, дифференцированных в зависимости от степени общественной опасности содеянного [4, с. 111].

Проблема злоупотребления правом судьями исследовалась в уголовно-процессуальном праве. Так, например, была опубликована статья О.И. Даровских «О злоупотреблении правом суда при реализации им своих дискреционных полномочий в уголовном судопроизводстве», в которой автор указывает, что законодатель не во всех случаях четко прописал пределы возможного поведения участвующих в процессе лиц, в силу чего они могут выходить за допустимые рамки, создавая сложности либо лишая возможности других лиц осуществлять свои права. Злоупотребление правом могут допустить как представители сторон и иные участвующие в процессе лица, так и суд [3, с. 30–35]. В данной статье мы будем анализировать случаи злоупотребления правом в арбитражном процессе именно судом и способы их преодоления.

В соответствии со ст. 158 АПК РФ судебное заседание может быть отложено, причины отложения могут быть различные: неявка кого-либо из лиц, участвующих в деле, или отсутствие доказательства их надлежащего уведомления, ходатайства стороны об отложении судебного заседания с целью предоставления дополнительных документов, неполадки при использовании технических средств ведения судебного заседания и др. Об отложении судебного разбирательства арбитражный суд выносит определение. Казалось бы, отложение судебного заседания – распространенная ситуация, и в ней нет никакой проблемы, но это только на первый взгляд. В действительности некоторые судьи используют институт отложения судебного заседания, злоупотребляя своим правом. Это обусловлено тем, что определение об отложении судебного заседания не может быть обжаловано, при этом не имеет значения, в какой форме вынесено такое определение: в виде отдельного судебного акта или протокольного определения. Мотивы неоднократного отложения судебного заседания под различными предлогами у судьи могут быть разными: нежелание рассматривать спор по существу ввиду его сложности или ожидание рассмотрения аналогичного спора с участием этих же

или других лиц по результатам апелляционной и кассационной инстанций, дабы убедиться впоследствии в правильности выносимого решения. На наш взгляд, подобная позиция судьи свидетельствует о страхе совершить судебную ошибку, результатом которой будет отмена вынесенного судебного акта. Это, безусловно, соответствует правовым ожиданиям хозяйствующих субъектов, однако подобный подход порождает безосновательную судебную волокиту, которая может длиться годами. Чаще всего подобные ситуации встречаются в судах первой инстанции, гораздо реже – в судах апелляционной инстанции, например, при переходе к рассмотрению дела по правилам первой инстанции, однако для апелляции это скорее исключение, чем правило. Между тем длительные сроки рассмотрения судебного дела влекут массу негативных правовых, экономических, репутационных и иных последствий как для участников данного спора, так и для суда. Последующая исполнимость решения суда, вынесение которого затянулось на годы, снижается в разы, так как за время судебных тяжб ответчик успевает предпринять меры, направленные на сокрытие имущества. Обеспечительные меры не всегда здесь помогут: например, арест автомобиля не гарантирует, что его не разберут на запчасти и не перепродадут; то же самое встречается иногда и с недвижимым имуществом, которое разбирают на строительные материалы. Доверие к суду и без того низкое, а подобные действия снижают его еще больше. В Кодексе РФ об административных правонарушениях (далее – АПК РФ) на сегодняшний день предусмотрен механизм противодействия необоснованному затягиванию при рассмотрении дела, однако данная процедура, как показывает практика, не работает. Согласно ст. 6.1 АПК РФ лица, участвующие в деле, имеют право подать на имя председателя суда заявление об ускорении рассмотрения дела. Между тем, участники процесса должны четко понимать, что после подачи заявления об ускорении рассмотрения дела поведение судьи, рассматривающего спор, меняется кардинально по отношению к заявителю: отношения с судьей оказываются испорченными, при этом заявления об ускорении рассмотрения дела удовлетворяются крайне редко. В ст. 6.1. АПК РФ необходимо внести изменение в части регламентации возможности обжалования определения об отказе в ускорении рассмотрения дела в вышестоящие инстанции, при этом срок для рассмотрения в вышестоящей инстанции и срок

на подачу жалобы должен быть сокращенным. Все-таки несмотря на то, что председатель суда часто мотивирует отказ в ускорении дела тем, что не имеет права вмешиваться в работу судьи, в действительности же судья, рассматривающий дело, находится в непосредственной служебной зависимости от председателя суда, который может «покрывать» своего подчиненного, поэтому на законодательном уровне должна быть предоставлена возможность обжалования в вышестоящие судебные инстанции данного определения. Сейчас же предлагается использовать другие инструменты влияния на судью, например, заявление в квалификационную коллегия судей, неоднократная подача заявления об ускорении рассмотрения дела. После подачи подобных заявлений процесс действительно ускорится, только результаты могут быть не в пользу заявителя. Поэтому прежде, чем использовать данные механизмы, целесообразно оценить возможные последствия как для заявителя, так и для представителя.

Распространенным случаем злоупотребления правом судом является необоснованное привлечение третьих лиц к участию в деле.

В соответствии с п. 4 ст. 50 и п. 3.1. ст. 51 АПК РФ определение об отказе во вступлении в дело третьего лица может быть обжаловано лицом, подавшим соответствующее ходатайство, в срок, не превышающий десяти дней со дня вынесения данного определения, в арбитражный суд апелляционной инстанции [1, ст. 50, 51]. При этом законом не предусмотрено обжалование определения суда о привлечении третьих лиц к участию в деле. Данный пробел в законодательстве иногда используют недобросовестные судьи, особенно если третьими лицами являются иностранные организации или граждане. Согласно п. 3 ст. 253 АПК РФ в случаях, если иностранные лица, участвующие в деле, рассматриваемом арбитражным судом в Российской Федерации, находятся или проживают вне пределов Российской Федерации, такие лица извещаются о судебном разбирательстве определением арбитражного суда путем направления поручения в учреждение юстиции или другой компетентный орган иностранного государства. В этих случаях срок рассмотрения дела продлевается арбитражным судом на срок, установленный договором о правовой помощи для направления поручений в учреждение юстиции или другой компетентный орган иностранного государства, а при отсутствии в договоре такого срока или при отсутствии

указанного договора – не более, чем на шесть месяцев [1]. Однако шестимесячный срок – это еще не предел: если у суда отсутствуют доказательства надлежащего уведомления третьего лица, являющегося иностранной организацией или гражданином, то суд вновь будет откладывать судебное заседание и инициировать направление уведомления в соответствии с п. 3 ст. 253 АПК РФ. Таким образом, при привлечении иностранного лица к участию в деле срок судебного заседания может увеличиться на год.

В судебной практике такие случаи не редкость. Например, определением суда по делу № А60-44646/2012 по иску ОАО «МДМ Банк» к конкурсному управляющему В.Л. Новаку о взыскании убытков, причиненных арбитражным управляющим в деле о банкротстве ОАО «Кит-Кэпитал», к участию в деле судьей Ю.А. Журавлевым были привлечены оффшорные компании Tarlot Holdings Limited и Ommo Trading Limited, при этом в аналогичном деле А60-45447/2012 по иску ИФНС России по Ленинскому р-ну г. Екатеринбург к конкурсному управляющему В.Л. Новаку также о взыскании убытков, причиненных в деле о банкротстве ОАО «Кит-Кэпитал» судья О.Н. Новикова не стала привлекать к участию в деле этих иностранных лиц. Исковые заявления обоих кредиторов были поданы в одно время, основаны на одних и тех же обстоятельствах, но ввиду привлечения иностранных лиц к участию в деле рассмотрение первого дела затянулось на год в первой инстанции, а второе дело за это время успело пройти первую, апелляционную и кассационную инстанции.

Очень частым нарушением процессуальных норм со стороны судей является затягивание изготовления мотивированного судебного акта. К примеру, срок изготовления мотивированного решения (определения) суда составляет 5 рабочих дней, а срок на обжалования некоторых судебных актов сокращенный: например, по делу о банкротстве срок обжалования определения о признании (отказе в признании) сделки должника недействительной составляет всего 10 рабочих дней. При этом процессуальным законодательством не предусмотрена какая-либо ответственность суда за нарушение срока изготовления решения (определения) в полном объеме, этим пробелом зачастую пользуются недобросовестные работники фемиды. Приведем такой пример: суд затягивает срок изготовления

судебного акта в полном объеме, например, определение об отказе в признании сделки должника недействительной, а лицо, участвующее в деле, планирует обжаловать данный судебный акт – разумеется, только после получения копии мотивированного судебного акта. Получив определение суда в полном объеме через 15 рабочих дней, в котором дата изготовления в полном объеме совпадает с датой оглашения резолютивной части, заявитель понимает, что срок на апелляционное обжалование пропущен, и не важно, что определение все это время не было опубликовано на сайте суда, по документам оно было изготовлено в день оглашения резолютивной части. К сожалению, такое происходит очень часто, и действующее процессуальное законодательство не регламентирует данный пробел. На наш взгляд, эту проблему можно решить следующим образом: в пределах срока обжалования (целесообразно – в последний день срока) подать апелляционную жалобу на судебный акт с приложением доказательства, что в электронной картотеке арбитражного суда не размещен полный текст обжалуемого судебного акта (например, скриншот сайта или протокол нотариального осмотра страницы электронной картотеки суда). В этом случае суд апелляционной инстанции на этапе принятия апелляционной жалобы к производству вынесет одно из двух определений: либо определение об оставлении апелляционной жалобы без движения (и предложит заявителю предоставить копию обжалуемого судебного акта), либо определение о принятии к производству и назначении судебного заседания. Мы, со своей стороны, в судебной практике сталкивались с обоими случаями, однако первый вариант вновь накладывает на заявителя обязательства по предоставлению мотивированного судебного акта в определенный срок в суд апелляционной инстанции, тем самым снова может возникнуть ситуация, что решение (определение) суда в полном объеме к моменту истечения срока оставления апелляционной жалобы без движения не изготовлено, а срок на устранение замечаний при подаче апелляционной жалобы истек, и тогда суд апелляционной инстанции может вернуть апелляционную жалобу или продлить срок оставления без движения. В первом случае при повторной подаче апелляционной жалобы придется одновременно заявлять ходатайство о восстановлении пропущенного процессуального срока. Подобная проблема, на наш взгляд, связана с тем, что суды первой инстанции опасаются

отмены принятого судебного акта и надеются на неопытность представителей лиц, участвующих в деле. Данную проблему можно решить путем внесения изменений в процессуальный кодекс или разъяснения на уровне Пленума Верховного суда Российской Федерации, которое в равной мере могло бы использоваться и в судах общей юрисдикции, и в арбитражных судах. Например, целесообразно закрепить обязательность восстановления пропущенного процессуального срока на обжалование судебного акта, если дата публикации мотивированного судебного акта в электронной картотеке арбитражного суда не совпадает с датой изготовления полного судебного акта на бумажном носителе.

Следующей не менее острой проблемой недобросовестного поведения судей является проблема затягивания изготовления и выдачи исполнительных листов и других процессуальных документов, например, определения о принятии обеспечительных мер, не связанных с арестом, к числу которых может относиться запрет проведения первого собрания кредиторов по делу о банкротстве и др. В соответствии с п. 17.21 Постановления Пленума ВАС РФ от 25 декабря 2013 г. № 100 (ред. от 11 июля 2014 г.) «Об утверждении Инструкции по делопроизводству в арбитражных судах Российской Федерации (первой, апелляционной и кассационной инстанций)» исполнительный лист выдается взыскателю или по его заявлению направляется на исполнение в сроки, установленные АПК РФ [2, ст. 17.21]. День выдачи копий судебных актов, исполнительных листов, других документов назначается ответственным работником, исходя из готовности соответствующих документов, с учетом сроков изготовления судебных актов, установленных АПК РФ. Для иногородних представителей и граждан выдача документов (по возможности) производится в тот же день.

Точные сроки изготовления данных документов не регламентированы, что неизбежно ведет к злоупотреблениям правом со стороны аппарата суда. Так например, в рамках дела А60-26132/2014 о взыскании задолженности и обращения взыскания на залог судом были удовлетворены иски к семнадцати ответчикам, при этом исполнительные листы выдавались на протяжении четырех месяцев – с 2 июня 2015 г. по 25 сентября 2015 г. – в связи с чем вся последующая работа службы судебных приставов практически

теряет свою ценность, так как ответчик за это время успевает распорядиться своим имуществом, скрыть его от кредиторов, переписать на подставных лиц или родственников. С обеспечительными мерами происходит точно такая же ситуация: исполнительные листы после принятия судом обеспечительных мер выдаются месяцами, и смысл обеспечительных мер пропадает. Данная проблема связана исключительно с загруженностью судебного аппарата, однако это не должно быть причиной снижения исполнимости судебных актов и доверия к суду. Подобную проблему в первую очередь должен решать председатель суда: именно на нем лежит организация работы суда, именно от него зависит перераспределение трудовых и иных ресурсов. Однако было бы целесообразным внести поправки в арбитражный процессуальный кодекс в части материальной компенсации лицам, в чью пользу принят судебный акт, в случае затягивания выдачи исполнительных листов и других судебных актов: например, установление штрафных санкций за каждый день просрочки. Таким образом, у суда была бы мотивация своевременно выдавать исполнительные листы, что, вероятно, повлекло бы увеличение процента исполнимости решений суда, и как следствие – повышение доверия к судьям.

Иные виды злоупотребления правом со стороны суда являются наименее распространенными и влекут незначительные негативные последствия для лиц, участвующих в деле. Например, в соответствии с п. 1. ст. 155 АПК РФ в ходе каждого судебного заседания арбитражного суда первой инстанции, а также при совершении отдельных процессуальных действий вне судебного заседания ведется протоколирование с использованием средств аудиозаписи и составляется протокол в письменной форме. Согласно п. 6. ст. 155 АПК РФ протоколирование судебного заседания с использованием средств аудиозаписи ведется непрерывно в ходе судебного заседания [1, ст. 155]. Несмотря на вышеуказанные нормы, некоторые судьи иногда обсуждают ряд вопросов с участниками процесса без аудиозаписи судебного заседания, кроме того, такая беседа не отражается в протоколе судебного заседания. Спрашивается, зачем это делает судья? Наверное, чтобы в неформальной обстановке выяснить ответы на интересующие судью вопросы. Но если эти вопросы касаются предмета судебного разбирательства, почему бы их не отразить в протоколе и зафиксировать с помощью средств аудиозаписи? Полагаем, что подобное поведение судьи должно насторожить лиц, участвующих

в процессе, так как данное нарушение процессуальных норм может сигнализировать о недобросовестности судьи и последующем нарушении гораздо более значимых процессуальных норм.

Еще одним распространенным злоупотреблением правом в действиях судей является разъяснение лицам, участвующим в деле, возможности взыскания судебных расходов (оплаты услуг представителей) с лица, необоснованно заявившего иск (встречный иск), апелляционную или кассационную жалобу. На наш взгляд, подобные действия вызваны предвзятым отношением судьи к представителю стороны и направлены на демотивацию представителя в судебном процессе путем запугивания возможным взысканием судебных расходов в случае отказа в иске или жалобе.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что нами рассмотрены основные распространенные случаи злоупотребления правом среди судей, однако это далеко не полный перечень. По мере внесения изменений и дополнений в законодательство, появления разъяснений на уровне Пленума Верховного суда Российской Федерации появляются новые вопросы и новые пробелы, которые могут использоваться судьями со злоупотреблением правом.

Библиографический список

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ (ред. от 23 июня 2016 г.) // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 23.01.2017).
2. Постановления Пленума ВАС РФ от 25 декабря 2013 г. № 100 «Об утверждении Инструкции по делопроизводству в арбитражных судах Российской Федерации (первой, апелляционной и кассационной инстанций)» (ред. от 11 июля 2014 г.) // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 23.01.2017).
3. Даровских О.И. О злоупотреблении правом при реализации им своих дискреционных полномочий в уголовном судопроизводстве // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2013. № 1.
4. Поротикова О.А. Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом. М., 2007.

П.В. Бессонов

аспирант Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: bessonov-pavel@inbox.ru

Key words: information security, information protection, information technologies, protection software, information systems, protection hardware, system of information security, efficiency of protection, information security indicators.

18 апреля 2017 г. в Московском финансово-юридическом университете МФЮА состоялась Международная научно-практическая конференция «Современные проблемы и задачи обеспечения информационной безопасности» (СИБ-2017), в которой приняли участие более 150 ученых и специалистов (почти в 1,5 больше, чем на первой конференции 2013 г.). Другой отличительной особенностью конференции явился тот факт, что число докладов, авторами которых являлись двое и более специалистов, превысило две трети от числа докладчиков. Это свидетельствует о том, что в отличие, например, от математики, сфера информационной безопасности перестает быть уделом исследований для одиночек.

На конференции было представлено более 40 докладов, в ее рамках функционировали три секции: «Технологии обеспечения информационной безопасности», «Программные и аппаратные средства защиты информации», «Перспективные направления обеспечения информационной безопасности».

Основной целью конференции было обеспечение эффективного взаимодействия между разработчиками и потребителями различной продукции в области информационной безопасности для продвижения современных технологий в этой сфере на рынок систем и средств безопасности.

Конференция, проводимая уже в пятый раз, стала одной из тех современных научно-технических площадок страны, которая объединяет ученых и специалистов, преподавателей и студентов, представителей науки и бизнеса, работающих в области информационной безопасности. Она способствовала широкому обмену научными знаниями и опытом между учеными и специалистами, работающими в самых различных сферах защиты информации.

В настоящем разделе журнала представлены основные пленарные доклады СИБ-2017. Ниже приводится краткий обзор секционных докладов, представляющих интерес для отечественных и зарубежных специалистов в сфере информационной безопасности.

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

УДК 005.745 (100): [002:004.056]

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (ОБЗОР КОНФЕРЕНЦИИ СИБ-2017)

В.В. Арутюнов

Аннотация. Рассматриваются итоги проведенной в Московском финансово-юридическом университете МФЮА в апреле 2017 г. международной научно-практической конференции «Современные проблемы и задачи обеспечения информационной безопасности» (СИБ-2017), на которую было представлено более 40 докладов. В рамках конференции функционировали три секции: «Технологии обеспечения информационной безопасности», «Программные и аппаратные средства защиты информации», «Перспективные направления обеспечения информационной безопасности». Приводится краткий обзор основных секционных докладов.

Ключевые слова: информационная безопасность, защита информации, информационные технологии, программные средства защиты, информационные системы, аппаратные средства защиты, система защиты информации, эффективность защиты, показатели защиты информации.

CONTEMPORARY PROBLEMS AND TASKS OF ENSURING INFORMATION SECURITY

V.V. Arutyunov

Abstract. Discusses results of the «Contemporary Problems and Tasks of Ensuring Information Security» international scientific and practical conference (SIB-2017), which is carried out at the Moscow University of Finance and Law MFUA in April 2017, on which more than 40 reports have been submitted and where three sections functioned are considered: «Technologies of ensuring information security», «Software and hardware for information protection», «Perspective directions of ensuring information security». The review of main section reports is provided.

Секция «Технологии обеспечения информационной безопасности»

В докладе д-ра филос. наук И.Н. Белогруда (Финансовый университет при Правительстве РФ) «Социальные аспекты развития информационных систем» приводятся данные ВЦИОМ по опросам пользователей сети Интернет. Если 53 % респондентов утверждали, что Интернет положительно влияет на их образ жизни, то 27 % считают, что Интернет угрожает семейным ценностям и политической стабильности. Около 20 % пользователей заявляют о том, что сталкивались с проблемами безопасности данных в социальных сетях. Чаще всего это проблемы кражи пароля (26 %) и взлома аккаунта (ок. 70 %). При этом чуть более 23 % опрошенных отметили, что при взломе мошенник выдавал себя за них и пытался выманить деньги у их друзей. В работе также приводятся данные, свидетельствующие о том, что интенсивное использование информационных технологий неизбежно вызывает изменение восприятия людей. При этом пользователи, посвящающие много времени своей странице в социальной сети, чаще испытывают стресс. В первую очередь это наблюдается в случаях, когда пользователи пытаются на своей страничке не быть собой, а создать в некоторой степени альтернативную версию собственной личности.

Доклад канд. техн. наук А.Г. Корепанова, д-ра техн. наук И.С. Трубина и д-ра техн. наук И.А. Частикова (Вятский государственный университет – ВГУ) «Оценка эффективности защищенности инфокоммуникационных систем» посвящен анализу различных подходов к оценке эффективности защищенности информационных систем (ИС). Для учебного процесса предлагается использовать подход, основанный на существующих нормативных актах и методе экспертных оценок. В ВГУ для учебного процесса разработана программа для оценки эффективности защищенности инфокоммуникационных систем. Она реализуется на основе применения существующих нормативных актов и метода экспертных оценок. Результатом работы программы является оценка уровня защищенности исследуемой информационной системы. Для последующей обработки полученных данных предусмотрен вывод результатов работы программы в специальный файл.

В докладе канд. ист. наук И.А. Русецкой (Российский государственный гуманитарный университет – РГГУ) и А.В. Тумановой (Агентство информационных систем «Подмосковье») «Подбор сотрудников подразделений конкурентной разведки предприятия» отмечается, что специалисты, которые работают в подразделении конкурентной разведки, обычно подразделяются на две группы – бывшие представители службы безопасности и маркетинга-аналитики. Рассматриваются принципы и подходы к подбору работников подразделения конкурентной разведки с учетом требований по обеспечению информационной безопасности (ИБ) предприятия. В работе приводится статистика о причинах выбора сотрудников для работы в подразделении конкурентной разведки: в частности, 75 % руководителей при приеме на работу в качестве сотрудника в подразделение конкурентной разведки постороннего специалиста выбирали бывшего сотрудника правоохранительных органов или силовых структур, а 60 % руководителей принимали решение о том, чтобы взять на работу в это подразделение сотрудника компании, а не постороннего человека. Авторы приходят к выводу, что в России примерно одинаково востребованы как маркетинга-аналитики, так и специалисты в области безопасности, но вторые имеют негласное преимущество при приеме на работу в подразделение конкурентной разведки. Большинство руководителей выражало твердую уверенность в том, что специалисты в области безопасности обладают более высокой надежностью и лучше знают сферу деятельности. Тем не менее, как показывает статистика западных компаний, в подразделении конкурентной разведки там преобладают маркетинга-аналитики.

Доклад д-ра техн. наук В.А. Минаева, Е.В. Вайц и Ю.В. Грачевой (Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана – МГТУ) «Моделирование динамики угроз информационной безопасности» посвящен построению модели динамики восьми актуальных для организации угроз информационной безопасности и ее реализации в программной среде Anylogic. Предложена иерархическая системно-динамическая модель угроз информационной безопасности и выполнена ее реализация в той же среде. На низшем уровне иерархии находятся системно-динамические модели процессов противодействия каждой угрозе информационной безопасности в отдельности. Авторами были получены графики динамики уровней рисков угроз информационной безопасности, диаграмма с нако-

плением динамики множеств угроз с допустимым и недопустимым уровнями рисков, графики динамики множеств угроз с допустимым и недопустимым уровнями рисков. Благодаря построенной модели и проведенному эксперименту возможно отследить динамику множеств угроз в зависимости от динамики уровня риска каждой отдельно взятой угрозы информационной безопасности.

В работе канд. техн. наук А.П. Титова, и Н.Д. Мотина (МФЮА) «О промышленном шпионаже в XXI веке» рассматриваются нормативно-правовые акты, действующие в различных странах, для защиты информационных систем от промышленного шпионажа; анализируется структура и статистика посещения сайта WikiLeaks; констатируется, что наибольшая доля посещений этого сайта отмечается со стороны граждан США. В свою очередь, разоблачения американского специалиста и спецагента, бывшего сотрудника ЦРУ и Агентства национальной безопасности Э. Сноудена, похитившего 1,7 млн секретных файлов, касающихся в том числе жизненно важных операций американской армии, флота, морской пехоты и военно-воздушных сил, вызвали жаркие споры (как в США, так и в других странах) о допустимости массового негласного наблюдения, пределах государственной тайны и балансе между защитой персональных данных и обеспечением национальной безопасности. Авторы считают, что после таких событий, как разглашение огромного числа данных Э. Сноуденом и Д. Ассанжем, необходимо пересмотреть парадигму законов с целью запрета государственным структурам заниматься промышленным шпионажем.

Доклад канд. техн. наук П.Ю. Филяка, Е.А. Костиной и С.Н. Федирко (Сыктывкарский государственный университет) «Применение графовых баз данных и графовых систем представления и управления знаниями для обеспечения информационной безопасности» посвящен использованию графовых баз данных и графовых систем представления и управления знаниями для обеспечения информационной безопасности. В графовой базе данных системы, используя язык Cypher, можно создать большое количество узлов (вершин графа), между которыми существуют определенные связи. Для реализации системы представления и управления знаниями авторы предлагают использовать инструмент TheBrain – продукт для управления персональной базой знаний. Он позволяет создать древовидную структуру, включающую папки, файлы,

обычные записи, документы, соединенные между собой большим количеством перекрестных ссылок. Приведена реализация решения задачи посредством указанных инструментальных средств на примере построения правового поля для обеспечения информационной безопасности организации. Показаны актуальность и эффективность использования подобных методов на практике.

В докладе д-ра техн. наук А.П. Фисуна (Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева), канд. юрид. наук Ю.А. Белевской (Среднерусский институт управления – орловский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации) и канд. юрид. наук Р.А. Белевского (Орловский юридический институт МВД России) «Развитие информационной теории и информационного права как основного инструментария обеспечения информационной безопасности и противодействия информационному терроризму» констатируется, что актуальность развития теоретического базиса информационной науки, ее отраслевых теорий информатики, информационной безопасности социотехнических систем (СТС), а также информационного права обосновывается необходимостью обеспечения глубокого и всестороннего изучения основных объектов общественных отношений современного общества – информации, информационных систем, процессов и их свойств с целью обеспечения эффективного регулирования информационных прав и свобод человека и гражданина, а также противодействия информационному терроризму и обеспечения ИБ информационного общества. В основу направлений развития искомых теорий, представляющих научную новизну, положены: информационно-комплексный подход; концепция формирования и развития теории права информационного общества (ТПИО), теоретических основ информационного права (ТОИП); метод формирования структуры, содержания и методологии ТПИО, ТОИП и информационного законодательства России.

Секция «Программные и аппаратные средства защиты информации»

Доклад д-ра техн. наук Г.М. Антоновой (Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН) «Программные средства моделирования сетей передачи информации» посвящен сетевым пакет-

ным симуляторам, пригодным для создания имитационных моделей компьютерных сетей в процессе проверки качества проектируемых средств информационной безопасности. Рассматривается сетевой пакетный симулятор NS-2, позволяющий решать разнообразные задачи исследования аномального сетевого трафика и формировать оценки характеристик сети; симуляторы: NS-3, позволяющий моделировать компьютерные сети на различных уровнях взаимодействия: WWW, Mobile Networking, Satellite Networking, LAN и др.; Cisco Packet Tracer и NetSim, созданных для компьютерных сетей, построенных на устройствах компании Cisco и др. Автором отмечается необходимость разработки усовершенствованной технологии построения компьютерной модели сети передачи данных и решения вопросов организации таймеров модели, имитации методов маршрутизации, последовательного подключения протоколов различного уровня, смены протоколов в процессе исследования модели сети.

В докладе д-ра техн. наук В. В. Арутюнова (РГГУ) «Кластеризация стандартов Российской Федерации в области биометрической защиты информации» отмечается, что главная задача стандартов ИБ – создать основу для взаимодействия между потребителями, производителями и экспертами по квалификации соответствующих продуктов для обеспечения ИБ. Каждая из перечисленных групп имеет свои взгляды на проблему ИБ и свою заинтересованность в ее решении. При этом действующие в настоящее время в России национальные стандарты в сфере биометрической защиты информации рассматриваются как один из важнейших видов российских нормативно-правовых актов в этой сфере. В составленном автором перечне стандартов с учетом динамики роста числа этих стандартов за последние 10 лет выявлены шесть кластеров стандартов, позволяющие судить о зрелости используемых технологий в этой сфере защиты информации. В их числе кластеры, в которых содержится значительное количество стандартов: кластер форматов биометрических данных, кластер стандартов для биометрического программного интерфейса, кластер ГОСТов, определяющих требования к компонентам биометрии. Этот факт, как и общее количество стандартов в сфере биометрической защиты информации, составляющее около 40 % от числа всех стандартов, действующих в области ИБ, подтверждает зрелость современных продуктов, создаваемых в сфере биометрической защиты информации.

В докладе Е.Ю. Голубничей и Д.А. Репечко (Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики) «Исследование влияния DOS-атак маршрутизации на эффективность функционирования беспроводных сенсорных сетей» рассмотрены результаты имитационного моделирования беспроводной сенсорной сети при вредоносном поведении одного из узлов. В качестве среды моделирования использовался сетевой симулятор с открытым исходным кодом Network Simulator 2. Авторы отмечают, что вопросы обеспечения ИБ являются особенно важными для стремительно развивающихся беспроводных сенсорных сетей (БСС). Полученные в работе результаты имитационного моделирования на примере атаки вида «черная дыра» подтверждают высокий уровень влияния различных видов логических DoS-атак маршрутизации на эффективность функционирования БСС. Констатируется, что во многих БСС даже незначительное число не переданных информационных пакетов может привести к катастрофическим ситуациям (например, пакеты данных, содержащие информацию о возгорании определенной подконтрольной сенсору территории). Учитывая повышенную уязвимость БСС к различным видам атак, авторы считают необходимым помимо традиционных механизмов обеспечения ИБ (аутентификация, криптография и др.) использовать дополнительные механизмы обнаружения вторжений.

Доклад канд. техн. наук А.Д. Козлова и канд. пед. наук М.С. Шаповаловой (РГГУ) «Сравнительный анализ инструментальных языков программирования для задач обеспечения информационной безопасности» посвящен сравнению ряда современных языков программирования с целью эффективного их выбора для решения задач обеспечения ИБ; в их числе – языки Python, Perl, C++ и JAVA. Авторы приводят сведения (на июнь 2016 г.) об индексе TIOBE, измеряющим рост популярности языков программирования, из которых следует, что среди 20-и языков программирования первое место занимает JAVA. При сравнении языков программирования авторами использовались критерии перемещаемости программного кода, минимизации аппаратных средств и быстродействия разработанных программ. По результатам анализа авторы приходят к выводу, что наиболее эффективным средством проектирования программ при решении задач обеспечения информационной безопасности является комбинированное использование языков C++ и JAVA.

В докладе канд. техн. наук А.А. Кононова (Институт системного анализа, Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» РАН) «Когнитивные искажения как угрозы информационной безопасности и методы их парирования» рассмотрена опасность, которую представляют собой когнитивные искажения, порождаемые систематическими недостатками информирования о существующих проблемах в обеспечении безопасности. По сути они обуславливают ту причину большинства чрезвычайных ситуаций, аварий и техногенных катастроф, которую принято называть «человеческим фактором». Авторами предложено рассматривать когнитивные искажения как угрозы информационной безопасности. При этом методы критериального моделирования рассматриваются ими как способ парирования этих угроз. В наиболее простом виде методы критериального моделирования были реализованы в серии стандартов Банка России по информационной безопасности банковской системы Российской Федерации – СТО БР ИББС. В более сложном виде они реализованы в виде программного комплекса «АванГард» для управления безопасностью электронных платежных технологий в региональных расчетных системах Банка России и в целом ряде критических инфраструктур. В заключение отмечается, что в настоящее время параллельно с развитием методов критериального моделирования безопасности развиваются и инструментальные методы реализации ее методов.

Секция «Перспективные направления обеспечения информационной безопасности»

В докладе канд. техн. наук Н.В. Гришиной (МФЮА), канд. техн. наук О.В. Маленковой (РГГУ) и И.Н. Бычкова (МФЮА) «Проблемы обеспечения ИБ при использовании облачных технологий» анализируются угрозы информационной безопасности при использовании трех основных моделей обслуживания в частных и публичных облаках: SaaS – программное обеспечение как услуга, PaaS – платформа как услуга и IaaS – инфраструктура как услуга. Авторы констатируют, что на мировом рынке сервис SaaS пользуется наибольшей популярностью и приносит почти в два раза больше дохода, чем IaaS; на российском рынке картина прямо противоположная. Преимущественное использование сервиса IaaS в России обуслов-

ливается следующими причинами: требованиями служб информационной безопасности, которые не позволяют размещать в облаке провайдера определенные данные и приложения; сложностью лицензирования в сфере информационной безопасности; отсутствием квалифицированных кадров в сфере информационной безопасности облачных технологий. Отмечается также, что межсетевой уровень является одним из самых уязвимых звеньев в модели «арендатор – облачный оператор». Главная особенность заключается в том, что угрозы кроются не только в уязвимостях организации межсетевой защиты виртуальной среды облачного оператора, но и в уязвимостях автоматизированного рабочего места (АРМ) арендатора для работы с удаленным сервером, в физическом канале связи между дата-центром оператора и арендатором, в защищенности АРМ и канала связи пользователей – потребителей услуг арендатора.

В докладе канд. техн. наук А.В. Крыжановского и И.Г. Генералова (Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики) «Анализ методов и средств перехвата трафика в DLP-системах» обоснована целесообразность применения DLP-технологии, предотвращающей утечки конфиденциальной информации из информационной системы, для построения защищенной корпоративной сети. Отмечается, что распознавание конфиденциальной информации в DLP-системах производится в основном двумя способами: лингвистическим и статистическим.

Выполнен сравнительный анализ российских и зарубежных DLP-продуктов, на основе результатов которого обоснован выбор DLP-продукта для построения защищенной корпоративной сети. Рассмотрены и исследованы методы предотвращения утечек информации, которые используются в данных системах, включая сетевой перехват, основанный на том, что ряд управляемых сетевых коммутаторов позволяют продублировать сетевой трафик с одного или нескольких портов на какой-либо другой; агентский перехват, основанный на использовании приложений-агентов в виде программ или сервисов, осуществляющих перехват трафика с рабочих станций сети, и некоторые другие.

В докладе д-ра техн. наук В.А. Минаева, Е.В. Вайц, Ю.В. Грачевой, Н.А. Шалны, А.А. Сторожевой (МГТУ) «Применение методов системно-динамического моделирования для решения проблем обеспечения информационной безопасности» рассмотрены основные

научные направления по имитационному моделированию систем информационной безопасности. Особое внимание уделено анализу системно-динамических моделей систем информационной безопасности. Результаты анализа позволяют сделать вывод, что указанной проблематикой активно занимаются зарубежные научные коллективы; при этом возможности, которые предоставляет метод системно-динамического моделирования, весьма перспективны, а полученные результаты моделирования вызывают высокий научно-практический интерес. В дальнейшем создание и исследование системно-динамических моделей систем ИБ возможно как на высоком уровне агрегирования (в условиях решения общих концептуальных задач), так и на детальном уровне (когда рассматриваются отдельные практические аспекты систем ИБ). Все существующие системно-динамические модели систем ИБ включают относительно ограниченное количество факторов, спектр которых требует дальнейших исследований. В работе рассматриваются также возможности интеграции различных DLP-систем.

В.В. Арутюнов

доктор технических наук

*профессор кафедры информационных технологий и систем
Российского государственного гуманитарного университета
(г. Москва)*

E-mail: warut698@yandex.ru

УДК 004.056

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЗАТРАТ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАБОТ ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

С.Б. Вепрев, С.А. Нестерович

Аннотация. В статье рассматриваются задача расчета трудозатрат для выполнения работ по информационной безопасности. Предлагаются некоторые правила оценки трудозатрат для принятия решения о количественном составе сотрудников с учетом использования домена на основе ActiveDirectory.

Ключевые слова: информационная безопасность, система защиты информации, количество сотрудников, трудозатраты, серверы информационной безопасности, доменная архитектура, ActiveDirectory

DEFINITION OF THE LABOR PROCEDURES NECESSARY TO PROVIDE THE WORK ON INFORMATION SAFETY

S.B. Veprev, S.A. Nesterovich

Abstract. The article deals with the task of calculating labor costs for performing work on information security. Some rules for estimating labor costs are proposed for deciding on the number of employees, taking into account the use of the domain on the basis of ActiveDirectory.

Key words: information Security. Information security system. The number of employees. Labor costs. Information security servers. Blast architecture. ActiveDirectory.

Основополагающими документами, по которым строится политика информационной безопасности являются:

- Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» [2], устанавливающий основные принципы и условия обработки персональных данных, права, обязанности и ответственность участников отношений, связанных с обработкой персональных данных;
- «Базовая модель угроз безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных», утвержденная заместителем директора ФСТЭК России 15 февраля 2008 г. [3];
- Положение от 24 августа 2016 г. № 552-П «О требованиях к защите информации в платежной системе Банка России» [4].

На основании данных документов строится концепция безопасности организации и определяются мероприятия по обеспечению безопасности информации на перспективу и на ближайший календарный год. Основной проблемой в решении данного вопроса является расчет трудозатрат для проведения всех мероприятий, при котором, помимо указанных нормативных правовых актов, необходимо учитывать положения Трудового кодекса Российской Федерации [1].

Перед руководством организации возникают вопросы:

- какое количество сотрудников отдела информационной безопасности необходимо для охвата всех проблем информационной безопасности;
- какой квалификацией должны обладать сотрудники информационной безопасности.

В небольших учреждениях за организацию бесперебойной работы, администрирование рабочих мест и обеспечение информационной безопасности, как правило, отвечает один человек. В более крупных учреждениях к работам по обеспечению безопасности привлекаются уже несколько человек, причем часто полномочия по задачам обеспечения функционирования системы и обеспечения безопасности могут разделяться, соответственно, между информационным отделом и отделом безопасности. В крупных банках и компаниях за информационную безопасность отвечают специальные отделы.

Часто на анализируемые данные оказывают влияние многие параметры. Это факторы, связанные с составом и структурой системы, степенью ее технической оснащенности, использованием соответствующих программных продуктов, степенью решения проблем информационной безопасности на конкретных объектах системы в целом и т.д.

Так, например, при анализе данных, следует различать использование централизованной сети с использованием домена и одноранговое использование отдельных вычислительных машин. В случае использования домена на основе ActiveDirectory имеется возможность администрирования всех компьютеров сети с помощью средств удаленного администрирования, вследствие чего уменьшается время на обслуживание компьютерной сети организации. К данному вопросу можно отнести обновление антивирусных баз, обновление операционной системы в случае нарушения безопасности, санкционирование доступа к персональному компьютеру,

фильтрация трафика от сайтов с нежелательным вредоносным кодом, проверка парольной политики и так далее. При использовании доменной сети имеется возможности одновременной настройки всех элементов сети на основе политик безопасности.

Количество требуемых сотрудников безопасности может значительно увеличиться. Это может быть связано с использованием отдельных вычислительных машин, не входящих в вычислительную сеть организации, а также в силу необходимости настройки оборудования, и соответственно – его проверки на рабочем месте пользователя. Изменяются и требования к квалификации персонала.

Поэтому, предлагается в основе методики расчета численности сотрудников информационной безопасности взять базовую формулу расчета количества сотрудников N предприятия [5]:

$$N = \frac{T_o}{Z_n} K_n, \quad (1)$$

где:

N – расчетная численность сотрудников предприятия;

T_o – общие трудозатраты (полезное рабочее время) на объем работы в днях или часах;

Z_n – предполагаемый нормативный фонд рабочего времени, требуемого на одного сотрудника в организации;

K_n – коэффициент, учитывающий возможные невыходы сотрудника.

Общие трудозатраты T_o получаются суммированием всех трудозатрат на нормированные и ненормированные работы (операции), а также внеплановые задания и работы, связанные с непредвиденными ситуациями. Используемые в организациях нормы труда содержат нормативы времени и выработки каждого сотрудника. Расчет трудозатрат на работы по основной и дополнительной деятельности выражается в рабочих днях или часах.

Предполагаемый нормативный фонд Z_n рабочего времени, требуемого на одного сотрудника в организации, определяется нормативными документами организации. В качестве Z_n обычно в расчетах используется 2000 часов или 250 рабочих дней.

Коэффициент K_n учитывает отсутствие сотрудника, отпуск, болезнь или другие обстоятельства по которым сотрудника нет на рабочем месте. Обычно в качестве упрощения принимается доля невыхода на работу в качестве 10 % от общего количества трудовых дней, то есть, как правило, значение K_n берется равным 1,1.

Таблица 1

Нагрузка на сотрудника безопасности при использовании отдельных автоматизированных рабочих мест [5]

	<i>Наименование работ</i>	<i>Время на работы (в часах за год)</i>
1	Разработка частной модели угроз	2
2	Установка систем безопасности (включая установку спец-средств, плат безопасности)	3
3	Составление паспорта безопасности рабочего места	3
4	Установка антивирусных средств	2
5	Составление перечня защищаемых помещений и технический паспорт защищаемого помещения	5
6	Разграничение прав доступа к информационным ресурсам	2
7	Резервное копирование данных(с учетом записи на съёмные носители и сдача в архив)	20
8	Ведения журнала учета съёмных носителей информации	1
9	Ведение журнала учета криптографических средств информации	1
10	Ведение журнала учета средств криптографической защиты информации	1
11	Восстановление работоспособности технических средств	1
12	Внесение в список сотрудников, допущенных к работе с персональными данными	1
13	Составление актов о, уничтожении персональных данных и уничтожение данных	1
14	Составление плана мероприятия и включение данного АРМ в список мероприятия по защите информации	1
15	Внесение в план проверок и составление перечня проверяемых субъектов на данном АРМ	1
16	Установка обновлений систем безопасности	4
17	Внесение сотрудника в матрицу доступа к сведениям конфиденциального характера и сверка имеющихся ресурсов	4
16	Проведение проверок рабочих мест	5
	<i>Итого (в часах на одно рабочее место)</i>	<i>58</i>

Задача расчета трудозатрат является одной из самых важных задач. Для определения общих трудозатрат работников отдела безопасности необходимо охватить весь круг обязанностей сотрудников отдела безопасности и вычислить необходимое время выполнения работ, связав их с компетентностью сотрудника.

Рассмотрим и соотнесем средние трудозатраты сотрудников информационно-технологического отдела на обслуживание АРМ (автоматизированных рабочих мест) в одноранговой и доменной системах (табл. 1).

При использовании отдельных компьютеров, без использования отдельных серверов безопасности, из расчета 2000 рабочих часов в год, сотрудник отдела безопасности в состоянии поддерживать в корректной работе $2000 / 58 = 34$ компьютера с учетом того, что все работы проводятся в строго отведенное время (хотя в реальной жизни время проведения работ часто точно не учитывается в сторону переработки). С учетом замещающего сотрудника безопасности на случай отпуска и других непредвиденных ситуации в организации их должно быть не менее двух человек. Если организация ввела доменную систему, то возможности сотрудника безопасности значительно возрастают (табл. 2).

При использовании доменной архитектуры, затрачивается время на настройку сервера, около 200 часов в год и около 31 часов на рабочее место. С учетом данных можно рассчитать $(2000 - 200) / 31 = 58$. Таким образом, при наличии одного сервера данных сотрудник отдела безопасности может содержать уже парк компьютеров в количестве 58 штук. Данная возможность достигается тем, что при использовании домена можно автоматизировать рутинные операции, такие, как резервное копирование данных, обновление систем безопасности, настройка рабочих мест.

Например, если учесть, что организация использует парк из 150 рабочих мест, подключенных в домен 3 сервера и около 50 компьютеров работающих отдельно, то общие трудозатраты составят: $150 * 31 + 50 * 58 + 3 * 200 = 4650 + 2900 + 600 = 8150$ часов.

Для нахождения общего числа сотрудников необходимо вычислить по формуле (1). Подставив в исходную формулу значение $N = (8150 / 2000) * 1,1$, получим примерную нагрузку на сотрудника информационной безопасности, равную 4,48 человека.

Таблица 2

**Нагрузка на сотрудника безопасности
при использовании домена**

	Наименование работ	Время в часах за год	Примечание
1	Разработка частной модели угроз	2	
2	Установка систем безопасности	3	
3	Составление паспорта безопасности рабочего места	3	
4	Установка антивирусных средств	0	Централизованно
5	Составление перечня защищаемых помещений и технический паспорт защищаемого помещения	5	
6	Разграничение прав доступа к информационным ресурсам	0,5	Централизованно
7	Резервное копирование данных (с учетом записи на съемные носители и сдача в архив)	1	Централизованно
8	Ведения журнала учета съемных носителей информации	1	
9	Ведение журнала учета криптографических средств информации	1	
10	Ведение журнала учета средств криптографической защиты информации	1	
11	Восстановление работоспособности технических средств	1	
12	Внесение в список сотрудников, допущенных к работе с персональными данными	1	
13	Составление актов об уничтожении персональных данных и уничтожение данных	1	
14	Составление плана мероприятий и включение данного АРМ в список мероприятий по защите информации	1	
15	Внесение в план проверок и составление перечня проверяемых субъектов на данном АРМ	1	
16	Установка обновлений систем безопасности	0	Централизованно
18	Внесение сотрудника в матрицу доступа к сведениям конфиденциального характера и сверка имеющихся ресурсов	4	
19	Проведение проверок рабочих мест	5	
	<i>Итого</i>	<i>31</i>	В часах на одно рабочее место

Еще одним моментом, который может влиять на расчет трудозатрат, является компетентность сотрудников. Приведенные выше расчеты основываются на знаниях и умениях среднестатистического сотрудника.

Особенность тематики информационной безопасности заключается в возможной минимизации штата сотрудников за счет привлечения более компетентных специалистов. Все знают примеры, когда один компьютерный гуру заменял целые коллективы сотрудников. Тем не менее, следует отметить, что каких-либо формальных критериев на этот счет не имеется.

Предлагается следующий подход к определению компетентности сотрудника:

- оценка степени доверия к сотруднику – А;
- оценка общей компетентности – В;
- опыт работы в данной области – С.

Каждая из трех оценок является дополнительным коэффициентом к расчетному значению трудозатрат, определяемых в соответствии с *табл. 1–2*.

Работа с грифованными документами, техническими средствами и носителями информации требует дополнительных затрат. Поэтому знания, умения и соответствующий допуск к данным тоже имеют очень важное значение. Оценка степени доверия (А) к сотруднику в государственных организациях легко реализуема через наличие той или иной степени допуска. Например, допуск к документам ДСП оценивается как 0,5 баллов, допуск к секретным документам оценивается в 1 балл, допуск к совершенно секретным документам – в 2 балла. В коммерческих организациях данная оценка может производиться на основе уровня допуска к конфиденциальной информации.

Оценка общей компетентности (В) производится при сопоставлении имеющихся у сотрудника навыков с перечнем работ, перечисленных в приводимых выше таблицах. Работа оценивается по трехбалльной шкале: 0,5 баллов – имеет представление; 1,0 балл – имеет навык; 2,0 балла – владеет в совершенстве.

Опыт работы в данной области (С) можно оценивать по стажу общей работы в данной области вообще и на конкретной должности – в частности (*табл. 3*).

Таблица 3

Опыт работы сотрудника информационной безопасности

	Опыт работы				Итого
	Отсутствует	От одного до двух лет	От двух до пяти лет	Свыше пяти лет	
В данной области	1	1,33	1,5	1,67	
В конкретной должности	1	1,5	1,67	2	

Из таблицы выбирается наибольшее число, которое и является коэффициентом. Обобщенная формула будет выглядеть следующим образом:

$$N = \frac{T_o}{Z_{ABC}} K_n \quad (2)$$

Хочется отметить, что решения о выделении средств на защиту информации в государственных учреждениях принимается директивно, а в коммерческих организациях – исходя из оценки возможных финансовых и связанных с ними рисков. И то, и другое носит субъективный характер, что во многом определяет экономическую составляющую информационной безопасности, поэтому проведенные расчеты позволяют сделать только самые первые приблизительные оценки для принятия решения о количественном и качественном составе сотрудников системы защиты информации.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 г.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.
2. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2016).
3. «Базовая модель угроз безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных», утвержденная заместителем директора ФСТЭК России 15 февраля 2008 г. // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2016).

4. Положение от 24 августа 2016 г. № 552-П «О требованиях к защите информации в платежной системе Банка России» // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2016).
5. Петренко С., Симонов С., Кислов Р. Информационная безопасность: экономические аспекты // JetInfoOnline. 2003. № 10.

С.Б. Вепрев

доктор технических наук, профессор
заведующий кафедрой информационных технологий
Московской академии Следственного комитета
E-mail: veprevsb@yandex.ru

С.А. Нестерович

кандидат технических наук
старший преподаватель кафедры информационных технологий
Московской академии Следственного комитета
E-mail: sirial_2005@mail.ru

УДК 372.862

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬФА-ФАКТОРА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЪЕКТА ИНФОРМАТИЗАЦИИ

В.В. Арутюнов, Н.В. Гришина

Аннотация. Работа посвящена анализу успешного функционирования кадрового ресурса объекта информатизации на примере различных организаций Российской Федерации.

Ключевые слова: объект информатизации, социотехническая система, кадровый ресурс, альфа-фактор, информационная безопасность, высшее образование.

USE OF AN ALPHA-FACTOR FOR THE PURPOSE OF INCREASE IN PERSONNEL POTENTIAL OF AN OBJECT OF INFORMATIZATION

V.V. Arutyunov, N.V. Grishina

Abstract. Operation is devoted to the analysis of successful functioning of a personnel resource of an object of informatization on the example of different the organization of the Russian Federation.

Key words: object of informatization, socio-technical system, human resource, alpha-factor, information security, higher education.

Национальный стандарт Российской Федерации определяет объект информатизации как «совокупность информационных ресурсов, средств и систем обработки информации, используемых в соответствии с заданной информационной технологией, а также средств их обеспечения, помещений или объектов (зданий, сооружений, технических средств), в которых эти средства и системы установлены, или помещений и объектов, предназначенных для ведения конфиденциальных переговоров» [1].

В реальной жизни объект информатизации обычно расположен в пределах одной (или нескольких) организаций и представляет собой единый комплекс компонентов, связанных общими целями, задачами, структурными отношениями, технологией информационного обмена и т.д.

Практически любое современное предприятие является объектом информатизации и представляет собой сложную систему,

включающую в себя большое количество разнородных компонентов для выполнения поставленных целей.

Характерной особенностью таких систем является необходимость присутствия человека в каждой из составляющих их подсистем и отдаленность (разделенность) человека от объекта его деятельности. Следовательно, множество компонентов, составляющих объект информатизации, может быть представлено совокупностью четырех групп компонентов:

- люди;
- аппаратные средства;
- программное обеспечение, которое является интеллектуальным посредником между человеком и техникой;
- информационные ресурсы.

Совокупность этих основных четырех групп образует социотехническую систему.

Эффективность функционирования такой системы определяется не только эффективностью функционирования последних трех групп компонентов [8; 11], но и в немалой степени – эффективностью работы персонала, зависящей в первую очередь от его квалификации. Особенно важен подбор кадров при формировании, например, службы защиты информации на предприятии.

Роль человека в деятельности любого предприятия невозможно переоценить. Человек является ключевым элементом объекта информатизации. От его действий, квалификации, опыта, интуиции и т.п. зависит очень многое. Поэтому еще на уровне подбора кадрового состава социотехнической системы необходимо уделять самое пристальное внимание этому вопросу.

Существует достаточно широкий спектр методов подбора и расстановки кадров. В первую очередь это определение профессиональных качеств претендента. Работа в рамках объекта информатизации характеризуется определенной спецификой и, кроме профессиональных качеств, предъявляет к претенденту целый ряд дополнительных требований.

Введем понятие показателя альфа-фактора K_α при подборе персонала. Он характеризует принадлежность к группе фамилий, начинающихся с букв от А до Н, и определяется соотношением [6]:

$$K_{\alpha} = P_1 / P$$

где P – общее число сотрудников, P_1 – количество сотрудников, чьи фамилии начинаются с букв от А до Н.

Для оценки эффективности функционирования системы с учетом альфа-фактора K_{α} воспользуемся результатами исследования, согласно которому одним из условий успешной работы коллектива сотрудников является необходимость преобладания в нем сотрудников, чьи фамилии начинаются с букв от А до Н [2–4; 7].

Для оптимального количественного состава сотрудников, определяющего их успешную работу [11], K_{α} изменяется в интервале от 0,45 до 0,9 (с точностью $\pm 10\%$).

Проведенный анализ K_{α} для десятка крупнейших вузов Москвы [8], включая Высшую школу экономики, экономический и юридический факультеты МГУ, МИФИ, показал, что значение альфа-фактора для каждого из них составляет не менее 0,6, что свидетельствует об успешной работе преподавательских коллективов этих вузов.

Проанализируем динамику изменения альфа-фактора во втором десятилетии XXI в. для списка миллиардеров России по версии журнала Forbes. При том или ином отношении к этим господам, тем не менее, трудно назвать их заурядными людьми. Как следует из рис. 1, во все годы величина K_{α} для членов этих списков была в среднем 0,67, то есть примерно только треть фамилий миллиардеров из списка журнала Forbes начиналась с букв от О до Я.

Рассмотрим значение альфа-фактора для ряда кафедр информационной безопасности в различных вузах России, обеспечивающих

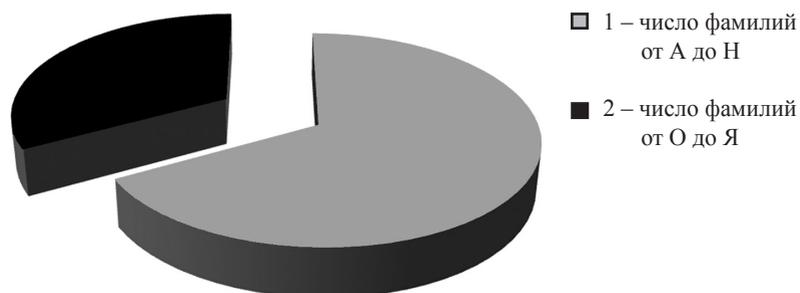


Рисунок 1. Средний показатель альфа-фактора для миллиардеров России

подготовку специалистов в области защиты информации (в каждом вузе насчитывалось от 15 до 45 преподавателей в области информационной безопасности). В их числе: Научный исследовательский ядерный университет – МИФИ, Московский технологический университет – МИРЭА, Российский государственный гуманитарный университет – РГГУ, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова – РЭУ им. Г.В. Плеханова, Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций – ГТУ СПб, Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I – ГУ ПС СПб, Воронежский институт Министерства внутренних дел Российской Федерации – ВИ МВД, Уфимский государственный авиационный технический университет – УГАТУ, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники – ТГУ СУР, Южный федеральный университет – ЮФУ.

На рис. 2 представлены значения альфа-фактора для кафедр информационной безопасности указанных вузов. Из диаграммы видно, что значение K_{α} всегда больше 0,5, а для некоторых вузов достигало почти 0,8, что в определенной мере свидетельствует об успешной работе отмеченных кафедр вузов.

Не меньший интерес представляет определение значения альфа-фактора для Диссертационных Советов, действующих в России.

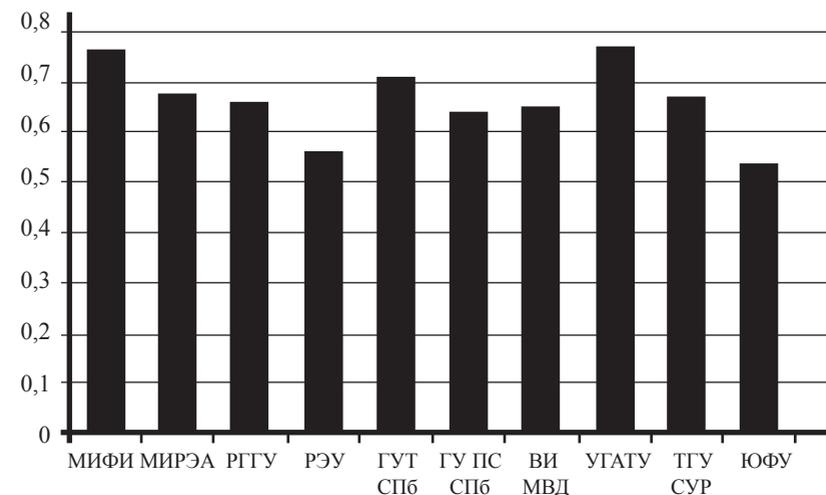


Рисунок 2. Альфа-фактор для кафедр информационной безопасности вузов России

Так, например, в июле 2016 г. действовало только тринадцать Диссертационных Советов, которые имели право принимать к защите диссертации по научной специальности 05.13.19 – Методы и системы защиты информации, информационная безопасность [10] (в начале текущего столетия число таких Диссертационных Советов в области информационной безопасности было примерно вдвое больше).

На рис. 3 представлены значения K_α для ряда Диссертационных Советов вузов из этого списка, включая НИУ ИТМО – Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики.

Как видно из рис. 3, значение альфа-фактора для подавляющего числа вузов также более 0,6, а для УГАТУ почти достигало 0,8.

Одним из крупнейших технических университетов России является МГТУ – Московский технический университет им. Н.Э. Баумана, где на 1 сентября 2016 г. функционировало 19 Диссертационных Советов. Среднее значение K_α , рассчитанное для этих Советов, оказалось равным 0,6, что также может свидетельствовать об успешной работе Диссертационных Советов МГТУ.

Несомненный интерес представляло бы сравнение альфа-фактора членов Диссертационного Совета с K_α диссертантов, защитившихся на этих Советах. Но, к сожалению, далеко не на всех порталах вузов имеется данная информация.

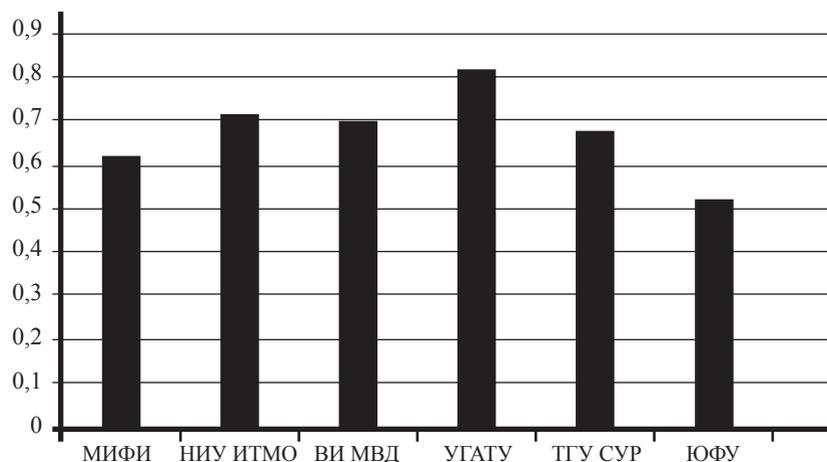


Рисунок 3. Альфа-фактор для Диссертационных Советов вузов России (специальность 05.13.19)

Ее удалось отыскать на портале МГИК – Московского государственного института культуры для Диссертационных Советов Д 210.010.01 (принимает к защите докторские и кандидатские диссертации по специальностям 05.25.03 – Библиотековедение, библиографоведение и книговедение (педагогические науки) и 05.25.05 – Информационные системы и процессы (технические науки)), Д 210.010.02 (специальности 13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования (педагогические науки) и 13.00.05 – Теория, методика и организация социально-культурной деятельности (педагогические науки)), Д 210.010.03 (специальности 13.00.02 – Теория и методика обучения и воспитания (музыка) – педагогические науки и 13.00.08 – Теория и методика профессионального образования (педагогические науки) и Д 210.010.04 (специальности 09.00.04 – Эстетика (философские науки) и 24.00.01 – Теория и история культуры (культурология, философские науки)).

На рис. 4 представлены значения K_α , рассчитанные для членов этих четырех Диссертационных Советов и для диссертантов, защитившихся на этих Советах в третьей пятилетке текущего столетия (численность их для каждого Совета составляла несколько десятков человек).

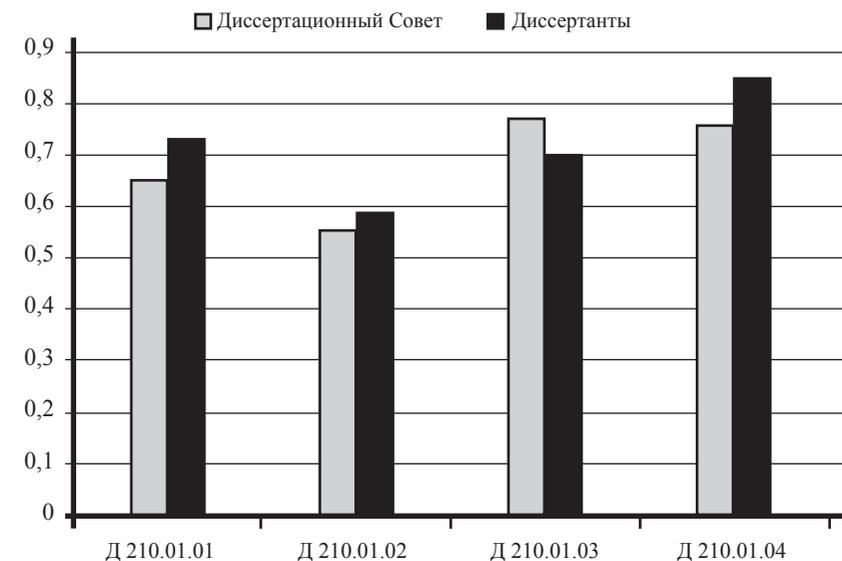


Рисунок 4. Альфа-фактор Диссертационных Советов МГИК и диссертантов

Как следует из *рис. 4*, во всех случаях значение альфа-фактора больше 0,5 (для трех Советов даже больше 0,6); наименьшее значение $K_{\alpha_{\text{во}}}$ всех случаях отмечается для Совета Д 210.010.02, наибольшее – для Совета Д 210.010.04; при этом в большинстве случаев альфа-фактор для защитившихся диссертантов даже больше K_{α} соответствующего Диссертационного Совета.

На *рис. 5* представлены значения альфа-фактора победителей конкурса «Результативность научной деятельности преподавателей РГГУ» в 2012–2015 гг. Отличительной особенностью диаграммы является, во-первых, тот факт, что во все годы значение альфа-фактора для победителей конкурса превышало 0,6, а, во-вторых, рост значения K_{α_c} 2012 г. по 2015 г. на ~25 % несмотря на уменьшение числа победителей в 2015 г. практически на порядок по сравнению с 2012 г.

В заключение следует еще раз подчеркнуть, что человек является ключевым элементом объекта информатизации. От его квалификации, опыта, интуиции и ряда других факторов зависит успешная деятельность социотехнической системы. Работа на объекте информатизации предъявляет к претенденту, кроме квалификационных, еще целый ряд требований, многие из которых трудно формализуемы. Поэтому в данной работе показана целесообразность учета и значений альфа-фактора, помогающего работодателю при необходимости осуществить выбор одного сотрудника из нескольких кандидатов примерно равной квалификации [5, 9].

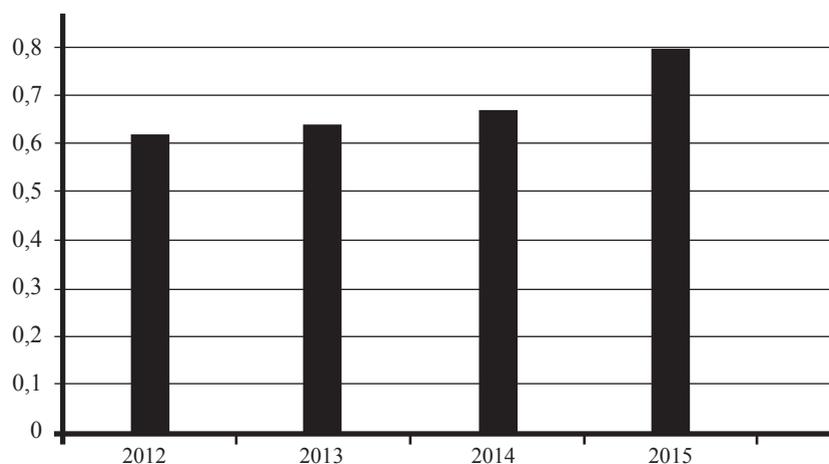


Рисунок 5. Альфа-фактор победителей конкурса преподавателей РГГУ

Библиографический список

1. Защита информации. Основные термины и определения. ГОСТ Р 50922-2006 (утв. Приказом Ростехрегулирования от 27 декабря 2006 г. № 373-ст) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.07.2016).
2. Аргументы и факты. 2000. 11 марта.
3. Арутюнов В.В. Анализ гендерной роли в преподавательском коллективе высшего учебного заведения // НТИ. Сер. 1. 2007. № 4.
4. Арутюнов В.В. Гендерный анализ востребованности геологической научно-технической продукции // НТИ. Сер. 1. 2005. № 10.
5. Арутюнов В.В. Особенности формирования службы защиты информации с учетом человеческого фактора // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2016. № 2.
6. Арутюнов В.В. Показатели эффективности эрготехнических систем // Научные и технические библиотеки. 2014. № 6.
7. Арутюнов В.В. Сравнительный анализ гендерного фактора для гуманитарных вузов России // Труды Всероссийской научно-практической конференции МИЕСЭКО. М., 2009.
8. Волков И. Оценка эффективности информационных систем: Понятие эффективности, современные методы оценки. Электронные данные – 2011. URL: http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/l-otcenka_efektivnosti_1/index.html (дата обращения: 30.07.2016).
9. Гришина Н.В. Информационная безопасность предприятия: учебное пособие. М., 2015.
10. Перечень действующих Диссертационных Советов по защите ученой степени доктора и кандидата наук. URL: <http://vak.ed.gov.ru/89> (дата обращения: 30.06.2016).
11. Ядыков С. Эффективность информационных систем: докопаться до истины. Электронные данные – 2010. URL: <http://vetriks.ru/info/49-info-3-1.html> (дата обращения: 30.07.2016).

В.В. Арутюнов

доктор технических наук
профессор кафедры информационных технологий и систем
Российского государственного гуманитарного университета (г. Москва)
E-mail: warut698@yandex.ru

Н.В. Гришина

кандидат технических наук, доцент
доцент Российского государственного гуманитарного университета (г. Москва)
E-mail: gmat@rambler.ru

УДК 004.021/003.63/004.5

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA И DATA MINING В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ – ПОДХОДЫ, ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ

П.Ю. Филяк, Э.Э.О. Байларли, В.В. Растворов, В.И. Старченко

Аннотация. Рассматриваются подходы к обеспечению информационной безопасности на базе работы с большими массивами структурированных и неструктурированных данных – «большими данными» (Big Data) и осуществления интеллектуального анализ этих данных (Data Mining), с использованием информационно-аналитических систем (ИАС), что позволяет осуществлять эффективный и качественный анализ в целях прогнозирования и принятия управленческих решений для своевременного и адекватного реагирования на угрозы и вызовы. Показаны актуальность и эффективность использования подобных подходов на практике.

Ключевые слова: безопасность, информационная безопасность, угрозы, вызовы, данные, структурированные данные, неструктурированные данные, информация, анализ, информационно-аналитические системы (ИАС), большие данные (Big Data), интеллектуальный анализ данных (Data Mining), платформа для создания законченных аналитических решений Deductor, ИАС «SAS», ИАС «STADIA», ИАС «PolyAnalyst».

TOOLS FOR USE BY BIG DATA AND DATA MINING IN ORDER TO ENSURE INFORMATION SECURITY – APPROACHES, EXPERIENCES

P.Yu. Filyak, E.E.O. Bailyarly, V.V. Rastvorov, V.I. Starchenko

Abstract. Examines the approaches to information security based on the work with large amounts of structured and unstructured data – the Big Data and the implementation of intelligent data analysis (Data Mining), using information-analytical systems that enables effective and qualitative analysis, with a view to forecasting and decision-making for timely and adequate response to threats and challenges. Showing the relevance and effectiveness of the use of such approaches in practice.

Key words: security, information security, threats, challenges, data, structured data, unstructured data, information, analysis, information – analytical system (IAS), Big Data, Data Mining, platform for building complete analytical solutions – Deductor, IAS «SAS», IAS «STADIA», IAS «PolyAnalyst».

В новой редакции Доктрины информационной безопасности Российской Федерации [1] дается четкое определение обеспече-

ния информационной безопасности. Это осуществление взаимосвязанных правовых, организационных, оперативно-розыскных, разведывательных, контрразведывательных, научно-технических, информационно-аналитических, кадровых, экономических и иных мер по прогнозированию, обнаружению, сдерживанию, предотвращению, отражению информационных угроз и ликвидации последствий их проявления.

В ситуационной составляющей, предусматривающей меры быстрого реагирования в соответствии с имеющейся реальной и прогнозируемой обстановкой, характеризующейся появлением новых угроз и вызовов современности, требуется изменение подходов, предполагающих быстрые и незамедлительные меры реагирования как на существующие проблемы, так и на прогнозируемые негативные события и тенденции.

Если к 2003 г., по словам Эрика Шмидта (председателя совета директоров компании Google), количество информации, созданной человечеством с момента зарождения цивилизации, составляло пять экзбайт, то в настоящее время оно уже исчисляется десятками зеттабайт, неуклонно приближаясь к максимальным величинам – йоттабайтам.

В настоящее время приходится работать с большими объемами разнообразной информации и данных практически во всех сферах жизни (рис. 1) [5] – данных как структурированных, так и (в большинстве случаев) неструктурированных. Нарастание информации,

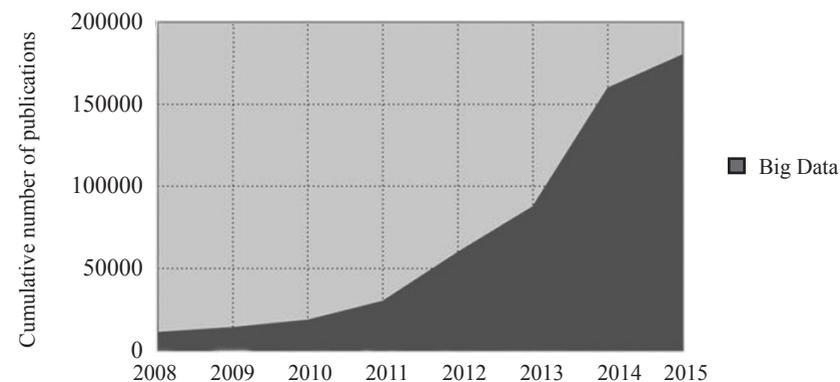


Рисунок 1. Возрастание количества публикаций

данных в настоящее время происходит практически в экспоненциальной зависимости. Значительную часть (страту) этих возрастающих объемов данных составляют появившиеся не так давно, но крайне стремительно нарастающие в настоящее время данные из социальных сетей («Одноклассники», «ВКонтакте» и другие, в том числе ныне заблокированной «LinkedIn»), – как результат и пример в действии сетецентрической парадигмы (сетецентрических систем, моделей и т.д.). Эти данные также могут быть структурированными или неструктурированными, их флуктуации – случайными и непредсказуемыми, либо иметь какие-либо тенденции – явные или неявные. Выявить такие тенденции и закономерности, особенно неявные, которые не просматриваются «невооруженным глазом», но на самом деле могут заключать в себе очень значительный потенциал развития и перерасти в крайне серьезные тенденции и процессы, представляется возможным только на основе совокупного и комплексного применения разнообразных методов анализа (прежде всего – математического). Такой подход позволяет выявить не только закономерности, но и законы.

Человеческий мозг, позволяющий вместить примерно 35 экзабайт информации, в настоящее время уже в принципе не может «впитывать и перерабатывать» всю имеющуюся в мире информацию, что знаменует собой переход за барьер восприятия и наступление эры хронически нарастающей информационной перегрузки, – «запирание» по «входу» восприятия информации, когда человек, – лицо, принимающее решение (ЛПР), вынужден работать не с первичной информацией, а с субстратами информации, что требует применения специальных подходов и методов при выработке и принятии управленческих решений [8; 10].

По существу это означает, что помимо традиционных методов обеспечения информационной безопасности и сложившихся в этом плане подходов необходимо широко и интенсивно осваивать и внедрять подходы, которые можно отнести к методам быстрого реагирования [8; 10]. Они должны основываться на математическом моделировании, широко использовать методы, позволяющие работать с большими объемами первичных данных и информации – Big Data – и своевременно, и эффективно извлекать из огромных объемов данных знания посредством интеллектуального анализа данных

и информации – Data Mining [6–7], что невозможно без широкого внедрения и использования современных информационно-аналитических систем, представляющих собой эффективный симбиоз математики, современных средств вычислительной техники, программного обеспечения и средств мультимедиа.

В настоящее время на рынке представлен достаточно широкий спектр информационно-аналитических систем (ИАС), позволяющих работать с Big Data и осуществлять Data Mining как отечественных, так и зарубежных разработчиков – информационно-аналитические системы – «Семантический архив», «Галактика Zoom», «Web-Observer», «Intellectum.BIS», RCO «Fact Extractor», «Астарт», «Тренд», «GetNews», «Невод», «ИСКРА», продукты, ориентированные на реализацию методов Data Mining российского разработчика – Лаборатория BaseGroup (г. Рязань), ИАС «Oracle Express OLAP», «Statistica», ИАС OLAP-анализа «Business Objects», ИАС «Контур Стандарт», ИАС «PolyAnalyst», используемая в более чем 20 странах мира, «RapidMiner» как открытое платформенное решение – среда для работы с Big Data и аналитики и другие.

Многие разработчики предлагают программные продукты с самостоятельным наполнением – эксклюзивным наполнением самостоятельной начинкой, по существу – с уникальным сочетанием реализацией математических методов и информационных технологий, но достаточно и таких предложений, где аналитические функции «почетно делегируются» знаменитому, до боли известному приложению MS Office Excel. Поэтому в таких случаях об уникальности методик говорить не приходится, разве что уникальность может заключаться в уникальности предложенной платформы и интерфейса как системного интегратора.

Задача заключается в выборе такого инструмента, который бы позволял эффективно достигать поставленных целей и решать конкретные задачи при максимально оптимальной величине традиционного критерия – соотношения цены / качества. Кроме того, немаловажными при выборе являются такие критерии (параметры), как совместимость с реально располагаемой и широко распространенной программно-аппаратной составляющей потенциальных пользователей ИАС, удобство и дружелюбность интерфейса, удобство и наглядность инструментов и способов представления «входной»

информации, информации, предоставляемой на «выходе» ИАС. Очень важно при выборе инструмента получить собственный опыт в решении реальных задач для того, чтобы рекомендовать выбор того или иного средства. Зачастую спектр конкретных задач исследователя-пользователя может не потребовать всего спектра возможностей, которыми располагает мощный уникальный «суперпакет» именитого разработчика или новичка рынка, либо может оказаться слишком сложным, неудобным и / или дорогостоящим.

В статье, представлен опыт применения инструментальных средств (ИАС), которые, по мнению авторов статьи, показали свою эффективность в решении конкретных прикладных задач обеспечения информационной экономической безопасности организации.

Аналитическая платформа «Дедуктор» компании «Base Group Labs» (г. Рязань) [9] для создания законченных аналитических решений позволяет решать задачи безопасности в аналитике. В платформу встроены современные методы извлечения, визуализации и анализа данных.

«Дедуктор» позволяет создавать защищенные пополняемые хранилища с данными для анализа. Для быстрого «перемещения» информации в «Дедуктор» и из него существуют операции импорта и экспорта, что позволяет в короткие сроки создавать целые базы данных для дальнейшей обработки, а главное – защищенной базы данных (рис. 2).

В рамках виртуализации «Дедуктор» позволяет быстро и эффективно реализовать огромное количество видов представления информации, такие как графики, диаграммы, OLAP-кубы и т.п. и к тому же настройка виртуализации проста (рис. 3).

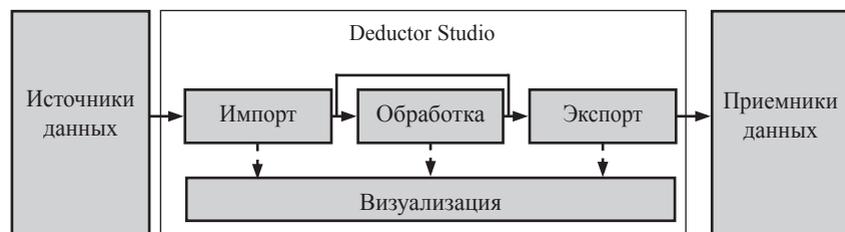


Рисунок 2. Схема работы ИАС «Дедуктор»

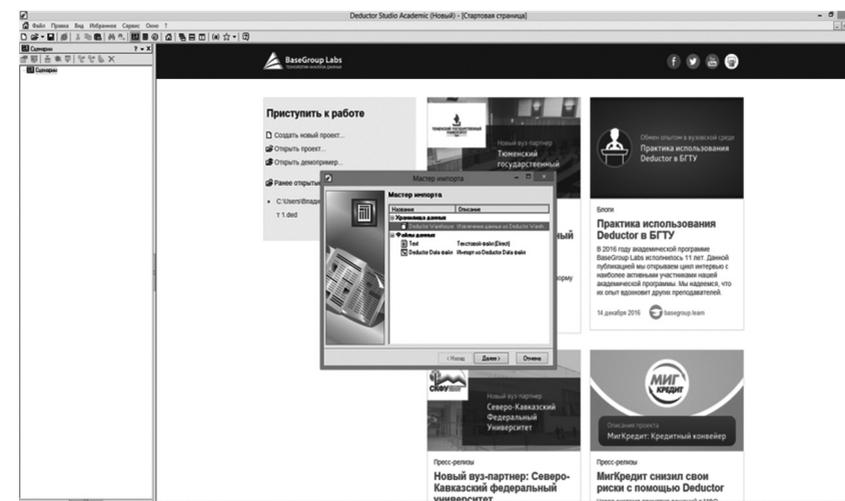


Рисунок 3. Интерфейс ИАС «Дедуктор»

Информационно-аналитическая система (ИАС) «SAS» разработана компанией SAS Institute Inc. («SAS»), США [3–4].

ИАС SAS предоставляет интегрированную среду для работы с Big Data и Data Mining, которая позволяет:

- применять широкий спектр статистических методов, включающий в себя: дисперсионный анализ, многомерный анализ, смешанные модели, категориальный анализ данных, байесовский анализ, анализ выживаемости, психометрический анализ, кластерный анализ, непараметрический анализ, анализ результатов опросов, регрессию, метод множественного восстановления, расчет размера и мощности выборки, анализ данных с использованием построенных моделей и др.;
- строить описательные и прогнозные модели;
- осуществлять интеллектуальный анализ: данных, текста из всех источников неструктурированных данных – различные web-ресурсы (социальные сети, блоги, форумы, новостные сайты), записи и комментарии операторов call-центров, результаты опросов, письма в электронной почте, письменные обращения клиентов и др.;
- выполнять: прогнозирование, оптимизацию;

- осуществлять имитационное моделирование, решение задач нейросетевыми методами, динамическую визуализацию данных, построение прогнозных моделей, планирование экспериментов;
- применять широкий набор методов сбора, классификации, анализа и интерпретации данных для обнаружения скрытых закономерностей, отклонений, аномалий, тенденций, значимых переменных и их взаимосвязей;
- оперативно принимать обоснованные аналитические и управленческие решения;
- выполнять многие другие операции.

ИАС SAS имеет целый ряд конкурентных преимуществ для пользователей:

- интуитивно понятный интерфейс для работы с операционной системой Windows, Mac или Linux;
- удобный язык программирования – Base SAS;

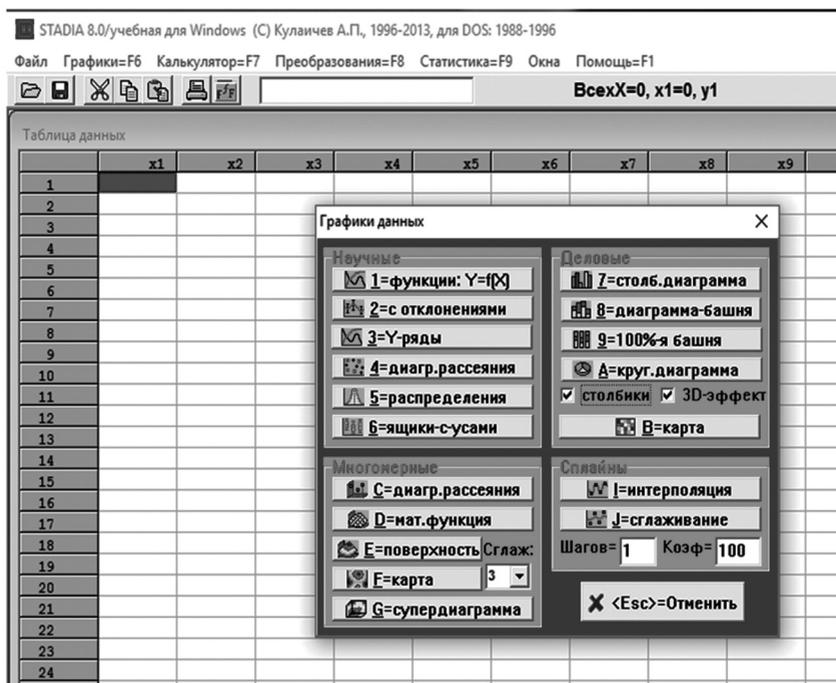


Рисунок 4. Диалоговое окно STADIA

- эффективные комплексные инструментальные средства для статистической обработки данных – SAS/STAT;
- удобный язык программирования матриц для углубленного специализированного анализа – SAS/IML;
- инструменты для упрощенного доступа к данным и работы с файлами формата PC – SAS/ACCESS и другие возможности.

Кроме того, разработчик предоставляет бесплатное приложение SAS – SAS University Edition, которое позволяет ознакомиться с основными возможностями указанной ИАС.

Инструментальное средство для анализа, обработки и хранения данных STADIA. Пакет STADIA (Statistical Dialogue System) [2] – универсальный статистический пакет, разработанный специалистами Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова совместно с НПО «Информатика и компьютеры». Первая версия пакета была выпущена в 1989 г. На сегодняшний день разработана 8-я версия пакета STADIA 8.0.

По мнению разработчиков, пакет ориентирован на массового пользователя, имеющего небольшой опыт как в статистическом анализе, так и в общении с персональным компьютером, но нуждающегося в быстром и удобном средстве оформления и обработки данных.

Пакет предоставляет пользователям широкий набор методов статистического анализа данных: описательная статистика, дисперсионный, корреляционный и спектральный анализ, сглаживание, прогнозирование, простая, нелинейная регрессия, кластерный

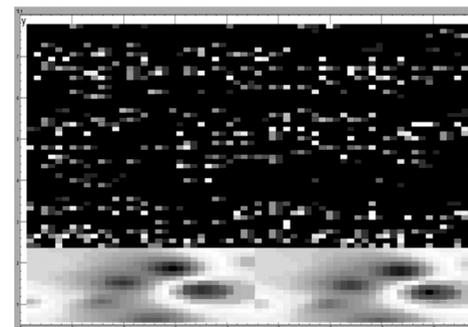


Рисунок 5. Графический вид модели угроз и модели нарушителя на территории

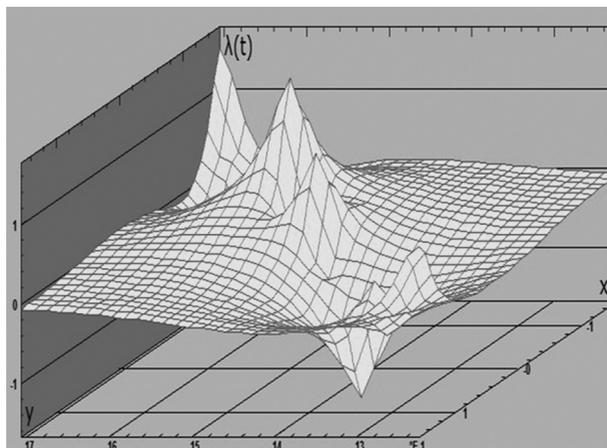


Рисунок 6. Интенсивность инцидентов нарушений ИБ на территории

и факторный анализ, методы контроля качества, анализ и замена пропущенных значений. Также возможно построение и редактирование двух-, трех- и многомерной графики: зависимости, прогнозы, диаграммы рассеяния, карты, гистограммы, столбиковые, башенные и круговые диаграммы, установка размеров, надписей по осям и под рисунком и пр. [2]. Данные могут быть заданы как в виде аналитических зависимостей, так и с помощью областей их значений.

Внешний вид диалогового окна STADIA представлен на *рис. 4*.

Достоинства STADIA:

- наличие системы контекстной экранной помощи, включающей объемный гипертекстовый справочник и экспертную систему по выбору метода статистического анализа;
- обработка больших объемов данных (до 32 000 наблюдений);
- наличие режима выдачи оглавления архива данных с комментариями;
- селективный поиск файлов по контексту комментариев, присвоенных архиву с данными;
- минимальные требования к аппаратной части – для работы программы требуется лишь 8 МВ оперативной памяти, сама программа занимает 4.1 МВ на жестком диске компьютера;

- экспорт данных и результатов;
- простой и удобный дружественный интерфейс.

Недостатки STADIA:

- наличие только русскоязычной версии;
- несовместимость с операционными системами, отличными от Windows.

С помощью ИАС STADIA можно вычислить и наглядно представить параметры, количественно характеризующие уровень информационной безопасности на объектах защиты – по результатам расчетов авторов статьи – (*рис. 5–6*), что позволяет оперативно оценивать ситуацию и предпринимать меры реагирования.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646 «Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 03.02.2017).
2. STADIA-8.0. URL: <http://protein.bio.msu.ru/~akula/Podr2~1.htm> (дата обращения: 08.01.2017).
3. Аналитика SAS. URL: http://www.sas.com/ru_ru/software/analytics.html (дата обращения: 05.01.2017).
4. Бесплатное ПО для статистики, SAS University Edition // SAS. URL: http://www.sas.com/ru_ru/software/university-edition.html (дата обращения: 05.01.2017).
5. Будзко В.И., Шмид А.В., Иванов Н.А., Садовский С.П. Безопасность и конфиденциальность централизованной системы профилактики заболеваний. URL: <https://yadi.sk/d/F-CaJt3J3DgeS4> (дата обращения: 19.03.2017).
6. Большие данные (Big Data): изменение будущего человечества. URL: http://www.kitaichina.com/se/txt/2013-03/28/content_530849.htm (дата обращения: 05.01.2017).
7. Майер-Шенбергер В., Кукьер К. Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим. М., 2014.
8. Остапенко А.Г., Ермилов Е.В., Калашиников А.О. Риски ущербности, шансы полезности и жизнестойкость компонент автоматизированных систем в условиях воздействия на них информационных угроз // Информатика и безопасность. 2013. Т. 16. № 2.

9. Технологии анализа данных компании BaseGroup Labs Аналитика SAS.
URL: <https://basegroup.ru/> (дата обращения: 05.01.2017).

П.Ю. Филяк

кандидат технических наук, доцент
доцент кафедры информационной безопасности Сыктывкарского государственного университета им. Питирима Сорокина
E-mail: paralax-1@yandex.ru

Э.Э.О. Байларли

студент направления «Информационная безопасность»
Сыктывкарского государственного университета
им. Питирима Сорокина
E-mail: bailarli000@gmail.com

В.В. Растворов

студент направления «Информационная безопасность»
Сыктывкарского государственного университета
им. Питирима Сорокина
E-mail: vladislav22009@yandex.ru

В.И. Старченко

студент направления «Информационная безопасность»
Сыктывкарского государственного университета
им. Питирима Сорокина
E-mail: dolg-starchenko@yandex.ru

УДК 004.9:622.276

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМ

С.Н. Шевцов, А.П. Титов, А.Ю. Греков

Аннотация. Представлена структура адаптивного управления безопасностью информационно-управляющей системы (ИУС) на основе структурного состава соответствия комплексному критерию безопасности (ККБ) в требуемом состоянии, синтеза комплекса реализуемых состояний по предварительно известным правилам модели контроля и управления доступом рекурсивного соответствия ККБ в реализуемых состояниях.

Ключевые слова: информационно-управляющая система, информационная безопасность, адаптивное управление, система управления.

RESEARCH OF STRUCTURE OF ADAPTIVE MANAGEMENT OF SAFETY OF MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

S.N. Shevtsov, A.P. Titov, A. Yu. Grekov

Abstract. The structure of the adaptive control by safety of the management information system (MIS) on the basis of structural composition of compliance to the complex safe criterion (CSC) in the required status, synthesis of a complex of implementable statuses by beforehand known rules of model of monitoring and access control of the recursive compliance in implementable statuses is provided.

Key words: management information system, information security, the adaptive control, management system.

Управление безопасностью информационно-управляющих систем (ИУС) традиционно реализуется человеком (системным администратором). Для идентификации выполняемых им действий применяется термин «администрирование безопасности». При этом администратор в процессе эксплуатации ИУС всегда придерживается правила возможного несанкционированного доступа (НСД) по средствам воздействия через программные и конфигурационные средства и способы.

Проблема программного воздействия НСД разрешается разработками и модернизациями производителя прикладного или системного программного обеспечения. Безопасность состояния системы, конфигурирование и переконфигурирование ИУС с учетом ее назначения, особенностей среды функционирования,

предъявляемых требований и выявленных нарушений разрешается в настоящее время только системным администратором и предполагает непосредственное регулирование и коррекцию состава и параметров эксплуатируемой ИУС. Для этого постоянно должно выполняться управление текущей настройкой ИУС, включающей комплекс средств защиты от НСД, на предмет нарушений требований безопасности и поддержание значений параметров в требуемом безопасном состоянии.

Следует отметить, что такие действия по управлению безопасностью ИУС в силу ограниченности человеческих возможностей и чрезвычайно сложной параметрической структуры комплекса средств защиты не могут производиться оперативно и всегда результативно. К сожалению, возможности существующих программных средств и решений имеют ограничения. Управление безопасностью ИУС направлено на структурирование процессов администрирования безопасности ИУС, а также на автоматизацию адаптивной соответствующей реакции комплекса средств защиты на негативные внешние воздействия, оказываемые на ИУС. Таким образом, обеспечивается сокращение затрат на эксплуатацию, обслуживание и восстановление ИУС, поддержание устойчивой безопасности и улучшение управляемости ИУС.

В известных способах [1; 3–5] анализа и синтеза систем автоматического управления и автоматизированных систем управления в физических и технических направлениях технические решения направлены на структурное построение обобщенных математических структур данных технических систем и происходящих в них физических процессов, проблемы информационной безопасности затрагивают слабо. Организационно концепция управления регламентирует в основном цикличность по средствам обратной связи. Положительным следствием данного подхода является явная необходимость постоянного периодического определения критерия безопасности, эксплуатируемой ИУС и выполнения комплекса мер по поддержанию безопасности в соответствии с регулярно корректируемыми требованиями. Данный регламент выполняется только на обобщенном организационном уровне и в соответствующих нормативных документах, затрагивающих проблему управления безопасностью ИУС. Он не предполагает никаких других способов реализации на системном уровне.

В плане реализации адаптивного подхода управления безопасностью ИУС используется концепция технического управления. При осуществлении управления безопасностью ИУС выполняются следующие процедуры [2] (рис. 1): соответствие комплексного критерия безопасности (ККБ) в требуемом состоянии, генерация множества допустимых состояний по заранее известным соответствиям модели контроля и управления доступом, рекурсивное соответствие ККБ в требуемых состояниях. Установить пространство состояний, в котором гарантированно выполняются требования безопасности, предъявляемые к ИУС, дает возможность соответствие ККБ.

Совокупность описанных процедур становится замкнутой в случае выявления нарушений безопасности, образуя общий цикл адаптивного управления безопасностью ИУС [2] в соответствии с классической схемой управления с обратной связью (рис. 2). Адаптация к нарушениям регламента безопасности производится по средствам

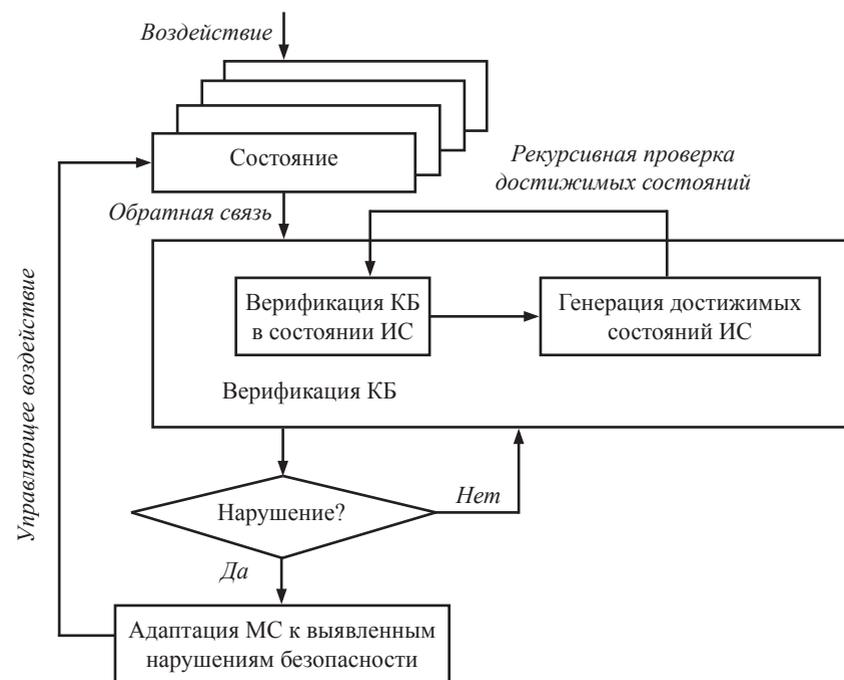


Рисунок 1. Алгоритм применения процедур управления безопасностью ИУС

идентификации и коррекции необходимых параметров ИУС в зависимости от предпосылок и причин НСД, выявленных по несоблюдению ККБ (рис. 2). Выполнение этих действий гарантирует построение полного множества достижимых состояний ИУС, прогнозирование изменения свойства безопасности по состояниям системы в будущем и цельную доказательную безопасность системы согласно КБ.

В общем виде управление безопасностью ИУС может быть представлено следующей последовательностью действий (рис. 3) [6].

Изначально для ИУС создается описание КБ (рис. 3, этап 1). В критериях безопасности, задаваемых на множестве параметров ИУС, указываются признаки безопасного состояния, то есть такой конфигурации ИУС, которая безопасна (согласно требованиям, предъявляемым к ИУС). Примером такого описания КБ служит указание состава и перечень значений множеств субъектов, объектов, их атрибутов безопасности, наличие которых в некотором состоянии ИУС свидетельствует о безопасности ИУС. Такое множество КБ требует предварительного задания с учетом правил контроля и управления доступом, реализованных в модели контроля и управления доступом операционной среды ИУС. Простейшим примером КБ для среды Windows являются шаблоны безопасности, созданные Microsoft. Для Unix-сред такие нормы определяются на основе открытого алгоритма контроля и управления доступом. Помимо этого, КБ любой сложности могут быть заданы на основе технических условий эксплуатации ИУС, на основе правил политик информационной безопасности и требований нормативных документов.

Затем определяется показатель безопасности ИУС (рис. 3, этап 2), который является индикатором выполнения заданных КБ на множестве параметров ИУС. Таким образом, сигналом о нарушении

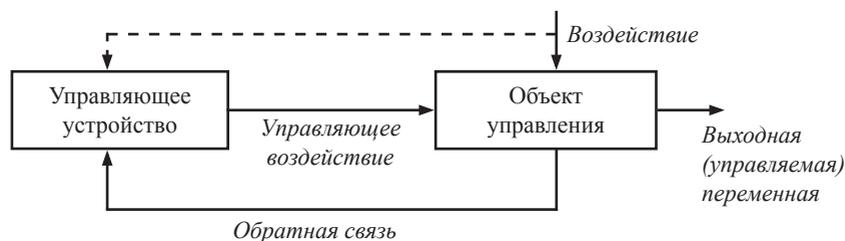


Рисунок 2. Схема системы управления с обратной связью

нии безопасности является срабатывание некоторой индикаторной функции, задающей правило вычисления значения данного показателя.

На этом подготовительные процедуры завершаются. После этого выполняется фиксация воздействия (рис. 3, этап 3) и, если воздействие на ИУС оказано, то – фиксация состояния ИУС (рис. 3, этап 4). Зная состояние ИС, затем можно выполнять собственно процедуры управления: проверка ККБ (рис. 1 и рис. 3, этап 5), определение управляющего воздействия на ИУС, которое соответствует определенным нарушениям безопасности системы (рис. 3, этап 6), адаптация и коррекция ИУС (рис. 3, этап 7) с целью устранения (при определении нарушения в текущем состоянии ИУС) и предотвращения (при определении нарушения в требуемых состояниях ИУС) нарушений безопасности, выявленных на этапе проверки ККБ.

Взаимосвязь функционально-структурных компонентов устройства управления, которые реализуют процедуру адаптивного управления безопасностью ИУС (согласно рис. 3), представлена на схеме рис. 4.

В состав устройства управления входят объекты: фиксация-определение воздействия (фактически отслеживает запрос и осу-



Рисунок 3. Блок-схема адаптивного управления безопасностью ИУС

шествления доступа субъекта к объекту); фиксация-определение состояния безопасности, в данный модуль передается сигнал от модуля фиксация-определение воздействия о произведенном воздействии на состояние ИУС, и который при поступлении этого сигнала выполняет выборку информации о текущем состоянии параметров системы; описание комплексного критерия безопасности, данный модуль позволяет идентифицировать условия безопасности ИУС

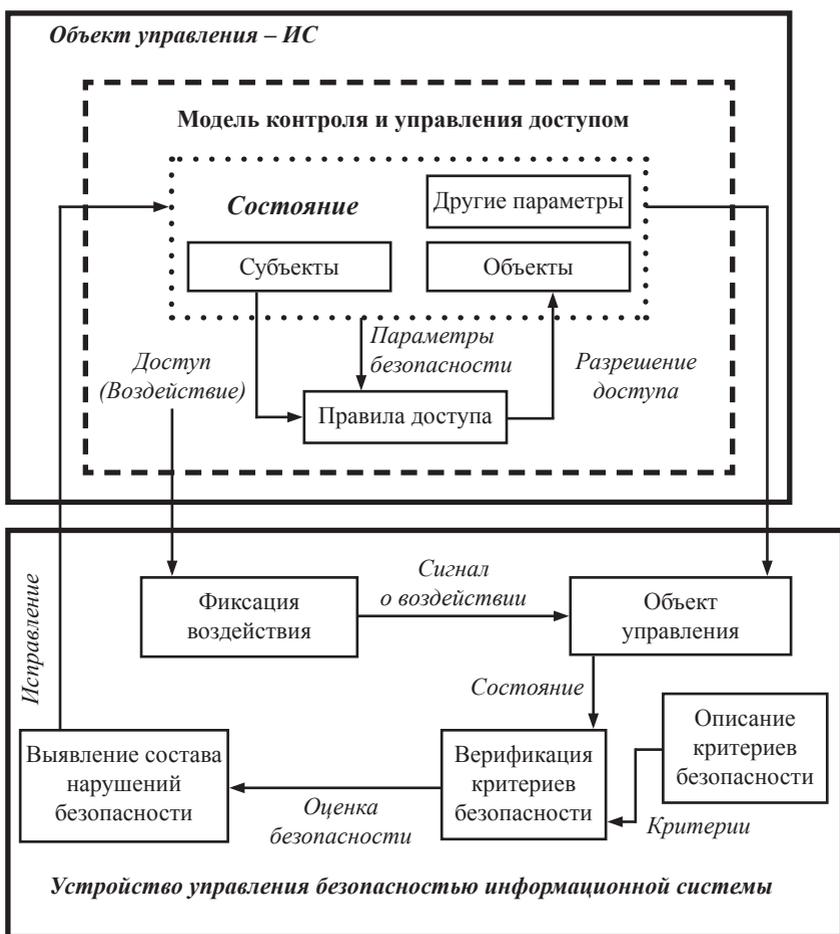


Рисунок 4. Структура устройства управления в составе системы управления безопасностью ИУС

и таким образом определить показатель безопасности; определение комплексного критерия безопасности, данный модуль позволяет на основе определенного состояния и заданных ККБ оценить его выполнение; выявление и определение перечня нарушений условий безопасности, данный модуль выявляет перечень и условия нарушений и производит адаптацию к выявленным нарушениям посредством идентификации и изменения необходимых параметров ИУС в зависимости от установленных причин.

По фактическому доступу субъекта к объекту, при производстве воздействия на текущее состояние ИУС, выполняется определение параметров. Состав и значения данных параметров определяются объектной моделью операционной среды ИУС. Далее в процессе проверки ККБ производится оценивание показателя безопасности ИУС. Если его значение идентифицирует нарушение безопасности, то определяется управляющее воздействие на параметры системы. Для этого путем сопоставления множеств текущих параметров и параметров, заданных в ККБ, выявляются недостающие элементы по каждому из требований и некорректно заданные значения параметров.

Схема адаптивного управления заключается в динамическом сохранении требуемого состояния безопасности ИУС в рамках набора внешних и внутренних параметров (рис. 5).

Требованиями безопасности являются совокупности условий безопасного состояния ИУС, которые строятся на основе установленных нормативно-правовых документов, правил и политик информационной безопасности, технических условий работоспособности ИУС [7; 8]. Контролируемые параметры, являющиеся внутренними по отношению к ИУС, – параметры, определяющие состояние ИУС (параметры безопасного состояния поддерживаемой ИУС – состав пользователей, программных модулей и структур, атрибуты безопасности субъектов и объектов доступа, характеристики совместимости составных элементов ИУС, опции запуска и исполнения программных составных элементов ИУС).

Таким образом, в параметрах, определяемых функциями и требованиями целевого предназначения ИУС (с условием выстраивания схемы адаптивного параметрического управления безопасностью ИУС), необходимо решать ряд задач выявления причин НСД и определения условий выявленных нарушений на множестве характерных

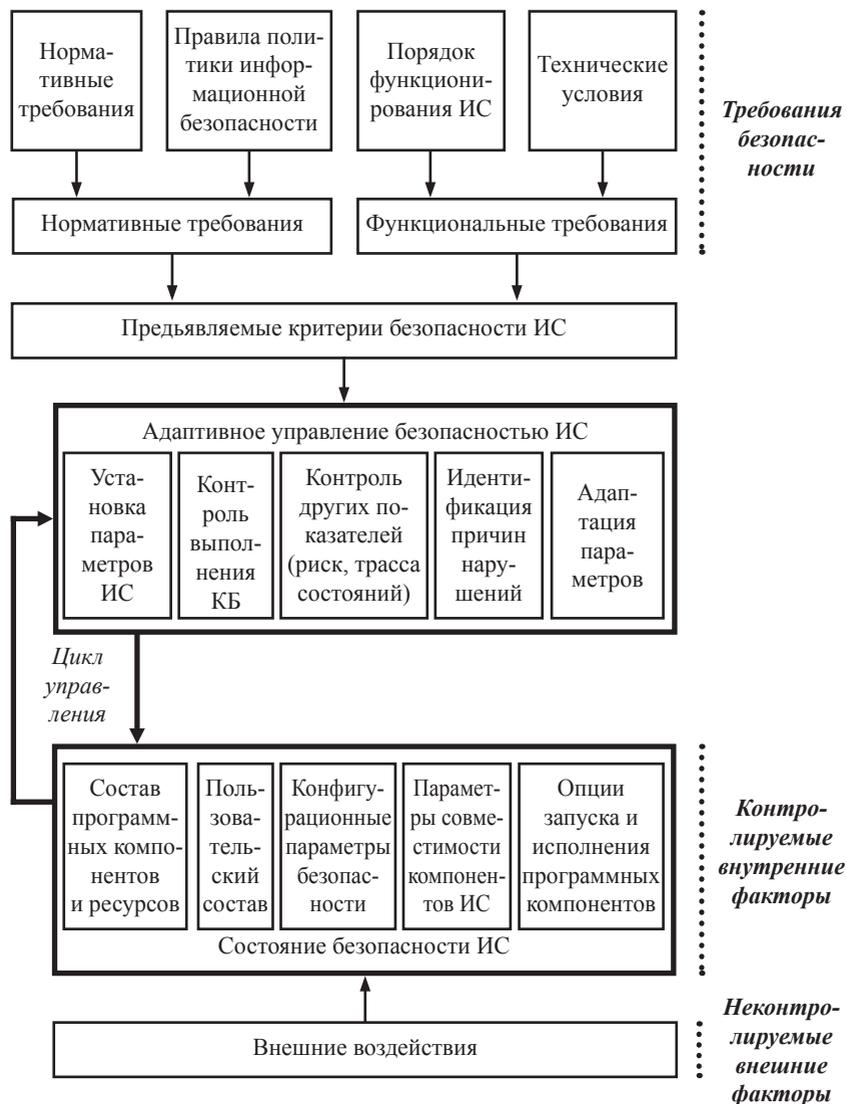


Рисунок 5. Параметры адаптивного управления безопасностью ИУС

условий функционирования ИУС, а также выбора оптимального варианта настройки параметров ИУС.

Библиографический список

1. Дорф Р, Бишоп Р. Современные системы управления. М., 2004.
2. Калинин М.О. Парадигма параметрического управления безопасностью информационных систем // Проблемы информационной безопасности. Компьютерные системы. 2009. № 1.
3. Ким Д.П. Теория автоматического управления. Т. 1. Линейные системы. М., 2003.
4. Лурье Б.Я., Энрайт П.Дж. Классические методы автоматического управления. СПб., 2004.
5. Никулин Е.А. Основы теории автоматического управления. Частотные методы анализа и синтеза систем: учебное пособие для вузов. СПб., 2004.
6. Способ адаптивного параметрического управления безопасностью информационных систем и система для его осуществления: пат. 2399091 Рос. Федерация: МПК 7 G06F 21/00, H04L 9/32, G06F 12/14 / Д.П. Зегжда, М.О. Калинин – заявл. 27.11.2008, опубл. 10.09.2010. Бюл. № 25.
7. Шевцов С.Н., Титов А.П., Чегодаева Е.В., Калашиникова О.А. Методологические аспекты прикладной теории информационной безопасности автоматизированной системы обработки информации и управления // Труды Международной НПК «СИБ-2015». М., 2015.
8. Шевцов С.Н., Титов А.П., Чегодаева Е.В., Калашиникова О.А. Методологический подход к синтезу информационной системы поддержки принятия решения по обеспечению информационной безопасности // Труды Международной НПК «СИБ-2015». М., 2015.

Н.С. Шевцов

кандидат технических наук, доцент
доцент кафедры информационных технологий
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: sshvc@ya.ru

А.П. Титов

кандидат технических наук
заведующий кафедрой информационных технологий
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: Titov.A@mfua.ru

А.Ю. Греков

начальник отдела Военного учебно-научного центра
Сухопутных войск РФ
E-mail: agrekov@yandex.ru

НОВЫЕ АВТОРСКИЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ МОДЕЛИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ОДНОРОДНОЙ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЙ ДУОПОЛИИ

В.А. Коршунов

Аннотация. В статье дан краткий обзор преимуществ разработки программ Duopoly2 и Duopoly3 (компьютерных моделей дуопольных рынков двух типов) средствами Visual Basic Application в среде электронных таблиц EXCEL, разъясняемый формулировками математических моделей и примерами основных визуальных отображений, генерируемых программами.

Ключевые слова: однородная дуополия, дифференцированная дуополия, биматричная игра с четырьмя чистыми стратегиями, динамика игры.

MORE NEW COMPUTER MODELS FOR STUDIES OF HOMOGENEOUS AND DIFFERENTIATED DUOPOLY

V.A. Korshunov

Abstract. The article gives a brief overview of the advantages of developing software Duopoly2 and Duopoly3 (computer models of two types of duopoly markets) using Visual Basic Application in the EXCEL spreadsheet environment, explained by the formulations of mathematical models and examples of the main visual displays generated by programs.

Key words: Homogeneous duopoly, differentiated duopoly, bimatrix game with four pure strategies, game dynamics.

На пересечении исследований математической экономики и теории игр находится предметная область продуктовых рынков нескольких, прежде всего, – двух, продавцов, представленная различными математическими моделями дуополии. В предлагаемой статье указаны как общие установки, так и основные методические различия в компьютерных моделях, созданных автором ранее, в 1995–2002 гг. («Дуополия с выбором выпуска или цены», Duopoly), и в настоящее время (2016–2017 гг.): «Дуополия с управлением выпусками», (Duopoly2) и «Дуополия с управлением ценами», (Duopoly3). Предметная область действия программ Duopoly, Duopoly2 и Duopoly3, охватывающая два из трех типов моделей дуополии, указана в *табл. 1*.

Предметная область применения авторских программ Duopoly, Duopoly2 и Duopoly3 (в ячейках 1.1 и 2.2) и ее экономико-математическое окружение

<i>Типы дуопольных рынков и математических моделей</i>	<i>Количественная дуополия (управление выпусками)</i>	<i>Ценовая дуополия (управление ценами)</i>
Однородная дуополия (товары-заменители у обеих фирм)	1.1. Базовая математическая модель – дуополия Курно (с одинаковой ценой на оба товара) (Duopoly и Duopoly2) [1] – [12]	1.2. Базовая математическая модель «ценовой войны» – классическая дуополия Бертрана [1], [9], [12]
Неоднородная дуополия (по одному несопадающему товару у каждой фирмы)	–	2.2. Базовая математическая модель – модифицированная дуополия Бертрана (Duopoly и Duopoly3) [1] – [3], [8] – [11]

Структура управления параметрами моделей остается двух-уровневой:

1. На верхнем уровне разыгрывается динамическая (до восьми ходов) биматричная игра с четырьмя чистыми стратегиями, то есть для каждого хода имеется возможность формирования конкретной смешанной стратегии (или сохранения стратегии, сформированной на предыдущем ходе).
2. На нижнем уровне реализуется по координатное дискретное (по одному полуходу) движение модели дуопольной системы:
 - сходимости к любой из 16-ти точек равновесия;
 - расходимости;
 - различные циклы.

В 2003 г. отставание от непрерывного роста возможностей аппаратной базы персональных компьютеров и выпуска все новых версий операционной системы Windows не позволило автору и дальше поддерживать работоспособность программы «Дуополия с выбором выпуска или цены» (Duopoly) [6]. Однако полученные математические формулы сходимости к различным точкам равновесия, проверенные при работе компьютерной модели, позволили

ему вернуться к их компьютерному моделированию уже в принципиально другой среде программирования, чем Borland Pascal, а именно – в среде процессора электронных таблиц (EXCEL).

Известно, что процессоры электронных таблиц обеспечивают разработчикам контролируемость («прозрачность») вычислений. Поэтому автору, при выполнении в 2016–2017 гг. программы работ по воссозданию компьютерной модели однородной и дифференцированной дуополии, удалось разбить ее на следующие основные этапы:

- доработка математической модели: формул как 16-ти равновесных статических решений биматричной игры двух фирм, так и оптимальных динамических стратегий сходимости к этим точкам равновесия;
- перевод математической модели с языка математических формул на язык формул (не специальных встроенных функций) электронных таблиц (EXCEL), легко поддающихся проверке, и построение графиков динамики игры как на плоскости выпусков, так и на плоскости прибылей обеих фирм;
- программирование на языке Visual Basic Application (VBA) в среде электронных таблиц (EXCEL), обеспечивающее реализацию динамической игры двух лиц (в качестве руководителей фирм) либо аналитический прогноз развития одной фирмы с учетом возможных действий фирмы-конкурента.

Принципиально новым в этой разбивке работ по стадиям является наличие второго этапа. Вместо хранения числовых данных в многочисленных, никак не связанных между собой (вне работы программы Duopoly) текстовых файлах, как это было ранее, при использовании автором в 1995–2002 гг. среды программирования Borland Pascal, при реализации нового подхода числовые данные не только хранятся, но и частично обрабатываются (при построении графиков функций), в рабочих листах того же EXCEL-файла, где хранятся и программные модули VBA, и тексты для обработки диалоговых окон (VBA-форм, разработанных автором). Основные различия в авторских программах для персональных ЭВМ ([6] – [8]) приведены в *табл. 2*.

Общую постановку задачи дуополии с управлением выпусками можно кратко сформулировать следующим образом [1] – [5], [7], [9] – [12]. Отрасль состоит из двух фирм, которым известна обратная функция спроса

Таблица 2

Основные различия в авторских программах для персональных ЭВМ [6; 8]

Показатели программы для ЭВМ	Программа для ЭВМ «Дуополия с выбором выпуска или цены» (Duopoly), 1999–2002 [2], [5] – [6]	Программы для ЭВМ «Дуополия с управлением выпусками» (Duopoly2) и «Дуополия с управлением ценами» (Duopoly3) [7–8]
Операционная система (ОС)	MS DOS (Windows 3.1)	Windows 7.0
Основное различие ОС, используемое автором	Однооконная	Многооконная
Язык программирования (ЯП)	Borland Pascal	Visual Basic Application на базе MS EXCEL, 2013.
Основное различие ЯП, используемое автором	Не является языком ООП	Язык объектного ориентированного программирования (ООП)
Способ хранения данных	В многочисленных, не связанных друг с другом вне программы, текстовых файлах	В рабочих листах того же самого EXCEL-файла, где хранятся и программные модули, и тексты обработки диалоговых окон
Поддержка дуополии как биматричной игры с правом 1-го хода у 2-го игрока	Отсутствует [2]	Реализована: по уровню детализации полностью аналогична игре с правом 1-го хода у 1-го игрока
Размещение плоскости прибылей обеих фирм	На одном и том же экране, что и плоскость выпусков фирм [2], [6]	В отдельном экранном окне
Две прямые линии реакции фирмы, прменяющей стратегию ценового лидерства по Штакельбергу в ответ на кооперативную стратегию другой фирмы	Отсутствуют на плоскости цен за товары обеих фирм [2], [5], [6]	Эти две прямые линии реакции фирмы показаны на плоскости цен и на плоскости выпусков обеих фирм (пунктирными прямыми зеленого цвета)
Максимальное число точек, выводимых программой на плоскости прибылей фирм	6 (шесть) [2], [5], [6]	16 (шестнадцать) в соответствии с четырьмя чистыми стратегиями у руководства каждой фирмы
Траектория перемещения точки текущих значений прибылей обеих фирм на каждом ходе игры	Траектория отсутствует. Изображено маркером лишь последнее текущее положение этой точки	Траектория реализована в форме пунктирной линии черного цвета со стрелкой на конце
Возможность смены значений параметров игровой модели на любом ходе игры, наряду со сменой стратегий фирмами	Эта возможность обеспечена явно, что затрудняет восприятие и применение программы, нарушая принцип «семь плюсов-минус два»	Только в начале очередной игры. Преемственность игры достигнута тем, что дана возможность стартовать из той точки на плоскости выпусков, где была завершена предыдущая игра

$$P = a - b(q_1 + q_2) \quad (1)$$

Затраты каждой фирмы – линейно-квадратичные функции вида

$$G_i = c_i q_i + \frac{c_{0i}}{2} q_i^2 + d_i \quad (2)$$

где c_i и c_{0i} – ставки переменных затрат, d_i – постоянные затраты, $i = 1, 2$.

Вывести формулы для управляемых параметров (выпусков) $q_1(t)$ и $q_2(t)$ из условия некооперативной максимизации прибыли $\Pi_i(t; q)$, являющейся непрерывной функцией выпусков и, одновременно, дискретной функцией времени. Система, полученная из необходимых условий оптимальности выпусков однородного товара, продаваемого фирмами по одинаковой цене, имеет вид:

$$\left\{ \begin{aligned} q_1 &= \frac{a - c_1}{b \times [2 + \frac{\partial q_2}{\partial q_1}] + c_{01}} - \frac{bq_2}{b \times [2 + \frac{\partial q_2}{\partial q_1}] + c_{01}} \\ q_2 &= \frac{a - c_2}{b \times [2 + \frac{\partial q_1}{\partial q_2}] + c_{02}} - \frac{bq_1}{b \times [2 + \frac{\partial q_1}{\partial q_2}] + c_{02}} \end{aligned} \right. \quad (3)$$

Ранее, при разработке компьютерной программы Duopoly (1995–2002), автор ошибочно предположил количество предположительных вариаций равным числу чистых стратегий фирм, что соответствовало и графикам в учебной литературе [11]. Например, для значений параметров игры $\{a = 18,0; b = 1,0; c_1 = c_2 = 1,0; d_1 = d_2 = 1,0; c_{01} = 0,50; c_{02} = 0,40; \varepsilon = 0,05\}$ и начальных данных $\{q_1(0) = 0,0; q_2(0) = 0,4\}$ учебная компьютерная программа Duopoly пошагово выдавала (при выборе кооперативных стратегий) к пятому ходу игры визуальное отображение, представленное на рис. 1. На рис. 1 видно, что на плоскости выпусков изображены восемь (четыре пары – по числу чистых стратегий, которыми располагают руководители фирмы).

При разработке программ Duopoly2 и Duopoly3 эта ошибка устранена: добавлена пятая пара прямых реакции фирм (рис. 2), так как значения предположительных вариаций как выпусков, так

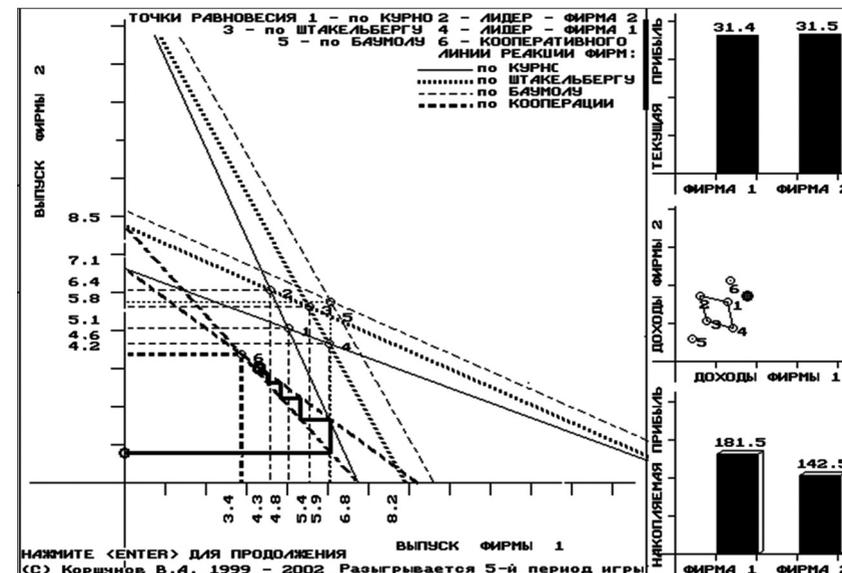


Рисунок 1. График программы Duopoly при $c_{01} \neq 0, c_{02} \neq 0$ [2]

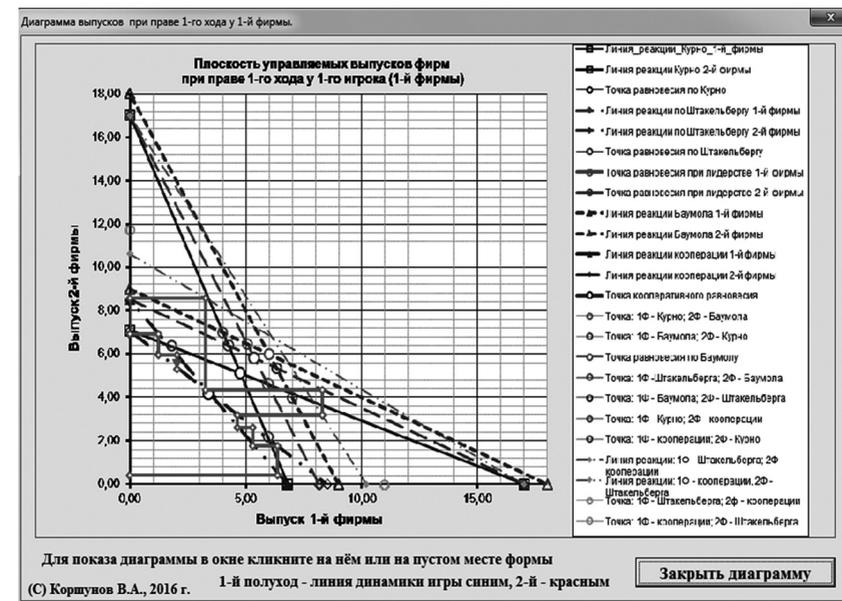


Рисунок 2. График программы Duopoly2 при $c_{01} \neq 0, c_{02} \neq 0$ [7]

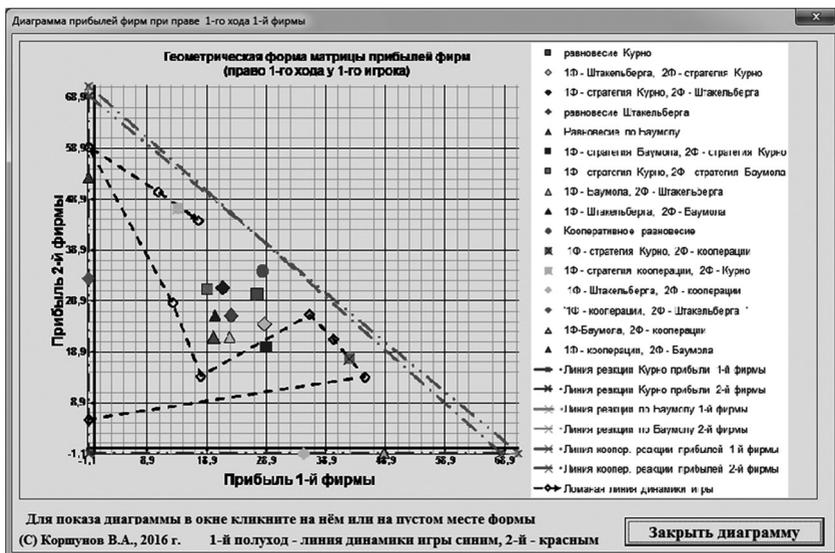


Рисунок 3. Восемь ходов (черным пунктиром и маркерами для координат текущего хода) динамической игры на плоскости прибылей: «зигзагообразная» сходимостью к точке совместного применения обеими фирмами кооперативных стратегий [7]

и цен на товары, фирмы, применяющей стратегию Штакельберга, различны в ответ на кооперативную либо на одну из трех чистых некооперативных стратегий другой фирмы (см. 8-ю строку табл. 2).

На рис. 2 видно, что на плоскости выпусков имеется пять пар прямых линий реакции, а кроме того, ломаная линия динамики игры при смене фирмами кооперативных стратегий на стратегии Штакельберга дважды оканчивает один из полуходов на соответствующих прямых.

Новым преимуществом программ Duopoly2 и Duopoly3, основанном на использовании свойства многооконности операционной системы Windows 7.0, является реализация возможности вывода всех 16-ти точек прибылей фирм (при розыгрыше чистых стратегий) в отдельном экранном окне (рис. 3).

При анализе рис. 3 видно, что динамика игры на плоскости прибылей, на которой также отмечены некоторые линии реакции прибылей фирм, полностью соответствует динамике игры на плоскости выпусков.

При разработке программы Duopoly3 автор реализовал те же принципиальные методические подходы, что изложены выше, но уже на основе другой математической модели (см. ячейку 2.2 в табл. 1).

В сжатой форме общую постановку задачи дуополии с управлением ценами можно сформулировать следующим образом [1] – [3], [8], [9] – [11].

1. Спрос на продукцию каждой фирмы – линейная функция вида

$$q_1 = h_1 - f_1 \times P_1 + g_1 \times P_2 \quad (4.a)$$

$$q_2 = h_2 + g_2 \times P_1 + f_2 \times P_2 \quad (4.б)$$

2. Функции затрат обеих фирм – линейные

$$Gi = c_i \times q_i + d_i \quad (5)$$

где c_i – ставки переменных затрат, d_i – постоянные затраты, $i = 1, 2$.

Вывести формулы для управляемых параметров (цен) $P_1(t)$ и $P_2(t)$ из условия некооперативной максимизации прибыли $\Pi_i(t; P_j)$, являющейся непрерывной функцией цен и, одновременно, дискретной функцией времени. Система, полученная из необходимых условий оптимальности цен на товары фирм, имеет следующий вид:

$$\left\{ \begin{aligned} P_1 &= \frac{h_1 + [f_1 - g_1 \frac{\partial P_2}{\partial P_1}] c_1}{2f_1 - g_1 \frac{\partial P_2}{\partial P_1}} + \frac{g_2 P_2}{2f_1 - g_1 \frac{\partial P_2}{\partial P_1}} \\ P_2 &= \frac{h_2 + [f_2 - g_2 \frac{\partial P_1}{\partial P_2}] c_2}{2f_2 - g_2 \frac{\partial P_1}{\partial P_2}} + \frac{g_1 P_1}{2f_2 - g_2 \frac{\partial P_1}{\partial P_2}} \end{aligned} \right. \quad (6)$$

Возможность вывода траектории перемещения точки текущих значений прибыли обеих фирм на каждом ходе игры на фоне постоянных (то есть не зависящих от выбора фирмами стратегий) 16-ти

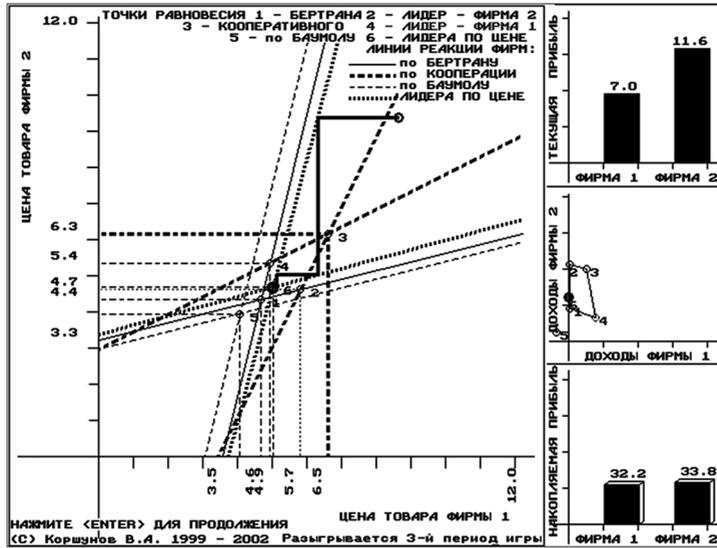


Рисунок 4. График сходимости цен к точке ценового лидерства по Штакельбергу [2]

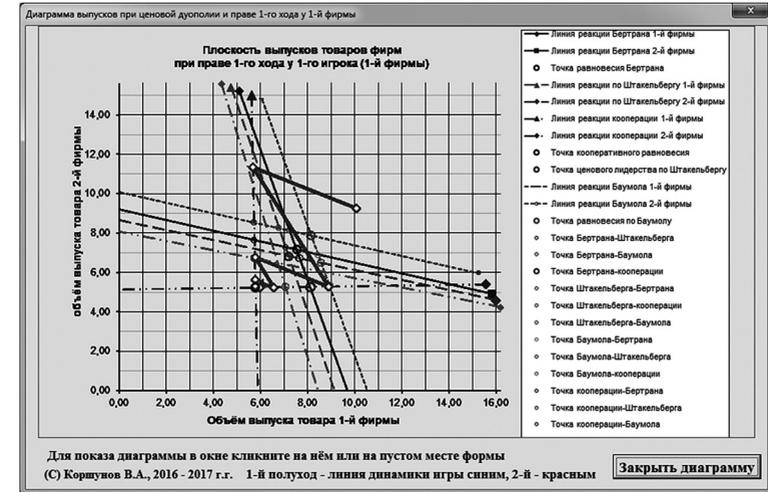


Рисунок 6. Первый полуход четвертого хода динамической игры на плоскости выпусков [8]

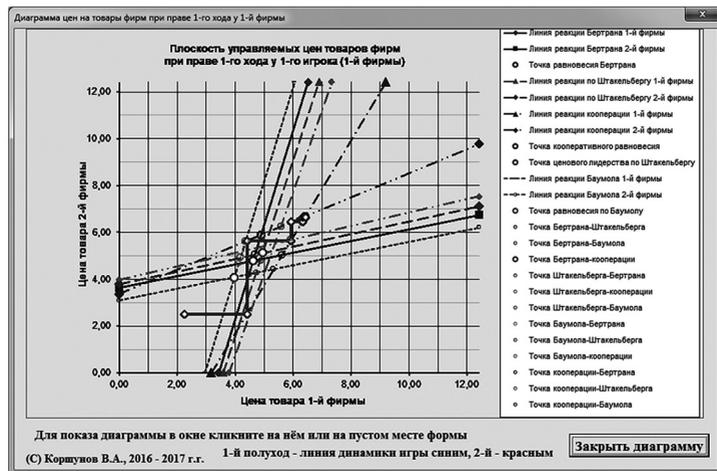


Рисунок 5. Первый полуход четвертого хода динамической игры на плоскости цен [8]

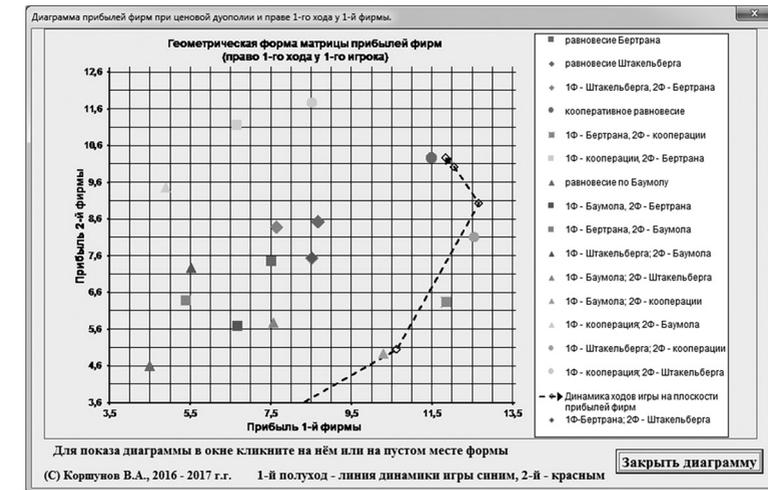


Рисунок 7. Четыре хода (черным пунктиром и маркерами для координат текущего хода) динамической игры на плоскости прибылей: сходимости к точке кооперации фирм [8]

точек прибылей фирм (при розыгрыше чистых стратегий) в отдельном экранном окне проявляется для модели дифференцированной дуополии с управлением ценами особенно ярко.

Например, для данных $\{f_1 = f_2 = 2,0; g_1 = g_2 = 1,0; h_1 = h_2 = 12,0; c_1 = 1,0; c_2 = 0,5; d_1 = d_2 = 20,0; P_1(0) = 8,5; P_2(0) = 9,5\}$ ранее, в диалоге с программой Duopoly, автором было получено изображение, показанное на рис. 4.

Для почти тех же значений начальных данных $\{f_1 = 2,04; f_2 = 1,93; g_1 = 1,02; g_2 = 0,97; h_1 = 12,12; h_2 = 11,92; c_1 = 0,94; c_2 = 1,08; d_1 = 20,20; d_2 = 19,09; P_1(0) = 2,25; P_2(0) = 2,50\}$ в диалоге с программой Duopoly3, автор получил визуальные отображения, показанные на рис. 5–7. На рис. 5 видно, что на плоскости цен имеется пять пар прямых линий реакции вместо ранее ошибочно отображаемых четырех.

Дополнительной новизной для компьютерной модели, описываемой формулами (4)–(6), реализуемой программы Duopoly3, является вычисление и геометрическое отображение промежуточных значений – выпусков – на одноименной плоскости, показанной на рис. 6.

В учебном процессе возможны формулировки специальных заданий с учетом дополнительных ограничений на производственные мощности или платежеспособный спрос.

Библиографический список

1. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: в 2 т. Т. 2. / Общ. ред. В.М. Гальперина. СПб., 1997.
2. Горшков А.Ф., Евтеев Б.В., Коршунов В.А., Титов В.А., Фролов Е.Б. Компьютерное моделирование менеджмента: учебное пособие / под ред. Н.П. Тихомирова. М., 2004. (Глава 1. Моделирование товарных рынков [Коршунов В.А.]).
3. Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика / общ. ред. Л.С. Тарасевича. СПб., 1996.
4. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М., 1975.
5. Коршунов В.А. Математические модели Курно и Штакельберга для компьютерной деловой игры «Дуополия с назначением выпуска» // Экономика и технология: межвузовский сборник научных трудов. Ч. 2. М., 1997.

6. Коршунов В.А. Дуополия с выбором выпуска или цены (Duopoly), версия 2.0: реферат программы для ЭВМ // Официальный бюллетень Роспатента «Программы для ЭВМ. Базы данных. Топологии интегральных микросхем». 2002. № 3 (40) Ч. 1.
7. Коршунов В.А. Дуополия с управлением выпусками (Duopoly2): реферат программы для ЭВМ // Официальный бюллетень Роспатента «Программы для ЭВМ. Базы данных. Топологии интегральных микросхем». 2016. № 10. Свидетельство о регистрации № 2016661150 от 03.10.2016. URL: <http://www1.fips.ru/Archive/EVM/> (дата публикации: 20.10.2016).
8. Коршунов В.А. Дуополия с управлением ценами (Duopoly3): реферат программы для ЭВМ // Официальный бюллетень Роспатента «Программы для ЭВМ. Базы данных. Топологии интегральных микросхем». 2017. № 5. Свидетельство о регистрации № 2017615645 от 19.05.2017. URL: <http://www1.fips.ru/Archive/EVM/> (дата публикации: 20.05.2017).
9. Методы оптимальных решений в экономике и финансах. Практикум: учебное пособие / под ред. В.М. Гончаренко, В.Ю. Попова. М., 2016.
10. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика / научн. ред. В.Т. Борисович, В.М. Полтерович, В.И. Данилов. М., 1992.
11. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: в 2 т. Т. 1. СПб, 1999.
12. Челноков А.Ю. Теория игр: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М., 2016.

В.А. Коршунов

кандидат технических наук, доцент

доцент кафедры общематематических
и естественнонаучных дисциплин

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: vak_tfua@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

УДК 336.1

ОПЫТ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Е.И. Смыр

Аннотация. В данной статье сделана попытка систематизировать и обобщить существующую информацию об организации системы государственного контроля за государственными финансами в странах Европейского союза, с целью возможного использования лучших европейских практик в Российской Федерации. Выявлены особенности в организации процесса контроля за финансами той или иной европейской страны в зависимости от существующей формы государственного управления; данная информация впервые систематизирована и сгруппирована. В заключительной части статьи дана характеристика и раскрыты принципы работы такого важного наднационального органа управления Европейского Союза, как Европейская Счетная палата.

Ключевые слова: Счетная палата, Европейский Союз, финансы, государственный контроль.

THE EXPERIENCE OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION IN THE ORGANIZATION OF THE STATE FINANCIAL AND ECONOMIC CONTROL

E.I. Smyr

Abstract. In this article an attempt has been made to organize and summarize existing information on the organization of state control over public Finance in the European Union, with the possible aim of using the best European practices in the Russian Federation. Was identified especially in the process control the finances of one or another European country, depending on existing forms of government, this information was first systematized and grouped. In the final part of the paper were outlined and the principles of operation of so important a supranational governing body of the European Union, as the European court of auditors.

Key words: Court of auditors, European Union, Finance, state control.

Системы государственного финансово-экономического контроля в различных странах имеют свою специфику, связанную с историческими особенностями развития страны, такими как сформировавшаяся форма правления и государственного устройства. В современном мире уже невозможно представить себе государство вне зависимости от уровня его экономического развития и степени демократизации, без наличия системы государственного финансово-экономического контроля как неотъемлемого инструмента управления государственными и муниципальными финансовыми, имущественными и иными ресурсами.

Глобализирующийся мир все настойчивее ставит условия национальным государствам по максимальному сближению, унификации и взаимной адаптации национальных правовых систем, в том числе в области экономики и финансов. Системы управления и контроля, удачно апробированные в одних государствах, неизбежно становятся объектами заимствования в других странах.

В развитых странах, к числу которых можно отнести большую половину стран Европейского Союза, организация финансово-экономического контроля находится на высочайшем уровне и очень эффективно справляется с возложенными задачами. Таким образом, изучение лучших европейских практик и опыта с последующим переносом на российскую почву представляется делом очень важным и необходимым.

Осуществление государственного контроля в сфере финансово-экономического управления – пожалуй, самый действенный из существующих инструментов, призванных обеспечивать наибольшую эффективность управления государственными, финансовыми и имущественными ресурсами. Это обширная, разноплановая, системная работа органов государственной власти и управления всех уровней, состоящая из следующих основных направлений:

- своевременное предупреждение и устранение ошибок, а также различных злоупотреблений коррупционной направленности в процессе администрирования государственными и муниципальными денежными и материальными ресурсами, задействованными в хозяйственной деятельности;
- надзор за эффективностью использования нематериальных объектов государственной интеллектуальной собственности, а также

за имущественными правами, находящимися в государственной собственности, которые способны стать причиной прямого и опосредованного финансово-экономического или материального ущерба государственным интересам;

- мониторинг и недопущение нарушений финансово-экономического законодательства как на государственном, так и на муниципальном уровнях;
- ликвидация недостатков и «узких мест» в организации систем управления финансово-экономической деятельностью государственных учреждений и организаций, их объединений и филиалов, а также предприятий с государственным участием;
- предупреждение угроз финансово-экономической безопасности государства.

К общепринятым во всех странах Европейского Союза функциям государственного и муниципального финансово-экономического контроля относятся:

- контроль за полнотой и своевременностью поступлений бюджетных средств;
- контроль за эффективностью расходования бюджетных средств;
- контроль за соблюдением законности при проведении приватизации и национализации государственной и муниципальной собственности;
- контроль за эффективностью администрирования и расходованием государственных и муниципальных внебюджетных фондов;
- контроль за оборотом бюджетных средств и внебюджетных фондов в коммерческих банках и иных финансовых организациях;
- контроль целесообразности предоставления и соблюдения законности использования государственных субсидий, дотаций, а также льгот по налогообложению;
- выявление и пресечение финансовых нарушений и коррупционных схем.

Фундаментом современных международно-правовых основ финансово-экономического контроля служат два фактора: исторический опыт суверенного государственно-правового развития и Лимская декларация руководящих принципов контроля – это документ, декларирующий основные принципы осуществления финансово-экономического контроля.

Лимская декларация была принята в 1977 г. IX Конгрессом Международной организации высших органов финансово-экономического контроля (ИНТОСАИ) в г. Лима (Республика Перу) [1]. Декларация определяет цели, различает виды контроля: предварительный и по факту; внешний и внутренний контроль, формальный контроль исполнения.

Лимская декларация основными своими положениями декларирует ряд общих безоговорочных требований к работе органов финансово-экономического контроля.

Во-первых, высшие государственные органы финансово-экономического контроля наделяются реальной независимостью в осуществлении своих полномочий.

Во-вторых, данные органы должны обладать правами и возможностями осуществлять запросы и получать необходимые документы и иную информацию, связанную с финансовой и экономической деятельностью проверяемого объекта.

В-третьих, в финансово-экономической деятельности государства и структур с государственным участием не должно быть сегментов, недоступных для контроля.

Основополагающим принципом деятельности контролируемых органов декларация провозглашает независимость.

Декларация определяет базовые принципы взаимодействия контролируемых органов с парламентами, правительствами и администрациями, права и обязанности органов финансово-экономического контроля, методы и принципы их деятельности; методологию проведения проверок различных видов предприятий и организаций.

В Декларации предъявляются четкие и недвусмысленные требования к персоналу органа финансово-экономического контроля (честность и квалификация), утверждается необходимость подотчетности органов финансово-экономического контроля обществу; провозглашается (в качестве одного из средств повышения качества работы органов финансово-экономического контроля) международный обмен опытом.

Участие в ИНТОСАИ открыто для высших органов финансово-экономического контроля государств-членов ООН. В настоящее время ИНТОСАИ объединяет в своих рядах высшие контрольные органы 192 стран и имеет ранг учреждения, сотрудничающего с Организацией Объединенных Наций [2]. Счетная палата РФ вступила

в ИНТОСАИ в 1995 г. С 2007 г. Счетная палата РФ является членом Управляющего совета ИНТОСАИ.

Главными инициаторами создания Международной организации высших органов финансово-экономического контроля выступали европейские страны, такие как Германия, Франция, Великобритания, которые объединились в Европейский Союз. В странах Западной Европы, известных своей развитой правовой системой, организация процесса контроля над государственными финансовыми потоками исторически уходит своими корнями в глубокое прошлое. Например; в 1314 г. учреждена должность Генерального контролера государственной казны Англии, в 1319 г. создана Счетная палата во Франции, в 1365 г. – Счетная палата Королевства Наварры (Испании), в 1761 г. учреждена Счетная палата Австро-Венгрии [3]. Следовательно, будет справедливо утверждение, что на сегодняшний день опыт накопленный странами Европейского Союза в области государственного администрирования финансовых потоков, является уникальным и требующим изучения с последующим переносом наилучших практик в Российскую Федерацию.

Европейский Союз – наднациональное политическое и экономическое объединение 28 стран. Несмотря на глубокую финансово-экономическую унификацию законодательства стран, составляющих ЕС, существует множество различий в осуществлении государственного финансово-экономического контроля. В ЕС действует двухуровневая система реализации контроля расходования государственных финансов: «высший уровень» – наднациональный, реализуемый Европейской счетной палатой и «низовой уровень», осуществляемый в рамках национальных систем контроля.

В странах ЕС система организации, полномочий и функций государственных контролирующих органов предопределяется спецификой утвердившейся формы правления и формы государственного устройства, сложившихся в той или иной стране.

В республиках с парламентской формой управления, спецификой которых является перевес властных полномочий в пользу парламента, формирующего правительство государства, основная роль принадлежит парламентскому контролю. В качестве примера организации системы финансово-экономического контроля подобным образом можно перечислить такие страны, как Германия, Италия, Польша, Венгрия, Болгария и т.д.

Таблица 1

Формы государственного правления стран ЕС

<i>Республики</i>			<i>Конституционные монархии</i>
<i>парламентские</i>	<i>президентские</i>	<i>смешанные</i>	
Австрия Болгария Венгрия Греция Германия Италия Ирландия Латвия Мальта Польша Словения Словакия Хорватия Чехия Эстония	Кипр	Литва Португалия Румыния Франция Финляндия	Великобритания Испания Швеция Нидерланды Бельгия Дания Люксембург

Президентские республики, характеризующиеся главенствующей ролью президента в системе государственных органов власти, объединением в его руках полномочий главы государства и главы правительства, контрольные органы исполнительной власти, обладающие большими полномочиями, подотчетны непосредственно президенту. На Кипре бюджетный контроль сосредоточен в руках Генерального атторнея Республики, одновременно являющегося юридическим советником Президента и Совета министров страны, а также выступающего директором департамента публичных исследований [4].

Смешанные формы правления характеризуются целым рядом специфических особенностей. Избрание и президента, и парламента происходит прямым народным голосованием. Высший законодательный орган и глава государства наделены, как правило, равными полномочиями в управлении страной. Таких стран в ЕС немного, и в каждой из них есть своя специфика в плане подотчетности структур, контролирующих государственные финансовые потоки той или иной ветви власти. Например, во Франции функции высшего органа финансово-экономического контроля выполняет Счетная

палата Франции (в переводе с французского – Суд Счетов – Cour des Comptes), которая возглавляется руководителем, назначаемым на эту должность указом президента республики [5]. В Румынии счетная палата подотчетна непосредственно парламенту страны.

В государствах, сохранивших форму правления в виде конституционной монархии, где главенствующая роль в политической, экономической, социальной и иных сферах жизни страны принадлежит законодательному органу власти, конфигурация складывается аналогичным образом. Например, счетные палаты Нидерландов, Бельгии, Дании, Испании и Швеции подотчетны высшим законодательным органам стран этих стран.

Отдельного упоминания заслуживает иерархическая структура контрольно-счетных палат стран с федеративным формами государства. Таких государств в Европейском Союзе несколько: Германия, Австрия, Бельгия, Испания. Например, государственный финансово-экономический контроль в Федеративной Республике Германия реализуется такими органами, как Федеральная счетная палата и счетные палаты земель (субъектов федерации) Германии. В Испании, насчитывающей в своем составе 17 автономных сообществ, полномочия Счетной палаты Испании распространяются на всю территорию страны, не ущемляя компетенцию существующих в королевстве органов регионального финансово-экономического контроля – счетных палат автономных сообществ.

Несмотря на некоторые специфические черты, присущие контрольно-счетным органам разных европейских стран, их характеризуют общие черты, такие как:

- большая степень независимости от исполнительной и законодательной власти;
- фокусирование внимания на целевом использовании и контроле над эффективностью расходования государственных финансов;
- критерием эффективности деятельности контрольно-счетных органов является сравнение средств, затрачиваемых на их функционирование, и средств, возвращенных в результате их деятельности в бюджет, в виде штрафов и недоимок по налогам и сборам, а также выявления фактов упущенной выгоды от распоряжения государственным имуществом страны.

В ходе создания Европейского Союза финансово-экономический контроль стал одним из главных вопросов. Трудность его фактического разрешения осложняется тем, что государства, образующие общее европейское пространство, сохраняют высокий уровень суверенитета. Организация единой структуры европейского финансово-экономического контроля сталкивается с различными национально-государственными правовыми системами, традициями и моделями. Вместе с тем нельзя не отметить значительный успех на пути создания общей системы финансово-экономического контроля на пространстве Европейского Союза.

Согласно Маастрихтскому договору 1992 г. был создан Суд аудиторов – орган, который играет роль европейской счетной палаты. Он состоит из 15 членов, каждый из которых представляет свою страну и назначается Советом министров Европейского Союза [6]. Предварительно кандидатуры тщательно изучаются Европарламентом.

Основная задача Европейского Суда аудиторов – надзор за финансовой деятельностью и обеспечением транспарентности в процессе управления европейскими финансами. На законодательном уровне закреплена независимость данного органа. Аудиторы не имеют права занимать другую оплачиваемую должность. Их деятельность может быть прекращена только по решению Судебной палаты.

Соглашение об организации Европейского Сообщества детально регламентирует работу данного органа, который в новейшей трактовке называется Счетной палатой. Общеввропейская Счетная палата формируется путем включения по одному гражданину от каждой страны, входящей в ЕС. Сотрудники Счетной палаты подбираются из числа лиц, работающих или имевших опыт работы в органах внешнего контроля и обладающих высокой квалификацией в данной сфере. Аудиторы путем голосования назначаются на шестилетний срок, а председателя избирают из их общего числа сроком на три года.

Счетная палата изучает все счета в отношении полной совокупности доходов и расходов Европейского Сообщества и в отношении любых органов, учрежденных Сообществом. Счетная палата регулирует вопросы законности, своевременности и правильности декларирования доходов и расходов, выступает гарантом финансового управления. Контроль производится по бухгалтерским документам и, в случае необходимости, проводится на месте функционирования контролируемого органа.

Работа по организации контроля в государствах членах ЕС осуществляется на основе базовых принципов сотрудничества с органами национального контроля. Счетная палата и органы национального контроля стран членов ЕС осуществляют совместную работу, опираясь на доверительное сотрудничество и признание независимости друг друга.

Однако, несмотря на обширные права и полномочия европейской Счетной палаты, данный орган является основным при осуществлении контроля за исполнением бюджетов стран-членов Европейского Союза. Таким образом, создание единого органа европейского финансово-экономического контроля не подразумевает ликвидацию систем финансово-экономического управления в странах-членах ЕС. По сути дела, полномочия органа общеевропейского контроля и государственных контрольных органов четко разделены и не пересекаются. Европейская Счетная палата регулирует финансовую работу органов управления Европейского Союза, в то время как национальные финансово-контрольные органы контролируют исполнение национальных бюджетов.

Резюмируя вышеизложенное, можно прийти к следующему выводу. Учреждения государственного финансово-экономического контроля играют важнейшую роль в управлении государственными и муниципальными финансами. Действующие органы государственного финансово-экономического контроля обладают большой фактической независимостью, а их деятельность достаточно результативна и эффективна. Вместе с тем, перенос и последующая адаптация эффективного европейского опыта функционирования модели государственного финансово-экономического управления предоставит возможность значительно улучшить качество и эффективность работы контрольных органов, организовать сильный аппарат обеспечения государства качественной, современной и своевременной информацией, без которой невозможно реальное повышения эффективности государственного контроля и принятия важных решений на всех уровнях управления государственной власти.

Библиографический список

1. *Бурмистров А.С.* Государственный контроль финансов – проблемы правового и организационного обеспечения // Российская юстиция. 2010. № 6.

2. *Васильева М.В.* Особенности контрольно-счетных систем зарубежных стран и опыт их интеграции // Финансы и кредит. 2009. № 6 (343).
3. *Воронин Ю.М.* Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. М., 2005.
4. *Грачева Е.Ю.* Проблемы правового регулирования государственного финансово-экономического контроля. М., 2000.
5. *Максимов Ю.Н., Максимов Ю.Ю.* Аудиторская практика в государственном секторе и государственный контроль // Финансы. 2007. № 11.
6. *Шегурова В.П., Желтова М.Ф.* Зарубежный опыт организации государственного финансово-экономического контроля // Молодой ученый. 2013. № 1.

Е.И. Смыр

кандидат политических наук, доцент

доцент кафедры экономики и управления

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: eslandasmyr@gmail.com

УДК 31.311.21

ПРИЧИНЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Н.А. Эльдяева, Е.С. Кованова

Аннотация. В статье анализируются основные причины, современные тенденции и последствия трудовой миграции населения российских регионов. На основе специального выборочного обследования внутренней трудовой миграции дана оценка ее влияния на социально-экономическое развитие отдельного региона.

Ключевые слова: внутренняя трудовая миграция, выборочное наблюдение, влияние на социально-экономическое развитие региона.

CAUSES AND CONTEMPORARY FEATURES OF INTERNAL LABOUR MIGRATION OF POPULATION OF REGIONS OF RUSSIA

N.A. Eldaeva, E.S. Kovanova

Abstract. The article analyzes the main causes and consequences of the current trends of labor migration of the population of the Russian regions. On the basis of special sample survey of internal labor migration assessed its impact on socio-economic development of individual regions.

Key words: internal labor migration, a sample survey, the impact on the socio-economic development of the region.

Миграция населения служит надежным индикатором происходящих в обществе процессов. В научной литературе наше время называют «веком миграции», «веком мобильности», «новой эрой миграции».

Исследование миграции приобретает все более актуальный и междисциплинарный характер. Проблемы миграции и рабочей силы активно изучаются такими науками, как статистика, демография, мировая экономика, экономика труда, социология и др. Неуклонный рост внимания к проблемам миграции объясняется множеством факторов: усилением влияния миграции на общественные процессы, усложнением причин и последствий миграции.

Причины масштабной миграции многие отечественные и зарубежные исследователи видят в растущей дифференциации по уровню

доходов и качеству жизни в различных странах мира [2, с. 80]. Для современной России характерны глубинные миграционные процессы, без которых было бы невозможно нормальное функционирование государства в целом и российских регионов [3, с. 121]. Необходимо отметить стихийный характер межрегиональной и внутрирегиональной миграции населения, который в условиях управленческого бездействия становится источником роста социально-экономических, демографических и других проблем не только отдельных регионов, но и страны в целом [1, с. 16].

В своей статье мы остановимся на проблемах внутренней трудовой миграции как мало изученных и не получивших в научной литературе должного освещения.

Трудовая миграция – сложный объект исследования, который включает в себя самые различные направления. Миграционные потоки трудовых мигрантов внутри страны в географически-пространственном отношении чрезвычайно сложны и многообразны. Трудовая миграция влияет на демографическую ситуацию, на развитие рынков труда и их сегментацию, на конкуренцию. В связи с этим исследование последствий трудовой миграции должно быть качественным и детальным.

При исследовании внутренней трудовой миграции важно изучить структуру миграционных потоков по направлениям. Прежде всего, необходимо выделить два направления: внутрирегиональная и межрегиональная миграция населения.

Межрегиональная трудовая миграция населения представляет собой сложную систему. Статистико-экономический анализ миграционных процессов между регионами связан с изучением изменчивости структуры миграционных потоков и изменчивости ее во времени.

Как показывает анализ данных *табл. 1*, в миграционных потоках современной России доминируют внутренние перемещения населения: на них в 1994 г. приходилось примерно 81 % миграционного оборота населения (суммы выбытий и прибытий) в стране, а уже в 2015 г. – 89,7 %. Роль внутренних передвижений в структуре миграции постоянно увеличивалась с середины 1990-х гг., и в результате этого произошло компенсирование миграционных потоков из бывших республик Советского Союза.

В общей структуре внутренних миграционных потоков в России (начиная с 2001 г.) более половины всех перемещений населения

приходится на внутрирегиональную миграцию, которая, как правило, идет преимущественно из сельской местности в города. В последние годы в структуре внутренних миграционных потоков доля межрегиональной миграции превысила внутрирегиональную миграцию.

Удельный вес внешней миграции населения с 2011 г. увеличивается и в 2015 г. этот показатель составил 10,3 % от общего миграционного оборота.

Таблица 1

Миграционный оборот внутрироссийских миграций населения в 1994–2015 гг. (в тыс. перемещений)

Годы	Общая миграция		Внутрирегиональная миграция		Межрегиональная миграция		Внешняя миграция	
	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%
1994	7825,6	100	*	–	6336,0	81,0	1489,4	19,0
1995	7459,6	100	*	–	6274,0	84,1	1185,6	15,9
1996	6732,1	100	3154,0	46,9	2538,9	37,7	938,6	15,4
1997	6254,1	100	2968,2	47,5	2455,3	39,3	830,7	13,2
1998	5869,8	100	2833,6	48,3	2309,2	39,3	727,0	12,4
1999	5529,4	100	2732,2	49,4	2202,5	39,8	594,7	10,8
2000	5301,2	100	2569,2	48,5	2227,0	42,0	505,0	9,5
2001	4638,3	100	2409,8	51,9	1914,0	41,3	314,5	6,8
2002	4316,7	100	2262,8	52,4	1762,6	40,8	291,3	6,7
2003	4292,5	100	2282,8	53,2	1786,4	41,6	223,1	5,2
2008	4189,7	100	2143,7	51,2	1724,9	41,2	321,1	7,7
2009	3727,8	100	1882,5	50,5	1532,9	41,1	312,4	8,4
2010	4046,5	100	2071,8	51,2	1749,5	43,2	225,2	5,6
2011	6510,3	100	3411,4	52,4	2705,6	41,6	393,3	6,0
2012	8 097,4	100	4 047,2	50,0	3 509,7	43,3	540,4	6,7
2013	8697,9	100	4204,1	48,3	3825,2	44,0	668,6	7,7
2014	9026,9	100	4150,9	46,0	3974,7	44,0	901,3	10,0
2015	9223,7	100	4106,1	44,5	4165,7	45,2	951,9	10,3

*Составлена авторами по [5].

При характеристике направленности и мощности миграционных потоков между регионами страны определяются объемы обмена

мигрантами между субъектами РФ. Наибольшим объемом миграционных потоков отличаются Центральный, Приволжский и Сибирский федеральные округа. Наибольший отток населения наблюдается из Дальневосточного региона. Среди субъектов РФ наиболее быстрыми темпами за счет миграционного оттока сокращается число жителей Чукотского автономного округа и Магаданской области, Камчатской области, Сахалинской и Мурманской областей, Республики Коми. Приток населения на российском Севере в отдельные годы имели лишь Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа в Западной Сибири, где развивается мощный нефтегазовый комплекс.

На наш взгляд, основными тенденциями современной ситуации по внутренней трудовой миграции можно считать увеличение областей миграционного оттока населения, уменьшение областей миграционного притока и постепенный рост дифференциации регионов страны по результативности миграционных потоков – то есть происходит изменение региональной структуры внутренней трудовой миграции населения в РФ.

Исследование миграционных процессов, их роли в социально-экономическом развитии региона представляется особенно важным в современных условиях кризисного развития экономики республики. В расширении недостаточной базы данных о внутренней трудовой миграции большое значение имеют специально организованные выборочные исследования [4, с. 54].

Выборочное обследование – сложный комплекс последовательно выполняемых статистических процедур, которые реализуются на следующих этапах: проектирование выборочного обследования, наблюдение, обработка материалов выборочного наблюдения.

Цель выборочного обследования состоит в получении информации об объеме, размере и интенсивности внутренней трудовой миграции населения и результативности ее влияния на социально-экономическое развитие региона.

Выборочным обследованием было охвачено 1830 домохозяйств Республики Калмыкия, из которых 801 домохозяйство находится в городских поселениях и 1029 – в сельских поселениях. Данная структура обследованных домохозяйств отображает сложившееся расселение населения республики.

Миграционные процессы в исследуемом регионе разворачиваются на фоне общероссийских тенденций и в то же время имеют

свои специфические черты и особенности. Если в дореформенный период в регионе большей частью преобладала внутрорегиональная миграция, то в настоящее время можно говорить об активизации межрегиональной трудовой миграции населения, характеризующаяся оттоком рабочей силы из региона. Если учесть, что республика в эти годы находилась в условиях перманентного экономического и финансового кризиса, то очевидна значимость экономических факторов в проявлении масштабности миграционных процессов [4, с. 254].

Рассматривая по данным выборочного обследования миграционную подвижность населения региона в контексте город-село, следует отметить, что сельское население более активно участвует в переселениях, чем городское. Наибольшая миграционная активность наблюдается у трудоспособного населения молодого возраста. Складывающаяся ситуация с выбытием и невозвращением сельского населения и сокращением удельного веса коренного населения представляет большую проблему для аграрной республики. Образующийся демографический вакуум создает объективные предпосылки для замещения иммигрантами из стран СНГ и Китая.

Рынок труда в Российской Федерации становится более сегментированным. Заметно его деление на рабочие места, занимаемые местным населением, и мигрантские «ниши». Большая часть выбывших из региона трудовых мигрантов сконцентрирована лишь в нескольких секторах экономики. Это те сектора, на работу в которые, как правило, сложно привлечь местное население из-за тяжелого, низкооплачиваемого и непрестижного характера работ. Мужчины в основном заняты тяжелым ручным трудом в строительстве, добыче и обработке полезных ископаемых, в мастерских по ремонту автомобилей и бытовой техники, жилищных коммуникаций, в бытовых службах, а также в сельском хозяйстве. Женщины заняты на подсобной работе в частных домах (присматривают за детьми, стариками, занимаются уборкой, приготовлением пищи и т.п.) или же заняты в торговле, работают в отелях и ресторанах, здравоохранении и на социальной работе [3, с. 125].

Удельный вес мигрантов, выехавших в поисках работы, составляет 20,7 %. В качестве других причин смены места жительства были указаны недостаточный уровень материального обеспечения и улучшение жилищных условий. Иными словами, экономические причины миграции указали 70,4 % выбывших трудовых мигрантов,

следовательно, миграция населения из региона носит исключительно трудовой характер. 19,2 % обследованных лиц уезжают в трудовую миграцию в связи с поступлением детей в учебные заведения и по семейным обстоятельствам.

Важнейшей особенностью является высокий образовательный уровень мигрантов. Среди выбывших из региона трудовых мигрантов преобладают лица с высшим профессиональным образованием (71,6 %), далее следуют мигранты со средним профессиональным образованием (21,5 %), а затем мигранты со средним общим образованием (6,9 %) (табл. 2–3).

Миграция специалистов лишает регион квалифицированной рабочей силы, на многолетнее образование которой регионом были затрачены значительные средства. В средне- и долгосрочной перспективе потеря квалифицированной рабочей силы может на долгие годы стать преградой для экономического развития региона и привлечения инвестиций.

Трудовая миграция населения региона становится стратегией выживания, стабилизирует социально-экономическую обстановку в регионе, но доходы от нее не становятся источником быстрого роста благосостояния семей. Денежные переводы внутренних трудовых мигрантов способствуют скорее развитию текущего потребления и снижают мотивацию к активной занятости среди тех, кто их получает. Они почти не оказывают влияния на увеличение среднедушевых денежных доходов населения региона и не снижают имущественную дифференциацию населения в регионе.

Возвращающиеся в Калмыкию мигранты имеют разный социально-экономический и миграционный опыт. В качестве главной проблемы в миграции 37,9 % прибывших трудовых мигрантов назвали жилищные и бытовые проблемы, правовые проблемы – 7,3 %. Административные барьеры и связанные с ними сложности регистрации по месту пребывания и месту фактического проживания ущемляют права трудовых мигрантов. Целесообразно упростить систему регистрации мигрантов и одновременно вырабатывать единые критерии первичного учета и методов обработки и обобщения информации по трудовой миграции.

В целом, внутрорегиональная трудовая миграция населения характеризуется следующими тенденциями. С одной стороны, идут «центростремительные» перемещения населения и стягивание

Таблица 2

Распределение мигрантов в возрасте 16 лет и старше по уровню образования и причинам смены места жительства в Республике Калмыкия

	А	Б				
		1	2	3	4	5
Всего	232	171	48	13	0	0
в том числе по причинам:						
Безработица	56	41	12	3	0	0
Стремление добиться высокого материального обеспечения	40	27	9	4	0	0
Стремление получить творческую, интересную работу	23	18	4	1	0	0
Стремление улучшить жилищные условия	51	37	11	3	0	0
Семейные обстоятельства	13	11	2	0	0	0
В связи с поступлением детей в учебные заведения другого региона	17	12	5	0	0	0
Желание устроить семейную жизнь	12	9	3	0	0	0
Возвращение к прежнему месту жительства	20	16	2	2	0	0
Другие мотивы	0	0	0	0	0	0
Причина не указана	0	0	0	0	0	0

А – Число выбывших в возрасте 16 лет и старше

Б – В том числе имели образование:

1 – высшее профессиональное (высшее); 2 – среднее профессиональное (среднее специальное); 3 – среднее общее (полное); 4 – не имеют среднего общего (полного); 5 – уровень образования не указан

Таблица 3

Распределение мигрантов в возрасте 16 лет и старше по уровню образования и причинам смены места жительства в Республике Калмыкия

	А	Б				
		1	2	3	4	5
Всего	1120	802	241	77	0	0
в том числе по причинам:						
Безработица	232	187	31	14	0	0
Стремление добиться высокого материального обеспечения	197	156	29	12	0	0
Стремление получить творческую, интересную работу	79	55	18	6	0	0
Стремление улучшить жилищные условия	281	198	62	21	0	0
Семейные обстоятельства	98	59	35	4	0	0
В связи с поступлением детей в учебные заведения	117	81	29	7	0	0
Желание устроить семейную жизнь	59	38	16	5	0	0
Возвращение к прежнему месту жительства	51	24	19	8	0	0
Другие мотивы	6	4	2	0	0	0
Причина не указана	0	0	0	0	0	0

А – Число выбывших в возрасте 16 лет и старше

Б – В том числе имели образование:

1 – высшее профессиональное (высшее); 2 – среднее профессиональное (среднее специальное); 3 – среднее общее (полное); 4 – не имеют среднего общего (полного); 5 – уровень образования не указан

в крупные города республики и благополучные районы. С другой стороны, происходит обезлюдение неблагополучных сельских районов республики. Главная причина – диспропорция в уровне социально-экономического развития между районами республики.

Библиографический список

1. Гордиенко Д.В., Забелин А.Г. Сахалинская область: изменение уровня экономической безопасности в период с 1990 по 2025 годы // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2016. № 1.
2. Эльдяева Н.А., Джабинова Е.С. Опыт проведения переписей населения в Калмыкии // Вопросы статистики. 2010. № 3.
3. Эльдяева Н.А., Кованова Е.С. О результатах структурно-динамического анализа межрегиональной внутренней трудовой миграции населения российских регионов // Мы продолжаем традиции российской статистики: материалы I Открытого российского статистического конгресса. М., 2015.
4. Эльдяева Н.А., Кованова Е.С. Современная характеристика и тенденции развития трудовой миграции в регионе // Реструктурирование экономики: ресурсы и механизмы: материалы Международной научно-практической конференции / Социологический институт РАН, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат). СПб., 2010.
5. Численность и миграция населения Российской Федерации: статистический бюллетень. М., 1994–2015.

Н.А. Эльдяева

доктор экономических наук, доцент

профессор кафедры статистики

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,

профессор кафедры экономики и финансов

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: ninaeld@mail.ru

Е.С. Кованова

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры экономической безопасности,

учета и финансов Калмыцкого государственного университета

им. Б.Б. Городовикова

E-mail: ekovanova@yandex.ru

УДК 330.113.2

ТИПЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Т.С. Романишина

Аннотация. В статье проводится исследование существующих типов социально-экономических систем в муниципальных образованиях Российской Федерации. Основным результатом настоящего исследования является не только классификация территориальных социально-экономических систем, но и выделение главных особенностей управления ими и их развитием на региональном уровне.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, территориальная социально-экономическая система, социально-экономического развитие муниципального образования.

TYPES OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE MUNICIPALITIES AND THEIR FEATURES

T.S. Romanishina

Abstract. The article presents a study of existing types of socio-economic systems in the municipalities of the Russian Federation. The main result of the present study is not only a classification of territorial socio-economic systems, but given the main features of management and development at the regional level.

Key words: sustainable rural development, region, territorial socio-economic system, socio-economic development of the municipality.

В современной системе государственного и муниципального управления существует множество типов социально-экономических систем (далее – СЭС) территориального уровня. Сложность управления ими, как объектами стратегического развития всего государственного финансово-хозяйственного комплекса, определяется многообразием форм и типов подобных образований. Классификация муниципальных образований в настоящее время может быть осуществлена по ряду классических признаков, отраженных на *рис. 1*.

Территориальные – это, как правило, единые территориальные системы, тогда как территориально-поселенческие – многосоставные, объединенные из нескольких территориальных. Территориально-муниципальные – это выделенные законодателем территории

Поселенческие	Территориально-поселенческие	Территориально-муниципальные
– города – поселки – села – деревни – и др.	– городские округа – муниципальные районы – наукограды	– городские поселения – сельские поселения – хутора – моногорода

Рисунок 1. Типы муниципальных образований

муниципальных образований по принципу необходимости особой организации территориально-хозяйственного управления [1].

В отечественной научной литературе наиболее часто встречаются исследования о проблеме управления городскими и сельскими поселениями как муниципальными образованиями, в большей степени формирующими систему современного государственного и муниципального управления [4]. Данные типы СЭС имеют ряд принципиальных отличий, отраженных в *табл. 1*.

Таблица 1

Отличия городских и сельских поселений

Критерий	Тип муниципального образования	
Правовой статус	Городское поселение или Городской округ	Сельское поселение
Приоритет развития	Промышленность, сфера нематериального производства	Сельскохозяйственное производство
Тип развития инфраструктуры	Централизованная	Децентрализованная
Тип хозяйственных комплексов	Приоритет коммерческой застройки	Приоритет частной застройки
Тип связей	Рыночный, закрытый	Частный, публичный

Кроме отличий, указанных в *табл. 1*, городские и сельские поселения могут различаться по темпам развития и структуре управления. Тем не менее, обе формы существования одинаково важны для российской экономики и общественного развития.

Муниципальные образования, согласно учению урбаниста Е.Н. Перцика, также разделяются на город как «центрированное поселение, большинство работающего населения которого занято не сельскохозяйственной деятельностью»; а также село – это «территория, социальное проживание в пределах которой, не сконцентрировано и обладает сельскохозяйственным профилем производства». В то же время М. Вебер замечал, что населенные пункты городского типа обладают плотной жилой и промышленной застройкой, а сельского типа – большей свободой пространственного развития [1].

Еще один важный термин, заслуживающий внимания в настоящем исследовании, – «городской административный район». Данное понятие характеризует относительно самостоятельные объекты стратегического территориального управления, способные независимо принимать решения в области проектирования инфраструктурного развития территории, архитектуры и обслуживания фонда жилой застройки, конструирования и организации работы социокультурных площадок, развития транспортно-логистической инфраструктуры и др. [3].

Также интересными признаками классификации типов муниципальных образований являются:

1. Тип выполняемой функции территории, то есть профиль развития территории в контексте профиля занятости большинства населения, например:
 - промышленный центр;
 - центр инновационного развития;
 - территория креативного развития или арт-центр;
 - финансовый центр;
 - центр туризма и отдыха;
 - центр сельскохозяйственного производства;
 - центр экологического развития;
 - центр социального комфорта и проживания граждан.
2. Уровень самостоятельности потенциала развития территории, в том числе ресурсного, демографического и инвестиционного, например:
 - анклавная территория;
 - часть природно-географического заповедника;
 - центр регионального развития;
 - монополис;

- мегаполис;
 - молодежный, студенческий или, напротив, город стареющих жителей.
3. Степень развитости финансово-хозяйственного комплекса и динамики экономического развития территории, например:
- депрессивная территория;
 - территория опережающего социально-экономического развития;
 - динамично развивающаяся территория;
 - территория индустриального развития;
 - территория стабильного социально-экономического развития;
 - кризисная территория.
4. Масштаб или размеры социально-экономической системы по количеству жителей, например:
- малый город (до 50 тыс. жителей);
 - город-«миллионник» (от 1 млн жителей).
5. Тип исторического развития и возраст рассматриваемой агломерации как единого управляемого хозяйственного комплекса, например:
- молодая агломерация;
 - старо-промышленный центр;
 - центр исторического развития региона.

Все муниципальные образования обладают такими признаками агломерации, как:

- наличие постоянно проживающего населения;
- возможность формирования локального рыночного пространства за счет местных производителей;
- наличие многообразия форм экономической и социо-культурной направленности деятельности населения;
- наличие урбанизированных участков территории (застроенных постройками различного назначения).

Каждое муниципальное образование выбирает для себя ориентиры социально-экономического развития. В зависимости от того, какова история развития территории и особенности сложившихся в пределах муниципального образования финансово-хозяйственных связей, социально-экономические системы могут иметь совершенно различный вид и различное наполнение.

Естественным является разделение муниципальных образований на более мелкие социально-экономические системы. Их многообразие во многом определено разнообразием существующих связей между всеми ее участниками. Частым явлением становится наличие двойственных связей в таких системах между одними и теми же ее частями. Так, например, каждый житель входит как в системы социальных, так и в систему экономических отношений, существующих в границах территории. В то же время есть и совокупность юридических лиц, формирующих экономический портрет территории, но в то же время участвующих в построении социальных конструкций.

Далее обратимся к описанию типовых социально-экономических систем, встречаемых на территориях большинства муниципальных образований современной России.

Социальная система во многом может быть представлена в виде цепочки: человек (житель) – семья (коллектив) – общественный класс. Каждый отдельный человек, проживающий на территории, всегда является частью какого-либо коллектива и может отнести себя к конкретному социальному классу. Именно набор и структура этих классов позволяет муниципальному образованию принимать те или иные очертания. Социальное начало всегда первично в системе по отношению к экономическому, поскольку первое предопределяет возможности развития второго [2].

Коммуникативная среда муниципального образования может быть представлена следующими классами, отраженными на *рис. 2*.

Управляющий класс – это основной движущий компонент социально-экономической системы, способный повлиять на будущие ориентиры и темпы развития территории. В него входят:

1. Выборный класс (депутаты и главы, назначаемые обществом руководители системы), избираемый населением, осуществляющий непосредственное управление механизмом достижения поставленных ориентиров развития муниципального образования.
2. Класс исполнителей (органы государственной и муниципальной власти, чиновники), обслуживающие процесс реализации программ социально-экономического развития системы.
3. Класс контролеров (правоохранительные органы, судебная система и др.), обеспечивающий равные условия участия всех

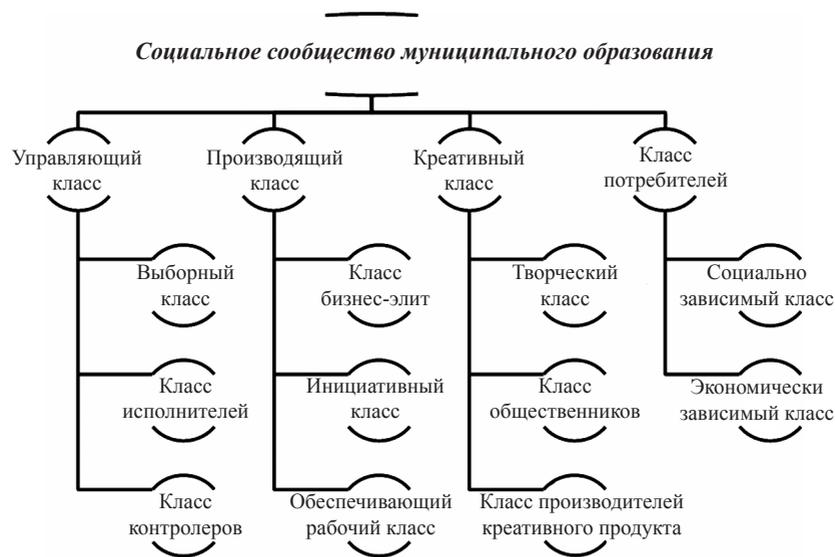


Рисунок 2. Классовая структура муниципального образования

элементов системы в процессе решения задач социально-экономического развития.

Производящий класс важен в коммуникации, поскольку он определяет возможность использования ресурсов территории в общественном производстве. В него входят:

1. Класс бизнес-элит (крупные промышленники и топ-менеджеры устойчивых бизнес-конструкций, государственных предприятий) обладает большим объемом капиталов, сконцентрированным в их руках и направляемым для реализации наиболее важных инфраструктурных и промышленных целей развития в рамках регулируемого рынка.
2. Инициативный класс (индивидуальные предприниматели и владельцы малого бизнеса) – субъекты экономических отношений, занимающие активную социальную и экономическую позицию на локальных рынках, максимально заинтересованные в развитии территорий, на которых осуществляют свою хозяйственную деятельность.
3. Обеспечивающий рабочий класс (все наемные работники) – на первый взгляд, неактивная часть городского сообщества,

которая на практике своим присутствием в локальной социально-экономической системе обеспечивает стабильность ее существования и задает главные ориентиры развития.

Класс потребителей, следующий за производящим классом, состоит из двух больших частей:

1. Экономически активный класс (работающее население), формирующий общую политику потребления общественно полезного продукта на уровне своих потребительских возможностей, отражающих уровень жизни населения и, как следствие, уровень развития экономики в стране в целом и в регионе в частности.
2. Социально зависимый класс (дети, пенсионеры и льготные категории граждан) – ничего не производящая, а только потребляющая часть общества, уровень защиты интересов и материальной обеспеченности которой характеризует общий уровень социально-экономического развития системы.

Последним в этой качественной характеристике социального сообщества является креативный класс – прослойка общества, которая сформировалась благодаря возрастающей роли информации как фактора производства. Креативный класс представлен следующими составляющими:

1. Творческий класс (представители творческих профессий, работающие по найму) формирует традиционную культурную элиту территории и отражает общий уровень востребованности городским сообществом продуктов их труда на регулярной основе.
2. Класс общественников (волонтеры, общественники, «свободные художники») – часть общества, создающая социальные блага без желания получения прибыли и под руководством морально-нравственных мотивов; наличие этого элемента в общественном составе является своего рода индикатором уровня общественного развития.
3. Класс производителей креативного продукта (предпринимателей), работающих в сфере создания креативного продукта как формы общественно полезного труда, все больше потребляемого обществом и представляющего результат деятельности во многих современных отраслях экономики, в том числе в части создания информационного продукта.

Каждый из перечисленных классов является неотъемлемой частью сообщества муниципального образования. Исключение любой из рассмотренных категорий может привести к полному разрушению системы.

Обратимся к описанию экономической части системы муниципального образования. В отечественной литературе существует несколько подходов к классификации хозяйственного комплекса. Все хозяйственные элементы, участвующие в экономической системе отличаются:

- по типу собственности (принадлежности имущественного комплекса);
- по типу агрегатного состояния используемого экономического ресурса;
- по степени экономической интеграции или, другими словами, открытости системы муниципального образования.

Более подробно состав этих элементов указан на *рис. 3*.

Одновременно на пространстве муниципального образования ресурсами и хозяйственными комплексами управляют как само-

Принадлежность имущественного комплекса	Агрегатное состояние элементов	Степень открытости системы
<input type="checkbox"/> Государственный сектор	<input type="checkbox"/> Природно-ресурсный потенциал	<input type="checkbox"/> Открытые локальные системы
<input type="checkbox"/> Региональный сектор	<input type="checkbox"/> Материально-техническая и инфраструктурная база	<input type="checkbox"/> Открытые системы регионального уровня
<input type="checkbox"/> Муниципальный сектор	<input type="checkbox"/> Социокультурное богатство	<input type="checkbox"/> Открытые системы национального уровня
<input type="checkbox"/> Сектор частного бизнеса	<input type="checkbox"/> Информационное пространство	<input type="checkbox"/> Открытые системы международного уровня
<input type="checkbox"/> Сектор домашних хозяйств и личного имущества граждан	<input type="checkbox"/> Человеческий потенциал	<input type="checkbox"/> Закрытые системы

Рисунок 3. Элементы экономической системы муниципального образования

стоятельные собственники личного имущества, так и управляющие коллективного хозяйства. Субъектами экономической системы в таком случае являются владельцы домохозяйств, предприниматели, сотрудники, менеджеры и чиновники.

Объекты экономического управления могут принимать различные формы. Независимо от этого они обязательно участвуют в результате реализации социально-экономической программы развития муниципальных образований. Формы объектов экономической системы могут быть определены:

1. Многообразием организационно-правовых форм ведения финансово-хозяйственной деятельности – например, общества, товарищества и индивидуальные предприниматели.
2. Многообразием форм экономической интеграции хозяйственных усилий – например, транснациональные компании, конгломераты.
3. Многообразием форм пространственного размещения коммерческих участников системы – например, индустриальные парки, технопарки, промышленные зоны, особые экономические зоны.

В результате проведенного теоретического исследования можно сделать вывод о том, что в рамках любой территории формируются конкретные социально-экономические системы. Муниципальные образования – это сложная интегрированная система, объединяющая в себе множество отдельных социальных и экономических систем. Многообразие форм муниципальных образований требует от управляющей части системы постоянного внимания к тенденциям и особенностям развития. Социально-экономические тенденции стратегического управления формируют наполнение муниципальных образований, придают им неповторимые очертания и способности к устойчивому росту экономических показателей и показателей социальной защищенности жителей, их удовлетворенности состоянием территории.

Все вышеописанное требует в дальнейшем подробного рассмотрения факторов и условий обеспечения эффективного социально-экономического развития муниципальных образований как систем.

Библиографический список

1. Дятлова Н.А. Монофункциональное муниципальное образование как особый тип социально-экономической системы // Вестник КузГТУ. 2012. № 6 (94).

2. Романишина Т.С. Применение инновационного маркетингового подхода к управлению территорией современного города в контексте институциональной теории // Транспортное дело России. 2011. № 12.
3. Романишина Т.С. Факторы, условия и тенденции разработки стратегии социально-экономического развития малых и средних городов // Транспортное дело России. 2011. № 11.
4. Романишина Т.С., Рыжов И.В. Социокультурные проекты как элемент стратегического развития городов // Экономика и предпринимательство. 2012. № 3 (26).

Т.С. Романишина

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры 510 Б УЦ «Интеграция»

Московского авиационного института (г.Серпухов)

E-mail: romanishina-t@rambler.ru

УДК 368

**ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СТРАХОВАНИИ ИМУЩЕСТВА
ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Е.В. Рыбакова

Аннотация. В статье автором рассматриваются основные тенденции в сфере страхования имущества юридических лиц, введение новых налоговых льгот при осуществлении определенных видов деятельности для организаций, страхующим собственное имущество.

Ключевые слова: страхование имущества юридических лиц, налоговые льготы, инновационная экономика.

THE MAIN TRENDS IN PROPERTY INSURANCE ORGANIZATIONS

E.V. Rybakova

Abstract. In the article the author examines the main trends in the fields of property insurance organizations, in the introduction of new tax incentives for organizations insuring their property.

Key words: property insurance organizations, tax benefits innovation economy.

Нестабильность экономической ситуации как в мировой, так и в национальной экономике обуславливают повышение рисков в предпринимательской деятельности и, как следствие, активацию развития такой сферы, как страхование. Страхование имущества юридических лиц является особенной и значимой частью всей сферы страхования. Усложнение и увеличение технологических процессов, повышение угрозы природных катаклизмов, действие человеческих факторов требуют разработки новых подходов к оценке имущества юридических лиц при страховании. Отечественный страховой рынок отличается нестабильностью в силу колоссального количества факторов: введения экономических санкций стран Европы в отношении России, волатильности фондового рынка, колебаний курсов валют, недоверия населения (страховые выплаты часто бывают занижены, отказывают в выплате страховых возмещений), общей нестабильной экономической ситуации в стране.

В современных условиях на рынке страхования имущества юридических лиц можно наблюдать следующие тенденции:

1. В связи с ужесточением требований Центрального Банка РФ, например, ООО «Страховая компания «БОРК», ООО «Страховая

компания «Авест» и многие другие страховые компании вынуждены были покинуть страховой рынок. По причине того, что круг игроков страхового рынка сужается, повышается уровень конкурентоспособности.

2. Происходит переоценка активов предприятий, что объясняется необходимостью новых кредитов для ведения бизнеса.
3. В настоящее время практика страхования юридических лиц постепенно становится схожа с западной моделью. Взносы, выплачиваемые страховым компаниям, позволяют гарантировать стабильность предприятию в будущем, в случае наступления страхового случая.
4. Мотивацией к имущественному страхованию предприятий также являются налоговые льготы и требования иностранных инвесторов к наличию страховки.

Правила страхования имущества юридических лиц предусматривают страховые выплаты исключительно в тех случаях, если предприятие не виновно в порче имущества. Страхование содержит в полисе перечень не только собственности предприятия, но также в него включены объекты, находящиеся в лизинге, прокате, аренде. Количество покрываемых убытков объектов имущества фиксируется отдельно с каждым индивидуальным предприятием.

На размер устанавливаемой страховой премии влияет множество факторов, такие как размер и стоимость имущества компании (имущественного комплекса), общее количество застрахованных рисков, уровень доходов предприятия, степень износа имущества, размер франшизы, вероятность возникновения рисков: географическое расположение объекта, системы безопасности на предприятии, комплексов разного уровня и других факторов. Правильное установление цен на страховые продукты во многом определяет финансовый успех страхового предпринимательства, влияет на возможность получения прибыли от реализации страховых продуктов и оказания страховых услуг, повышает активность страхователей на страховом рынке и степень их удовлетворенности.

В соответствии сложившейся международной и российской практикой, страхование имущества юридических лиц является необходимым условием при заключении договоров финансового лизинга, кредитования, а также при реализации инвестиционных

проектов. При совершении лизинговых сделок востребованы такие страховые программы, как страхование на время перевозки объекта от поставщика к лизингополучателю. По договорам имущественного страхования возможно застраховать любую часть имущества. Физические и юридические лица могут застраховать свое имущество как в полной его части, так и в определенной доле.

Объектами страхования являются здания, сооружения, технологическое и электронное оборудование, мебель, денежная наличность в кассовых аппаратах и сейфах, товарные запасы, рекламные установки, плакатные щиты и иное имущество.

Риски, подлежащие страхованию: пожар, убытки, происшедшие вследствие мер, принятых для спасения имущества, при тушении пожара или предупреждения его распространения, взрыв газа, употребляемого в бытовых целях, удар молнии. Перечень не исчерпывающий и подлежит корректировке.

Разделяют страхование сельскохозяйственных и промышленных предприятий. Страхованию подлежат здания, сооружения, автотранспортные средства, оборудование и торгово-материальные ценности, принадлежащие предприятиям, а также имущество, взятое предприятиями для хранения, транспортировки и переработки. В сельскохозяйственном секторе страхование распространяется также на пушных зверей, поголовье сельскохозяйственных животных, пчелиных семей и на урожаи сельскохозяйственных культур. Страховые компании также предлагают застраховывать имущество от сбоев в работе оборудования, возгорания электроприборов, поломки механизмов, порче продуктов и многое другое.

Количество покрываемых страховкой объектов имущества оговаривается с каждым отдельным предприятием.

Если в случаях утраты или вследствие повреждения застрахованного имущества деятельность предприятия будет остановлена, то страхование позволит возполнить:

- издержки условно-постоянные, не зависящие от оборота финансово-хозяйственной деятельности (налоги и сборы по результатам деятельности предприятия; выплаты за аренду помещения или иного имущества, амортизационные отчисления, заработная плата персонала организации, проценты по банковским вкладам и другие платежи);
- суммы недополученной прибыли.

Показатели для определения страховых сумм, как правило, формируются на основе данных отчетности, публикуемых страхователем:

1. Если здания, сооружения, средства транспорта и другие объекты, входящие в состав основных средств, повреждены частично, ущерб будет определяться стоимостью восстановления (ремонта) данного объекта, уменьшенной на процент износа, с добавлением расходов по спасанию и приведению в порядок поврежденного имущества после страхового случая [3, с. 53–76]. Основные проблемы в имущественном страховании заключаются в следующем: в стремительном росте имущественных программ, в изменении стоимости застрахованного имущества вследствие девальвации национальной валюты.
2. Страхование имущества компаний и организаций, среди иных видов имущественного страхования корпоративного сегмента, во время кризиса было наиболее уязвимо. Падение рынка за два года (2014–2016) составило порядка 22 %. Более 8 % страхователей отказались от добровольных полисов. Почти 40 % компаний урезали свой бюджет, оставив только условно обязательные программы – страховки имущества арендодателя, договоры по ипотечному имуществу и т.д. [4].
3. Особенность страхования имущества юридических лиц состоит еще в том, что страховые платежи включаются в состав производственных расходов предприятия, следовательно, с них не взимается налог на прибыль. Расходы по указанным в ст. 263 Налогового кодекса РФ добровольным видам страхования включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат. Посредством налоговых льгот можно влиять на экономические процессы в стране, так как, как правило, налоговые льготы обладают стимулирующим эффектом, активизируя тем самым определенные сферы деятельности либо замедляя процесс развития определенных сфер. При этом необходимо исследовать целесообразность и эффективность налоговых льгот в целом.

Для стимулирования крупных финансовых компаний к страхованию собственного имущества необходимо ввести дополнительные налоговые льготы. Целесообразно выделить определенные сферы деятельности (строительство онкологических центров, кардио-

центров, осуществление благотворительной деятельности и т.д.) при финансировании, а также частичном финансировании которых следует предоставлять организациям, страхующим собственное имущество, налоговые льготы.

С экономической точки зрения страховая организация как налогоплательщик улучшит финансово-экономический результат своей деятельности, применяя налоговую льготу. С точки зрения стимулирования сферы страхования, страхование имущества юридических лиц тоже даст положительный эффект.

Даже увеличение стоимости тарифов на рынке страхования имущества можно рассматривать как положительный стимул. С целью привлечения клиентов будут появляться программы с выгодными условиями: программы коллективного страхования и перестрахования, установка нового оборудования для снижения рисков, возможность покупки страхового полиса на один год использования с дисконтом на следующие годы. На страховом рынке одной из тенденций является вариативность в тарификации. Страховые компании проводят комплексные анализы в течение года, и исходя из выявленных тенденций, предлагают приобрести страховой полис по приемлемой цене для покрытия конкретных рисков.

При анализе страхового рынка можно сделать вывод, что успеха добиваются страховые компании, которые всесторонне и комплексно рассматривают деятельность своей компании, а именно: информационно-техническую оснащенность, организацию, структуру, наличие квалифицированного персонала, планирование и прогнозирование деятельности, внедрение инновационных продуктов. Также для получения лучших результатов финансовой деятельности компании управляющему менеджменту необходимо стимулирование персонала. Безусловно важно информирование о целях и задачах компании, о появлении инновационных трендов в организации, о проблемах реализации разрабатываемых в текущий период проектов и пр. Не менее важно проводить курсы повышения квалификации персонала. Внешняя информационная составляющая является основой для реализации задач страховой компании, так как позволяет получать, обрабатывать и анализировать информацию. Успешное использование математических методов и алгоритмов значительно упрощает работу с информацией.

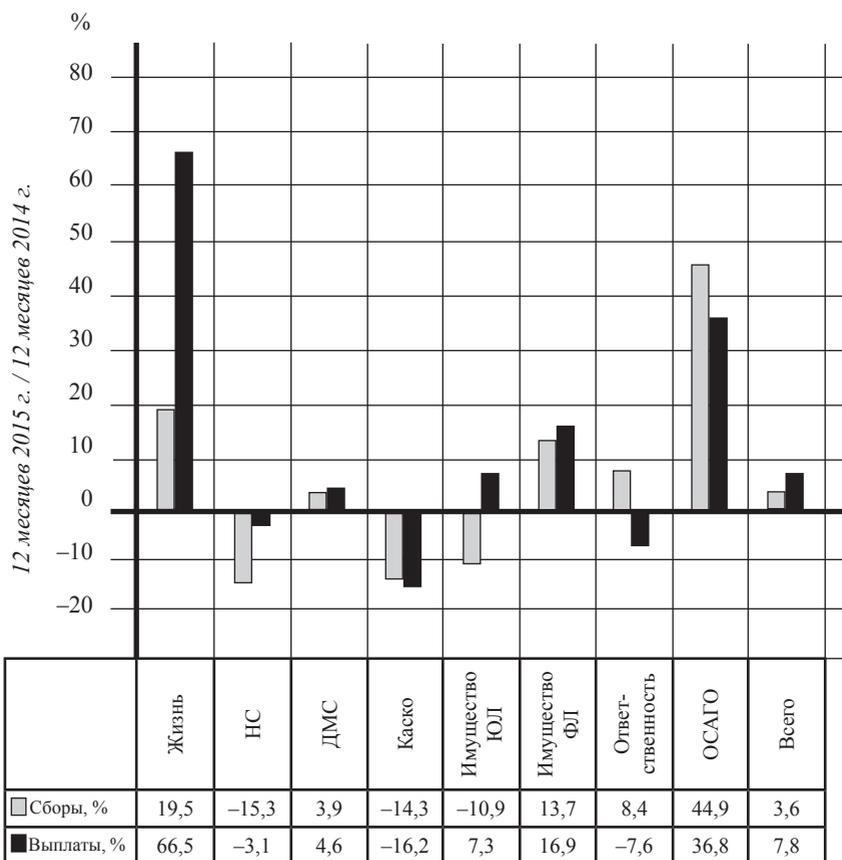
Целесообразно проанализировать различные сегменты страхования для определения положительных и отрицательных тенденций (рис. 1). Рассмотрим изменение сборов, выплат и количества заключенных договоров в различных сегментах страхового рынка, а также ценовую эластичность продаж.

Положительная динамика наблюдается в рисковом страховании: страхование имущества физических лиц (+13,7 %), ДМС (+3,9 %), страхование ответственности (+8,4 %). Например, сейчас согласно действующему законодательству нотариус, занимающийся

частной практикой, умышленно разгласивший сведения о совершенном нотариальном действии или совершивший нотариальное действие, противоречащее законодательству Российской Федерации, обязан по решению суда возместить причиненный вследствие этого ущерб. Причиненный ущерб возмещается за счет страховых сумм, а если страховая сумма недостаточна для покрытия ущерба – то за счет личного имущества нотариуса. Отрицательная динамика наблюдается в страховании от несчастных случаев и болезней (–15,3 %), так как вследствие ухудшения экономической ситуации в стране в целом и понижения уровня жизни, граждане перестали расходовать денежные средства на данную статью расходов. Автокаско (–14,3 %) также связано с общим понижением уровня жизни населения и экономии средств на автокаско. В страховании имущества юридических лиц (–10,9 %) отрицательная тенденция обусловлена экономией денежных средств малого и среднего бизнеса на страховании. Важно то, что именно эти три линии бизнеса являлись ключевыми для страховой отрасли, формировали основные продажи и доход страховых компаний [5].

На сегодняшний день страховая деятельность в России испытывает затруднения по ряду причин: из-за низкой активности потенциальных страхователей и невысокого уровня доверия к механизму страхования в целом; из-за недостаточно высокого уровня жизни населения; из-за несовершенства законодательства в области страхования; из-за непрозрачности страховых франшиз и проблем, связанные с выплатами по страховым случаям; из-за высоких тарифов. Деятельность страховщиков на перспективу должна предусматривать расширение ассортимента страховых услуг и понижение тарифов, что в будущем обеспечит повышение спроса на страховые продукты. Также для оптимизации процесса урегулирования убытков необходимо разработать детализированный план мероприятий.

В период санкций российской экономике необходимо инновационное развитие в различных сферах. Сфера страхования имущества предприятия является одной из наиболее значимых сфер деятельности. Развитие инноваций в страховании в России – один из основных факторов преодоления стагнации и кризисных ситуаций. Исключительно с помощью страхования предприятия, занимающиеся развитием и продвижением инноваций, могут минимизировать



Источник: Институт Страхования ВСС по данным Банка России

Рисунок 1. Динамика основных видов страхования

большинство имущественных, коммерческих, кредитных и производственных рисков. Осуществление мониторинга оценки рисков в условиях инновационного развития позволяет разрабатывать предложения по противодействию возникающим угрозам. Страховому менеджменту компании необходимо изучать, систематизировать и внедрять по возможности опыт зарубежной практики, но с учетом особенностей ведения страхового бизнеса в России. В российской действительности складывается практика страхования отдельных инновационных рисков. Если ранее страховые компании в основном использовали традиционные способы и виды страхования, то на сегодняшний день появляются новые инновационные виды страхования.

Проблемой для страхового рынка остается также страхование имущества не на полную стоимость, и как следствие – некомплексное возмещение убытков, понесенных страхователем. В основном в договорах имущественного страхования страховые суммы определены в национальной валюте и продолжительный период не пересматривались. Следовательно, при наступлении страхового случая, например, пожара в производственном цеху, сумма страхового возмещения не покрывает всю часть ущерба, и придется использовать заемный или собственный капитал. Задержки, связанные с поиском финансовых средств для восстановления полноценной работы на производстве, будут кумулятивно вызывать потери от простоя на производстве.

Одной из функций государства является регулирование деятельности страховых организаций и контроль качества предоставляемых страховых услуг, обеспечение своевременных и полных страховых выплат организациям при наступлении страховых случаев, в том числе путем перестрахования рисков. В целях предотвращения схем мошенничества в сфере страхования и решения проблем неполного возмещения страховых сумм необходимо также проводить работу по совершенствованию нормативных актов в сфере страхового дела.

Библиографический список

1. Все о страховании. Всероссийский союз страховщиков. URL <http://www.ins-union.ru> (дата обращения: 03.06.2017).
2. Стратегия развития страховой деятельности // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 03.06.2017).

3. Кириллова Л.Н. Виды прибыли в системе управления прибылью // Экономический журнал. 2009. № 16.
4. Рынок страхования имущества компаний: проблемы и перспективы выхода из кризиса. URL: <https://galaxyinsurance.ru> (дата обращения: 03.06.2017).
5. Юргенс И.Ю. Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции // Медиа-Информационная группа «Страхование сегодня» (МИГ). URL: <http://www.insur-info/press/90145> (дата обращения: 03.06.2017).

Е.В.Рыбакова

аспирант Научно-исследовательского центра информатики
при Министерстве иностранных дел
Российской Федерации (г. Москва)
E-mail: katrin.rib@bk.ru

УДК 69.007

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И АРХИТЕКТУРЕ

А.Г. Иванова, И.В. Линева

Аннотация. В предлагаемом материале рассматриваются вопросы взаимодействия производственной и социальной инфраструктур. Возникающие при этом синергетические и мультипликативные эффекты оказывают положительное влияние не только на реальный сектор экономики, но и на развитие человеческого капитала – определяющего фактора социально ориентированной рыночной экономики. Рассматривается возможность усиления этого эффекта за счет использования государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: человеческий капитал, жизнеобеспечение, система социальной и производственной инфраструктуры, синергетика, мультипликативный эффект, государственно-частное партнерство.

HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN BUILDING AND ARCHITECTURE

A.G. Ivanova, I.V. Lineva

Abstract. In the offered material questions of interaction of production and social infrastructures are considered. The synergetic and multiplicative effects arising at the same time exert positive impact not only on real production sector, but also on development of the human capital – the defining factor of socially oriented market economy. The possibility of strengthening of their this effect due to use of public-private partnership is considered.

Key words: human capital, life support, system of social and production infrastructure, synergetic, multiplicative effect, public-private partnership.

Социальная инфраструктура – это совокупность обслуживающих отраслей и видов деятельности, функционально предназначенных для жизнеобеспечения населения, то есть уровня и качества жизни, обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала (основного ресурса экономики) в процессе реализации его личных и общественных потребностей посредством предоставления различного рода услуг [2].

Основной целью функционирования производственной инфраструктуры является обеспечение производственного процесса. Очевидно, что качественная работа производственных отраслей (в рассматриваемом материале – строительство и архитектура) зависит от развитости производственной инфраструктуры.

Социальная и производственная инфраструктуры, так или иначе, влияют друг на друга. Эффект от их взаимодействия влияет на производство. То есть можно утверждать, что блок социальных отраслей воздействует на повышение эффективности и реструктуризацию национального производства. Взаимодействие производственной и социальной инфраструктур рассматривается как функционирование системы. Исходя из этого, ставится задача по выработке инновационных механизмов развития системы производственно-социальной инфраструктуры, основанной на взаимодействии этих секторов.

Современные эффекты экономического развития могут быть достигнуты за счет изыскания новых возможностей, появляющихся при организации взаимодействия секторов производственной и социальной инфраструктур с целью получения синергетического эффекта от этого взаимодействия (то есть возрастания эффективности деятельности в результате взаимодействия отдельных частей при объединении их в систему) и мультипликативного – развития иных отраслей экономики Российской Федерации. При этом синергия является не только результатом взаимодействия, но и инициатором мультипликативного эффекта.

Функционируя, производственная инфраструктура порождает синергетический эффект, благодаря которому развитие производственных отраслей получает дополнительный импульс. Придавая такой же импульс социальной инфраструктуре, возможно получение объединяющего мультипликативного эффекта. Таким образом, синергия присутствует в обеих инфраструктурах, мультипликация возникает через их сочетание. Далее происходит выход на новое качество жизнеобеспечения вслед за созданием нового комплекса производственных и социальных связей между элементами производственной и социальной инфраструктуры. Главная задача состоит в соединении отношений между элементами производственной и социальной инфраструктуры, от которого и получается мультипликативный эффект [2]. Схематично это показано на *рис. 1*.

Мультипликативный эффект в полной мере оказывает положительное влияние и на социальную сферу. На *рис. 2* показан социальный аспект мультипликативного эффекта [3].

Развитие рассматриваемых отраслей берется не в чистом виде, а на их примере рассматривается взаимодействие производственных

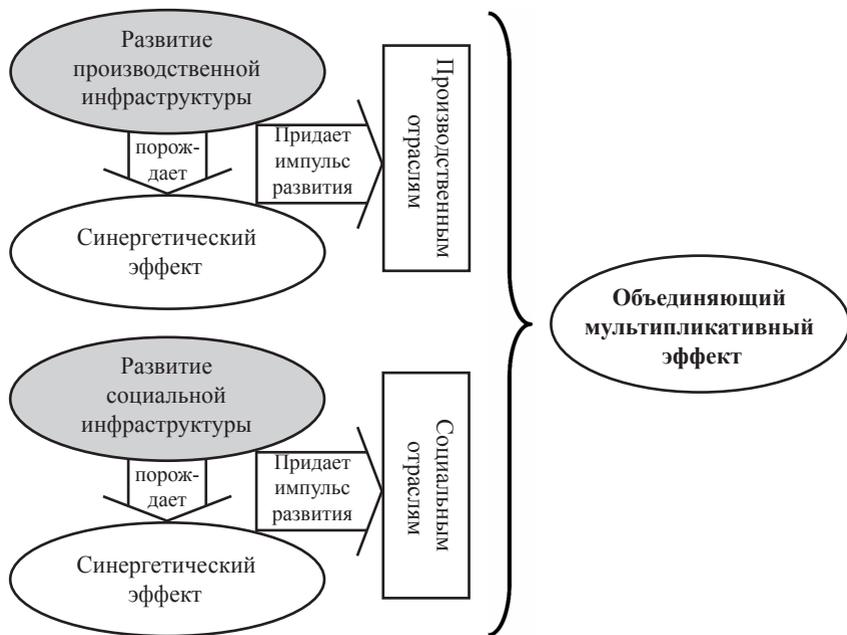


Рисунок 1. Получение мультипликативного эффекта

и социальных инфраструктур. Однобокое развитие производственной инфраструктуры без соответствующего обеспечения социума приводит к тому, что лучшие кадры уезжают за границу. Население не борется за создание инновационных продуктов, потому что знает, что за рубежом это будет оценено лучше. Для привлечения на Север и (или) для закрепления его, например, в строительной отрасли социальное обеспечение должно быть совершенно иным. Создавая социальную инфраструктуру, гарантируя, таким образом, объекты жизнеобеспече-



Рисунок 2. Социальный аспект мультипликативного эффекта

ния человека (на всех его направлениях), население начинает развивать инновации в своей стране. В этом случае становится актуальным развитие системы пенсионного обеспечения, включая инвестирование пенсионных накоплений в реальный сектор экономики, внедрение социальных программ жизнеобеспечения людей, которые будут своим интеллектуальным потенциалом влиять и на развитие производственной инфраструктуры архитектуры и строительства и в конечном итоге – экономику в целом. Последний тезис обусловлен особым положением строительной отрасли в экономике страны (рис. 3).

В сбалансированном рынке развитых стран указанные выше синергетический и мультипликативные эффекты угадываются. При этом обязательным условием их возникновения и усиления является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Согласно российскому законодательству, ГЧП – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера с одной стороны, и частного партнера – с другой, которое осуществляется на основании соглашения [1].

Для России необходимость внедрения ГЧП обусловлена, прежде всего, следующими обстоятельствами. Вследствие кризисных тенденций и санкций бизнес перешел к ручному управлению, и его осуществление невозможно без государственного участия. В этих

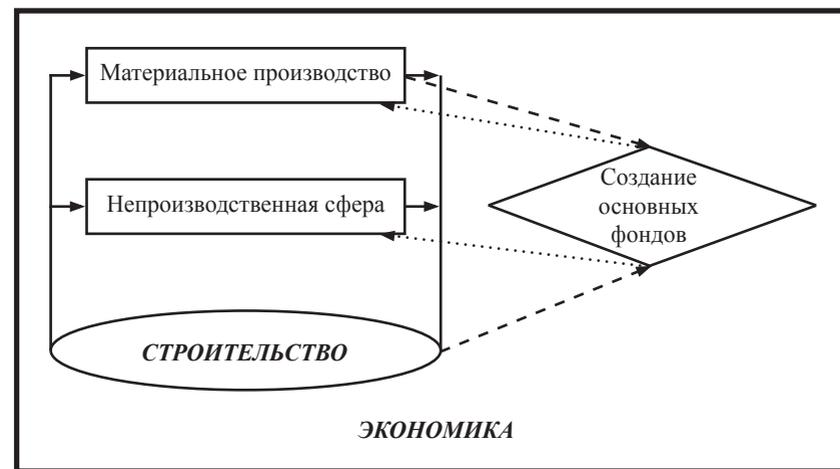


Рисунок 3. Строительная отрасль в экономике

условиях бизнес, как любая сфера деятельности, приносящая прибыль, во всех подсистемах социальной инфраструктуры приносит больше вреда, чем пользы. По этой причине в настоящее время он должен быть качественно потеснен развитием предпринимательства, приносящим, прежде всего, инновационный путь развития. Бизнес должен быть социально ориентированным потому, что та его часть, которая жестко шла по принципу частной собственности, не привела к сколько-нибудь значимым результатам в экономике России.

Переориентация бизнеса сама по себе не произойдет, необходимо воздействие государства, прежде всего – экономическое.

С другой стороны, ГЧП получит развитие не административными методами (например, созданием еще одной команды сверху), а только при получении определенных эффектов. Необходим поиск именно механизмов, одним из которых является предложенный в статье социокультурный механизм, предполагающий взаимодействие производственной и социальной инфраструктур, который и наладит ГЧП. Отметим, что вопросы развития ГЧП не являются предметом этой статьи.

ГЧП здесь рассматривается как инструмент, усиливающий взаимодействие производственной и социальной инфраструктуры, который может применяться в целях усиления мультипликативного эффекта. На этой основе появляется возможность осуществить выход на новую эффективность, конкурентоспособность и т.п.

Таким образом, можно говорить о положительном эффекте в реальном секторе экономики, возникающем за счет развития социального блока жизнеобеспечения людей, включающего достойную

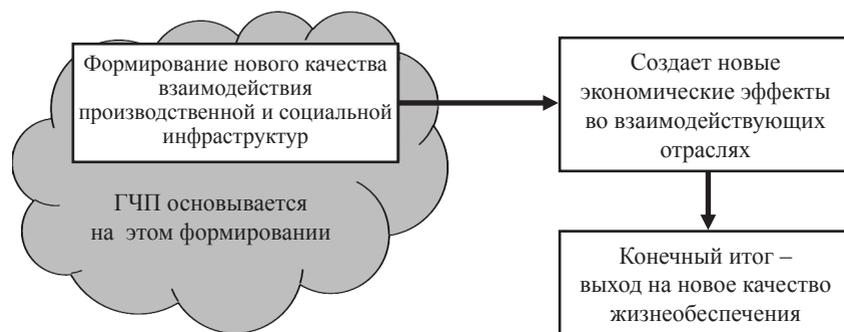


Рисунок 4. Развитие человеческого капитала

пенсию, сохранение кадров (за счет их ориентации на перспективу), обеспечивающего интенсивную работу в производственных отраслях.

Конечной целью развития системы производственной (первичной) и социальной (важнейшей составляющей жизнеобеспечения) инфраструктуры является человек, его жизнеобеспечение. Схематично это показано на *рис. 4*.

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 «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 18.05.2017).
2. *Линев И.В.* О нестандартном подходе к развитию инфраструктуры // Промышленная политика в Российской Федерации. 2016. № 1–3.
3. *Яковлев В.М., Линев И.В.* Синергетический и мультипликативные эффекты государственно-частного партнерства в системе жизнеобеспечения граждан // МИР. 2015. Т. 6. 3(23). Сентябрь.

И.В. Линев

кандидат экономических наук
заместитель заведующего кафедры
городского строительства и хозяйства
Московского информационно-технологического университета –
Московского архитектурно-строительного института
E-mail: shunka1956@yandex.ru

А.Г. Иванова

аспирант Московского финансово-юридического
университета МФЮА
E-mail: Ivanova.AG@mfua.ru

Приглашение к публикации **The invitation to the publication**

Редакционная коллегия научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» принимает к рассмотрению статьи по актуальным вопросам информатики, вычислительной техники и управления в социально-экономических системах, а также по актуальным вопросам экономических и юридических наук.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, должны содержать следующие элементы:

- постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних исследований и публикаций (в том числе зарубежных) по исследуемой теме;
- выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

В статье рекомендуется использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную литературу и источники. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала, или не менее чем за три месяца до планируемой даты опубликования в номере журнала.

Автор представляет статью на бумажном и электронном носителях, объемом 0,3–0,5 п.л. (8–12 страниц печатного текста 14 кеглем, 1,5 интервалом со стандартными полями). Сноски оформляются в квадратных скобках по тексту статьи, с указанием номера источника по библиографическому списку и страницы либо статьи нормативного акта, на которые ссылается автор (например: [8, с. 16; 8, ст. 16]). Библиографический список формируется в конце статьи, издания располагаются в алфавитном порядке. Не допускается дублирование наименований использованных изданий, а также указание под одним номером нескольких наименований источников или литературы. Оформление библиографического списка должно соответствовать ГОСТ Р.7.0.5. – 2008. Для нормативных актов в списке указывается начальная и последняя редакция. Библиографический список входит в общее количество страниц статьи автора.

Рисунки, графики и диаграммы представляются в черно-белом варианте, цветные иллюстративные материалы помещать в статью не следует. Таблицы и иллюстрации подписываются, нумерация сквозная. При представлении данных в виде таблиц, графиков, диаграмм обязательна ссылка на источник. Кегль табличного текста должен быть на два пункта меньше кегля основного текста.

Помимо текста статьи автором (авторами) представляются единым отдельным файлом в электронном виде на русском и английском языках:

- индексы УДК, и / или ББК (только на русском языке), и / или DOI, и / или других классификационных индексов или систем регистрации;

- название статьи, инициалы и фамилии автора (авторов);
- краткая (2–4 коротких предложения) аннотация;
- ключевые слова и словосочетания (не более пяти);
- сведения об авторе (авторах) – Ф.И.О. (полностью), должность и место работы и / или учебы, контактная информация: почтовый адрес, адрес электронной почты, контактный телефон (только на русском языке).

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, в обязательном порядке проходят процедуру рецензирования. Вместе с текстом статьи автор представляет заверенный отзыв научного руководителя и / или заверенную рецензию, соответствующую Требованиям к рецензиям, установленным редакцией научного журнала «Вестник МФЮА». Рецензия должна быть выполнена доктором / кандидатом наук соответствующего профиля, имеющим в течение последних трех лет публикации по тематике рецензируемой статьи. Ответственность за достоверность отзыва / рецензии несет автор статьи.

С аспирантов плата за публикацию не взимается.

Редакция научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» доводит до сведения авторов, что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «НЭБ» (РИНЦ) неисключительных прав на использование журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство Роспечать» (подписной индекс 66053).

Статьи направлять по адресу:

117342, г. Москва, ул. Введенского, д. 1А, каб. 11.1, ответственному редактору научных изданий МФЮА Д.А. Семеновой.

Тел. (499) 979-00-99, доб. 3679

E-mail: Semenova.D@mfua.ru; vestnik@mfua.ru

График выхода журнала «Вестник МФЮА» на 2017 г.

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
1 / 2017	до 01.02.2017	март 2017
2 / 2017	до 15.05.2017	июнь 2017
3 / 2017	до 15.07.2017	сентябрь 2017
4 / 2017	до 01.11.2017	декабрь 2017

**ВЕСТНИК
Московского финансово-юридического университета
(МФЮА)**

№ 2 / 2017

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редакторы

Н.В. Бессарабова, Д.А. Семёнова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 20.06.2017. Формат 60x90^{1/16}.

Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл.-печ. л. 18. Уч.-изд. л. 18.

Тираж 500 экз. Заказ № _____

Отпечатано в ООО Агентство печати «Столица»
117303, Москва, ул. Малая Юшуньская, д. 1, корп. 2, стр. 1, оф. 212
Телефон: +7 (495) 319-83-61
E-mail: apstolica@bk.ru